

N° 388

---

# SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 1999-2000

---

---

Annexe au procès verbal de la séance du 7 juin 2000

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) sur*  
**l'expatriation des jeunes Français,**

Par M. Jean FRANÇOIS-PONCET,  
Sénateur.

---

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean François-Poncet, *président* ; Philippe François, Jean Huchon, Jean-François Le Grand, Jean-Paul Emorine, Jean-Marc Pastor, Pierre Lefebvre, *vice-présidents* ; Georges Berchet, Léon Fatous, Louis Moinard, Jean-Pierre Raffarin, *secrétaires* ; Louis Althapé, Pierre André, Philippe Arnaud, Mme Janine Bardou, MM. Bernard Barraux, Michel Bécot, Jacques Bellanger, Jean Besson, Jean Bizet, Marcel Bony, Jean Boyer, Mme Yolande Boyer, MM. Dominique Braye, Jean-Louis Carrère, Gérard César, Marcel-Pierre Cleach, Gérard Cornu, Roland Courteau, Charles de Cuttoli, Désiré Debavelaere, Gérard Delfau, Christian Demuynck, Marcel Deneux, Rodolphe Désiré, Michel Doublet, Paul Dubrule, Bernard Dussaut, Jean-Paul Emin, André Ferrand, Hilaire Flandre, Alain Gérard, François Gerbaud, Charles Ginésy, Serge Godard, Francis Grignon, Louis Grillot, Georges Gruillot, Mme Anne Heinis, MM. Pierre Hérisson, Rémi Herment, Bernard Joly, Alain Journet, Gérard Larcher, Patrick Lassourd, Gérard Le Cam, André Lejeune, Guy Lemaire, Kléber Malécot, Louis Mercier, Paul Natali, Jean Pépin, Bernard Piras, Jean-Pierre Plancade, Ladislav Poniatowski, Paul Raoult, Jean-Marie Rausch, Charles Revet, Henri Revol, Roger Rinchet, Josselin de Rohan, Raymond Soucaret, Michel Souplet, Mme Odette Terrade, MM. Michel Teston, Pierre-Yvon Trémel, Jean-Pierre Vial, Henri Weber.

---

**Marché du travail - Travailleurs expatriés.**

## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>INTRODUCTION</b> .....	4
<b>CHAPITRE I - UN PHÉNOMÈNE CROISSANT DONT L'ÉVALUATION QUANTITATIVE ET QUALITATIVE SOULIGNE L'IMPORTANCE</b> .....	8
A. UN FLUX MAL RECENSÉ, MAIS DONT L'ACCÉLÉRATION NE FAIT AUCUN DOUTE .....	8
B. LA CARACTÉRISTIQUE MARQUANTE DES EXPATRIÉS RÉSIDE DANS LEUR NIVEAU ÉLEVÉ DE FORMATION .....	18
C. DES TAUX DE RETOUR QUI TÉMOIGNENT D'UNE EXPATRIATION DE PLUS EN PLUS DURABLE .....	31
<b>CHAPITRE II - DES EXPATRIATIONS QUI TRADUISENT LE CHOIX D'UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE À LA CRÉATION ET AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES</b> .....	33
A. L'ACQUISITION D'UNE EXPÉRIENCE INTERNATIONALE .....	33
1. <i>Des jeunes cadres de plus en plus ouverts sur le monde</i> .....	33
2. <i>Une évolution favorisée par la mondialisation</i> .....	34
3. <i>Une attraction croissante du modèle anglo-saxon</i> .....	36
B. LA QUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS .....	37
1. <i>Le développement des nouvelles technologies de l'information aux Etats-Unis</i> .....	37
2. <i>Le relatif retard de la France</i> .....	39
C. LA RECHERCHE D'UN ENVIRONNEMENT ADMINISTRATIF, FISCAL ET SOCIAL PORTEUR .....	42
1. <i>La recherche d'un cadre administratif et réglementaire plus favorable à la création d'entreprise</i> .....	42
2. <i>La volonté d'échapper aux prélèvements fiscaux et sociaux français</i> .....	51
3. <i>L'attrait pour des sociétés où règne l'esprit d'entreprise</i> .....	67
<b>CHAPITRE III - LES MESURES PRISES POUR RETENIR LES CRÉATEURS D'ENTREPRISES N'ONT PAS SUFFI À FREINER LES DÉPARTS</b> .....	70
A. UNE NOUVELLE DONNE LÉGISLATIVE ET RÉGLEMENTAIRE .....	70
1. <i>Une relance du capital-risque</i> .....	70
2. <i>Un cadre juridique plus adapté à la création d'entreprises innovantes</i> .....	74
B. DES PROGRÈS ENCORE INSUFFISANTS POUR ENDIGUER L'EXODE .....	82
1. <i>La montée en puissance de la « nouvelle économie »</i> .....	82
2. <i>Le retard n'est que partiellement rattrapé</i> .....	84
3. <i>Le flux des expatriations n'a été ni arrêté, ni freiné</i> .....	91
<b>CHAPITRE IV - UNE HÉMORRAGIE QU'IL EST ESSENTIEL D'ARRÊTER PARCE QU'ELLE PÉNALISE GRAVEMENT UN SECTEUR STRATÉGIQUE DE L'ÉCONOMIE</b> .....	94

A. POSITIF EN PREMIÈRE ANALYSE, L'EXODE DES JEUNES CADRES ET ENTREPRENEURS PORTE GRAVEMENT ATTEINTE AU DÉVELOPPEMENT EN FRANCE DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE.....	94
1. <i>L'ouverture de la jeunesse sur l'étranger est en apparence un développement positif</i> .....	94
2. <i>L'exode d'une génération de cadres et de créateurs d'entreprises n'en constitue pas moins une perte sérieuse pour le pays</i> .....	95
3. <i>Cette émigration est d'autant plus préoccupante qu'elle pénalise la nouvelle économie</i> .....	97
B. DES MESURES D'AMPLEUR LIMITÉE POURRAIENT UTILEMENT FREINER LE RYTHME DES DÉPARTS.....	103
1. <i>Réformer l'ISF</i> .....	104
2. <i>Favoriser le développement des « business angels »</i> .....	105
3. <i>Doter la France d'un régime de stock-options équivalent à ceux de ses concurrents</i> .....	107
<b>CONCLUSION</b> .....	110
<b>EXAMEN EN COMMISSION</b> .....	112
<b>ANNEXE 1 - PROGRAMME DE LA MISSION SUR L'EXPATRIATION DES JEUNES FRANÇAIS AUX ETATS-UNIS DU 18 AU 24 JUILLET 1999</b> .....	115
<b>ANNEXE 2 - PROGRAMME DE LA MISSION SUR L'EXPATRIATION DES JEUNES FRANÇAIS AU ROYAUME-UNI LES 3 ET 4 AVRIL 2000</b> .....	119
<b>ANNEXE 3 - LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES</b> .....	121

Mesdames, Messieurs,

Depuis quelques années, les médias se font régulièrement l'écho de départs massifs de jeunes cadres et entrepreneurs français à l'étranger, en particulier vers les pays anglo-saxons.

*Le Monde* évoque « *les aventuriers français dans la Silicon Valley* »<sup>1</sup>, *la Tribune*<sup>2</sup> titre sur « *l'appel de la vallée* », le *Revenu* sur « *les Français de la Silicon Valley* »<sup>3</sup>. Rares sont les articles sur le sujet qui ne mentionnent pas le chiffre de 40.000 Français installés en Californie, travaillant dans les secteurs des nouvelles technologies.

La réussite exemplaire de certains de nos compatriotes suscite admiration mais aussi inquiétude. Ainsi le journal *Les Echos* s'interroge : « *Cerveaux français, entreprises américaines, pourquoi sont-ils partis aux Etats-Unis ? Reviendront-ils un jour ?* »

Les Etats-Unis sont souvent évoqués, mais le Royaume-Uni n'est pas en reste. Les articles sur les entrepreneurs français implantés à Londres sont légion. *Capital* titre « *Ces Français qui fuient vers Londres : golden Boys ou jeunes diplômés, 12.000 de nos compatriotes s'expatrient chaque année en Grande-Bretagne* »<sup>4</sup>, *l'Evénement du jeudi* se demande si « *le paradis est à l'autre bout du tunnel* »<sup>5</sup>, *Le Figaro* estime, quant à lui, que « *les 150.000 Français partis faire fortune en Grande-Bretagne sont souvent des jeunes qui rêvent de créer leur entreprise* »<sup>6</sup>.

L'ampleur du phénomène conduit même certains journalistes à évoquer une troisième vague d'immigration française après celles provoquées par la révocation de l'Edit de Nantes puis par la Révolution française.

---

<sup>1</sup> *Le Monde* du 10 septembre 1997.

<sup>2</sup> *La Tribune* du 15 octobre 1999.

<sup>3</sup> *Le Revenu* du 3 septembre 1999.

<sup>4</sup> *Capital* de décembre 1997.

<sup>5</sup> *L'Evénement du Jeudi* du 14 novembre 1998.

<sup>6</sup> *Le Figaro* du 20 février 2000.

Aux dires des médias, cette nouvelle émigration est avant tout le fait de Français qui ont réussi ou veulent réussir. *Le Point* énumère les différentes catégories d'exilés économiques : « *des patrons qui délocalisent leur entreprise pour fuir des charges trop lourdes, des particuliers qui mettent leur fortune à l'abri d'un fisc trop gourmand, mais surtout une génération de jeunes qui, de plus en plus, s'expatrient pour profiter ailleurs, à Londres, aux Etats-Unis, en Asie, de miracles économiques prometteurs et échapper aux lourdeurs de l'emploi et du fisc à la française.* »<sup>1</sup>.

A travers le portrait de jeunes entrepreneurs qui ont réussi à l'étranger, ces articles dressent en contrepoint un réquisitoire sévère contre l'environnement qui décourage la création d'entreprise en France. Pour beaucoup, le contexte fiscal et administratif français explique largement cette nouvelle vague d'émigration. Le constat semble sans appel : la France perd ses jeunes entrepreneurs faute de leur offrir un environnement et des perspectives attractifs.

Loin d'être cantonné à la sphère médiatique, le sujet a commencé à préoccuper les pouvoirs publics, même s'ils s'efforcent publiquement d'en minimiser l'ampleur. Plusieurs études officielles ont, en effet, souligné l'existence d'une émigration croissante de Français hautement qualifiés à l'étranger. Ainsi depuis deux ans l'ambassade de France aux Etats-Unis a diligenté deux enquêtes portant respectivement sur la « *fuite des cerveaux français aux Etats-Unis* » et la « *présence française en science et en ingénierie* ». Le ministère des Affaires étrangères a réalisé une étude sur l'émigration des jeunes Français. Le poste d'expansion économique de Londres a élaboré un rapport sur le « *shopping fiscal au Royaume-Uni* », tandis que récemment la Direction générale des impôts a rendu publique une note sur « *les délocalisations de contribuables physiques* ».

Ces informations ne pouvaient manquer d'interpeller votre Commission des Affaires économiques. Elles ont suscité étonnement et inquiétude.

Alors que l'on dénonce depuis des décennies le caractère casanier des Français et la réticence des cadres à s'expatrier, comment ne pas s'étonner de les voir, du jour au lendemain, convertis à l'expatriation, au point de regretter aujourd'hui ce que l'on souhaitait hier ?

---

<sup>1</sup> *Le Point* du 15 novembre 1998.

L'étonnement cède, cependant, le pas à l'inquiétude car l'émigration que décrivent ces articles témoigne d'une moindre compétitivité du territoire national, équivaut à une fuite des cerveaux telle qu'en a connue l'Angleterre dans les années cinquante<sup>1</sup> et telle qu'en souffrent certains pays du tiers-monde.

Voir une élite entrepreneuriale, ayant bénéficié de formations coûteuses financées par la collectivité nationale, s'installer durablement à l'étranger pour y créer emplois et richesses ne peut laisser indifférent. On ne saurait, en effet, accepter, sans réagir, que la France se transforme, à l'instar de l'Inde, dont près de 30 % des ingénieurs émigrent définitivement une fois leur formation achevée<sup>2</sup>, en un réservoir de compétences et de talents où l'étranger puise les forces nécessaires à son développement.

Le phénomène serait d'autant plus préoccupant qu'il concernerait au premier chef des cadres et des entrepreneurs formés aux nouvelles technologies de l'information. S'il est un secteur stratégique pour la croissance de demain, un secteur où la capacité à attirer les meilleurs sera un élément décisif de la compétitivité des pays, c'est bien celui des nouvelles technologies de l'information.

Au-delà de l'engouement médiatique et des emballements spéculatifs qu'elle suscite, la nouvelle économie est le levier d'une révolution industrielle dont la France, qui dispose de jeunes ingénieurs d'une qualité mondialement reconnue, doit à tout prix saisir la dynamique. Elle ne saurait rester, tel l'empire austro-hongrois de 1913, si bien décrit par Stefan Zweig<sup>3</sup> dans « Le monde d'hier », satisfaite d'elle-même et ignorante du monde qui se prépare.

S'il était établi que la principale motivation des expatriations n'est pas l'acquisition d'une expérience internationale, mais la recherche d'un meilleur environnement culturel, fiscal et administratif, il faudrait alors en tirer les enseignements qui s'imposent et rendre à notre territoire l'attractivité qu'il a perdue.

Ces interrogations ont conduit la Commission des Affaires économiques à créer un Groupe de Travail chargé de mesurer l'ampleur quantitative et qualitative de l'émigration des jeunes français, d'en comprendre les motifs, d'en évaluer les conséquences positives ou négatives pour la collectivité nationale et d'en tirer les enseignements quant aux moyens de favoriser la création d'entreprises en France.

---

<sup>1</sup> *The Royal Society*, « *Emigration of Scientists from the United Kingdom* », (1963).

<sup>2</sup> *B. Khadria, VV Krishna* « *Phasing Scientific Migration in the context of Brain Drain and Brain Gain in India* », *Science Technology society*, (1997).

<sup>3</sup> *Stefan Zweig* « *Le monde d'hier : souvenirs d'un européen* », *Albin Michel*, (1948).

Représentatif de l'éventail des formations politiques du Sénat, le Groupe de Travail a procédé à une série d'auditions aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.

Il a entendu une cinquantaine d'entrepreneurs français expatriés en Californie, à Washington et à Londres. Il a également procédé à une trentaine d'auditions d'experts et d'entrepreneurs installés en France.

Ces entretiens ainsi que les nombreuses données rassemblées par ailleurs ont enrichi la réflexion du Groupe de Travail et mis en lumière les facteurs qui influent sur les décisions professionnelles des jeunes cadres et créateurs d'entreprises et d'où il n'est pas difficile de déduire les mesures à prendre pour les inciter à faire carrière en France plutôt qu'à l'étranger.

## CHAPITRE I

### UN PHÉNOMÈNE CROISSANT DONT L'ÉVALUATION QUANTITATIVE ET QUALITATIVE SOULIGNE L'IMPORTANCE

#### *A. UN FLUX MAL RECENSÉ, MAIS DONT L'ACCÉLÉRATION NE FAIT AUCUN DOUTE*

Si les enquêtes journalistiques regorgent d'exemples de jeunes entrepreneurs, de chercheurs, d'étudiants, d'hommes d'affaires expatriés à l'étranger, il existe en revanche peu d'études scientifiques sur le sujet. Le phénomène échappe, en effet, dans une large mesure, aux recensements établis par les administrations françaises ou étrangères. Aussi l'évaluation quantitative et qualitative du phénomène auquel il a été procédé a-t-elle exigé le recoupement de nombreuses sources d'informations.

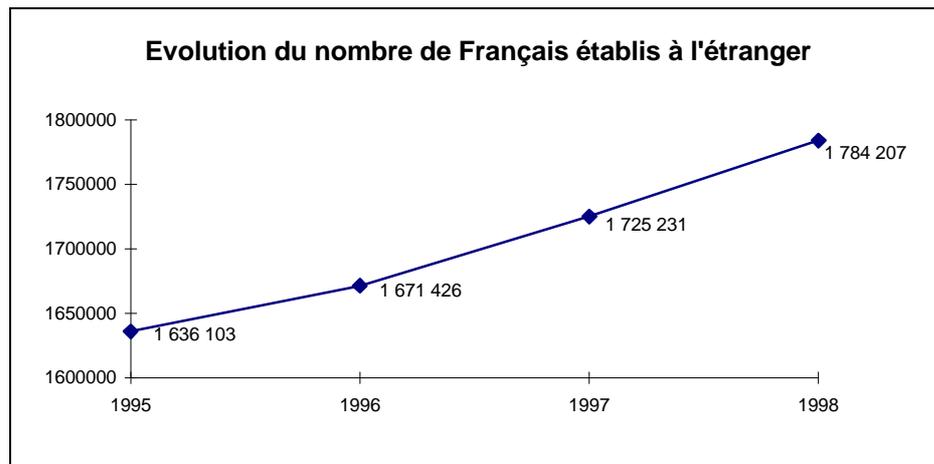
#### **1. Les pouvoirs publics mesurent le nombre de Français installés à l'étranger à partir des données recueillies par les postes consulaires**

L'immatriculation des Français installés à l'étranger n'étant pas obligatoire<sup>1</sup>, les statistiques des postes consulaires ne recensent qu'une partie des communautés française établies hors de France. Aussi a-t-on pris l'habitude de multiplier le nombre d'immatriculés par un coefficient censé représenter les non-immatriculés. Etablie dans ces conditions, l'estimation des communautés françaises ne peut être que très approximative. Autant dire qu'elle est très peu fiable.

C'est ainsi que le ministère des Affaires étrangères, à partir des 988.247 immatriculés en 1998 estimait à 1.784.000 le nombre de Français résidant à l'étranger, contre 1.636.000 en 1995.

---

<sup>1</sup> *L'immatriculation est en effet facultative, elle est indispensable uniquement pour s'inscrire sur la liste électorale d'une commune de France et donner procuration de vote pour plus d'un an, pour obtenir la délivrance d'une carte nationale d'identité, pour bénéficier des aides aux personnes âgées ou handicapées, pour obtenir (sous certaines conditions de ressources) des bourses d'études dans les établissements français locaux.*



Source : Direction des Français de l'étranger, Ministère des affaires étrangères

Les statistiques du ministère des Affaires étrangères établis selon cette méthode mettent en évidence une croissance constante depuis six ans de la présence française dans le monde. Le nombre des français résidant à l'étranger s'est, en effet, accru de 9 % depuis 1995, soit d'environ 150.000 personnes.

Ces chiffres, pour croissants qu'ils soient, restent proportionnellement nettement inférieurs à ceux d'autres grands pays.

#### PROPORTION DES RESSORTISSANTS RÉSIDENT À L'ÉTRANGER PAR PAYS

	Nombre de ressortissants à l'étranger	Population totale	% de ressortissants résidant à l'étranger
France	1 784 000	60 900 000	2,9 %
Allemagne	4 000 000	80 000 000	5,0 %
Italie	6 500 000	57 400 000	11,3 %
Japon	10 000 000	126 100 000	7,9 %
Suisse	800 000	6 800 000	12,0 %

Source : « L'expatriation : Les Français établis hors de France, acteurs du rayonnement international de notre pays », Rapport du Conseil économique et social 1999.

La croissance de la présence française à l'étranger s'explique essentiellement par une augmentation de l'effectif des communautés françaises

implantées dans les pays développés. Ces derniers accueillent, en effet, la très grande majorité des expatriés français. Alors que les zones correspondant à d'anciennes possessions françaises, telles que l'Afrique du Nord et l'Afrique francophone, ne comptent plus que 10 % des Français expatriés, l'Europe en accueille plus de 50 % et l'Amérique du Nord plus de 20 %.

**RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES FRANÇAIS  
DE L'ÉTRANGER AU 31/12/98**

<b>Zone géographique</b>	<b>Nombre d'immatriculés et de dispensés</b>	<b>Estimation des non immatriculés</b>	<b>Nombre total estimé</b>	<b>Part de la zone (en %)</b>
Europe occidentale	500 472	409 200	909 672	51,3 %
<i>dont Royaume Uni</i>	67 572	127 000	194 572	10,9 %
Amérique du Nord	125 615	235 300	360 915	20,3 %
<i>dont Etats-Unis</i>	81 985	154 800	236 785	13,0 %
Afrique francophone	102 219	23 690	125 909	7,1 %
Asie-Océanie	57 709	44 210	101 919	5,7 %
Proche et Moyen Orient	69 086	22 890	91 976	5,2 %
Amérique centrale-sud	63 856	26 060	89 916	5,1 %
Afrique du nord	38 374	14 650	53 024	3,0 %
Europe de l'Est	18 902	5 870	24 772	1,4 %
Afrique non francophone	12 014	4 090	16 104	0,9 %
Ensemble	988 247	785 960	1 774 207	100,0 %

*Source : Direction des français de l'étranger, Ministère des affaires étrangères*

Parmi les pays développés, les pays anglo-saxons apparaissent depuis une dizaine d'années comme une destination privilégiée des expatriés. Ils accueillent 24 % des Français de l'étranger, dont 13 % aux Etats-Unis et 11 % en Grande-Bretagne soit près de 440.000 Français. Le nombre d'immatriculés dans ces pays connaît en outre depuis cinq ans une progression importante.

Si ces chiffres sont un premier indice de l'attraction croissante que les pays anglo-saxons exercent sur les Français, ils ne permettent pas de la mesurer avec exactitude.

En l'absence de recensement exhaustif, les chiffres fournis par les services consulaires sont, en effet, très peu fiables. Les coefficients qui multiplient le nombre d'immatriculés sont arrêtés de façon intuitive. Ils varient de 3 en Californie, à 2 pour l'ensemble des Etats-Unis ou de la Grande-Bretagne, et sont proches de 1,5 pour les villes des pays en voie de développement. Ces variations sont censées correspondre à la propension de chaque communauté française à s'immatriculer, telle qu'elle est évaluée par les Consuls généraux.

Le Consul général de France à Washington considère par exemple qu'« *aux Etats-Unis, l'importance des distances, le sentiment de sécurité des Français, qui, pour la plupart s'intègrent bien dans la société américaine, font que nombre d'expatriés négligent de s'enregistrer à leur consulat respectif. Pour obtenir un chiffre global sur l'ensemble du territoire américain, il faut ainsi multiplier par deux le nombre total d'immatriculés<sup>1</sup>* ».

Son homologue de Londres souligne que « *le chiffre souvent avancé d'un nombre de non-immatriculés égal au moins au double des immatriculés est vraisemblablement en deçà de la réalité. Les explications à une telle proportion de non-immatriculés ne peuvent résulter que de conjectures. Plusieurs facteurs sont à prendre en compte : ici, peut-être encore plus qu'ailleurs, l'immatriculation auprès du Consulat Général est perçue comme d'autant moins utile que la France est très proche et les liaisons nombreuses et faciles. L'environnement local renforce ces réactions : le pays, ne présente pas de risque particulier, les facilités d'intégration y sont grandes, les formalités administratives britanniques souvent réduites à un minimum font ressortir d'autant l'approche « paperassière de la démarche d'immatriculation<sup>2</sup>* ».

La réticence à s'immatriculer apparaît particulièrement forte chez les jeunes cadres et les entrepreneurs. La majorité de ceux que le Groupe de Travail a rencontrés en Californie ou à Londres n'étaient pas immatriculés. En rupture avec le système administratif français, ils semblaient vouloir se tenir à distance des services diplomatiques français. Certains affirmaient ne pas être immatriculés par négligence et beaucoup n'y voyaient pas d'intérêt. C'est, en revanche, moins le cas de ceux qui, s'installant durablement ou, fondant une famille, souhaitent scolariser leurs enfants dans les établissements français.

---

<sup>1</sup> Note sur les expatriés français aux Etats-Unis - Consulat Général de France à Washington (juillet 1999).

<sup>2</sup> La Communauté française dans la circonscription de Londres. Consulat Général de France à Londres (Mai 2000).

Les jeunes Français qui s'inscrivent sont, en outre, mal identifiés dans les statistiques consulaires, qui comportent six catégories socioprofessionnelles grossièrement définies (agriculteurs/artisans, commerçants et chefs d'entreprise/cadres et professions intellectuelles/professions intermédiaires/employés/ouvriers). Les difficultés à exploiter les données ainsi recensées ont conduit le Ministère des affaires étrangères à entreprendre une refonte du logiciel consulaire afin de mieux cerner la composition socioprofessionnelle des immatriculés et son évolution.

Si les données consulaires ne permettent pas d'établir des statistiques précises, elles sont révélatrices des grandes évolutions de la présence française. C'est ainsi que l'augmentation des immatriculations dans les catégories socioprofessionnelles regroupant chefs d'entreprise, cadres et professions intellectuelles donne une idée de l'afflux des jeunes français qualifiés et des créateurs d'entreprises.

Pour compléter les statistiques consulaires, le Groupe de Travail s'est également adressé aux postes d'expansion économiques des ambassades. A travers 166 implantations réparties dans le monde, le réseau des conseillers du commerce extérieur, et celui des chambres de commerce franco-étrangères, ainsi que les postes d'expansion économique ont, en effet, une assez bonne connaissance des entreprises françaises installées à l'étranger et de leurs filiales. Mais il est apparu qu'ils n'ont connaissance des expatriés créant leurs entreprises à l'étranger que de façon incidente.

Les Français qui choisissent de se délocaliser à l'étranger pour créer leurs entreprises ne cherchent, en effet, que rarement le soutien de services dont la vocation est de favoriser les exportations françaises ou l'implantation de filiales de sociétés françaises à l'étranger. Le fichier des filiales françaises ne vise, aux dires des conseillers commerciaux, que les filiales d'entreprises existant en France et ne concerne pas la création ex nihilo par une personne physique d'une entreprise à l'étranger.

## **2. Les autres sources d'informations permettent d'affiner les évaluations, mais pas d'établir un recensement exhaustif**

Le Groupe de Travail a complété son information, d'une part, auprès des administrations étrangères des pays accueillant sur leur territoire des résidents français, d'autre part, auprès des écoles et des administrations françaises disposant d'informations sur les départs.

### ● Les sources d'informations étrangères

En ce qui concerne l'installation à l'étranger de Français qualifiés, rares sont les pays qui disposent ou qui rendent publiques des données détaillées permettant de suivre ce type de migrations. Seuls les Etats-Unis, soucieux d'attirer des spécialistes qualifiés, ont créé à leur intention une catégorie particulière de visas qui permet d'en mesurer assez exactement le flux. En revanche dans l'Union européenne, qui assure la libre circulation des ressortissants des pays membres, ce type de recensement n'existe pas.

Par ailleurs, les données dont disposent les autorités étrangères relatives aux créations d'entreprises sont difficiles à exploiter. Les fichiers constitués à partir de démarches administratives obligatoires ne prennent pas toujours en compte la nationalité des créateurs d'entreprises et lorsque les administrations recensent la nationalité des créateurs, les données recueillies ne sont pas toujours rendues publiques. Ainsi, en Grande-Bretagne, le fichier du Company House, qui tient le registre de toutes les sociétés créées, n'est pas communicable.

Comme le montre l'annexe n° 6, relative aux sources statistiques disponibles en Grande-Bretagne, un certain nombre d'organismes dispensant des aides à la création d'entreprises possèdent des données concernant les entreprises assistées, mais n'ont pas d'indications relatives aux autres.

### ● Les sources d'informations françaises

Aucune formalité administrative n'étant -heureusement- imposée aux ressortissants français lors de leur sortie du territoire, il n'existe aucune statistique sur le départ des Français à l'étranger, ni sur leurs motivations.

Aussi le Groupe de Travail a interrogé les principales écoles de commerce et d'ingénieurs afin de mesurer la proportion de jeunes diplômés de grandes écoles installés à l'étranger.

Les écoles contactées ne disposent pas, en général, de statistiques sur leurs diplômés installés à l'étranger. Les réponses qu'ils ont adressées au Groupe n'en contenaient pas moins des informations utiles, que complètent plusieurs études, en particulier un rapport établi par la Chambre de commerce et d'industrie de Rhône-Alpes<sup>1</sup> sur « le départ pour l'étranger des jeunes diplômés », ainsi qu'une enquête effectuée pour le compte du CFME-ACTIM

---

<sup>1</sup> *Le départ pour l'étranger des jeunes diplômés : entre internationalisation de la carrière et mondialisation de l'identité, les chambres de commerce et d'industrie de la région Rhône-Alpes. (décembre 1999).*

sur « l'emploi à l'international » des 18-25 ans<sup>1</sup>, et une étude qualitative de la Direction des Français de l'étranger du Ministère des Affaires étrangères sur « l'émigration des jeunes Français »<sup>2</sup>.

En ce qui concerne les entreprises françaises implantées à l'étranger, le recensement le plus exhaustif est celui établi par la Banque de France et le Ministère de l'économie et des finances dans le cadre de l'élaboration des statistiques annuelles sur la position extérieure de la France. Ces travaux permettent de mesurer l'évolution des flux et des stocks d'investissements des entreprises françaises à l'étranger. Mais ils ne concernent ni les investissements des personnes physiques, ni ceux des petites entreprises<sup>3</sup>.

Les délocalisations de personnes physiques et celles de leur patrimoine professionnel apparaissent, en revanche, dans les fichiers des administrations fiscales, du fait des déclarations obligatoires, liées aux transferts d'épargne à l'étranger. Comme le souligne le dernier rapport du Conseil des impôts sur la fiscalité des revenus de l'épargne « *l'administration française dispose de puissants moyens internes de contrôle sur les transferts d'épargne à l'étranger* »<sup>4</sup>.

En effet, depuis la levée du contrôle des changes, le 1er janvier 1990, la France a instauré, dans le cadre de la loi de finances pour 1990, deux types d'obligations pour les résidents français :

– une obligation de déclaration des transferts de fonds à l'étranger : tout particulier qui transfère des fonds vers l'étranger ou en provenance de l'étranger, pour un montant supérieur à 50.000 F, sans l'intermédiaire d'un organisme soumis à la loi bancaire, doit en faire la déclaration (article 1649 quater A du Code Général des Impôts), auprès du service des douanes à la frontière.

– une obligation de déclaration concernant les comptes bancaires ouverts à l'étranger. Les contribuables fiscalement domiciliés en France doivent déclarer les références des comptes ouverts, utilisés ou clos à l'étranger depuis le 1er janvier 1990.

---

<sup>1</sup> Enquête « 18-28 ans et l'emploi à l'international », CFME-ACTIM, (mai 1997).

<sup>2</sup> Rapport sur l'émigration des jeunes Français, Direction des français de l'étranger, Ministère des affaires étrangères (juin 1998).

<sup>3</sup> « Afin de limiter la charge statistique du recensement, ne sont visées que les entreprises françaises dont le poste immobilisations financières au bilan est au moins égal à 20 millions de francs ». Bulletin de la Banque de France.(mai 2000)

<sup>4</sup> La fiscalité des revenus de l'épargne, dix-septième rapport au Président de la République, Conseil des impôts, (1999).

En outre les fichiers établis sur la base des déclarations d'impôt sur le revenu et sur la fortune mettent l'administration fiscale en possession d'estimations précises concernant les contribuables qui s'expatrient.

L'administration fiscale s'est, jusqu'à très récemment, refusée à communiquer les indications dont elle dispose. Toutefois, l'augmentation du nombre des délocalisations de patrimoines, notamment des biens professionnels, relevée par les médias et les banques d'affaires rendait cette position difficilement tenable. Elle l'était d'autant moins que l'amplification du phénomène conduisait le Ministère des Finances à inscrire dans la loi de finances pour 1999, l'instauration d'une majoration des plus-values latentes ou du report d'imposition –dite « exit tax »- lorsqu'un contribuable transfère son domicile hors de France, l'objectif poursuivi étant de freiner les délocalisations de patrimoines professionnels<sup>1</sup>. Ainsi, dans le cadre du débat sur les « stocks options », la Direction générale des impôts vient-elle de rendre public une première étude sur les délocalisations de contribuables personnes physiques<sup>2</sup>.

On ne peut que se féliciter de cet effort de transparence et regretter qu'il soit si tardif et si partiel. En effet, les données communiquées par le Ministère des Finances ne concernent que les personnes redevables de l'impôt sur la fortune qui quittent le territoire. Elles ne prennent pas en compte la délocalisation des patrimoines non assujettis à l'ISF (les biens professionnels), ni les personnes quittant le territoire sans être assujettis à l'ISF. Ces données donnent néanmoins une première idée de l'ampleur des délocalisations liées à la fiscalité des revenus et du patrimoine.

### **3. Le recoupement des différentes informations disponibles fait apparaître une accélération récente du phénomène de l'émigration**

L'accroissement du nombre des immatriculés –plus de 30 % à Londres, San Francisco, Chicago ou Atlanta depuis cinq ans– traduit clairement, bien qu'incomplètement, l'accélération de l'émigration française vers les pays anglo-saxons.

---

<sup>1</sup> Article 24 de la loi de finances pour 1999, Code général des impôts, article 167 et 167 bis nouveau

<sup>2</sup> Les délocalisations de contribuables personnes physiques, Direction générale des impôts, (mai 2000).

### ÉVOLUTION DU NOMBRE D'IMMATRICULÉS DEPUIS CINQ ANS

	1995	1996	1997	1998	1999	Evolution
<b>Atlanta</b>	1 994	2 356	2 565	2 661	3 056	+ 53 %
<b>Chicago</b>	4 186	5 082	7 352	7 708	8 076	+ 93 %
<b>San Francisco</b>	10 693	12 089	13 850	14 590	15 411	+ 44 %
<b>Londres</b>	48 767	54 466	60 049	64 642	65 068	+ 33 %

Source : Direction des Français de l'étranger, Ministère des Affaires étrangères

L'enquête effectuée par le Ministère des Affaires Etrangères en 1998 sur l'émigration des jeunes Français dans une dizaine de circonscriptions consulaires (Londres, Melbourne, New York, San Francisco, Barcelone, Sydney, Los Angeles, Montréal, Québec et Washington.) confirme cette tendance.

Etablie à partir de différents éléments (inscriptions à des associations de jeunes, demandes de stage, nombre de demandeurs d'emploi enregistrés par les consulats, candidatures de CSNE, scolarisation d'enfants dans les écoles du réseau français, informations transmises par les services locaux d'immigration), cette étude indique que « *Tous les postes interrogés soulignent un accroissement des flux de jeunes Français surtout depuis deux ou trois ans. Le cas de la Grande-Bretagne, où l'on constate un véritable engouement depuis trois ans, est le plus spectaculaire. Nos postes consulaires aux Etats-Unis, au Canada, à Singapour ou en Australie, signalent la même tendance à l'augmentation des flux de jeunes Français* »<sup>1</sup>.

Le dynamisme et la souplesse du marché de l'emploi britannique, une forte croissance économique et une proximité géographique renforcée par le développement des communications ont fait de la Grande-Bretagne une destination privilégiée pour les candidats à l'expatriation. La progression de 33 % du nombre des immatriculés en cinq ans est d'autant plus remarquable que celle des immatriculés dans l'ensemble de l'Europe occidentale n'a été, pendant la même période, que de 11,3 %.

---

<sup>1</sup> Rapport sur l'émigration des jeunes français, Direction des Français de l'étranger, Ministère des Affaires étrangères, (juin 1998).

L'augmentation continue de la communauté française établie à Londres (+3,65 % en 1994, +6,3 % en 1995, +11,7 % en 1996 et +10,2 % en 1997, +8 % en 1998) explique que celle-ci soit devenue par sa taille la deuxième circonscription consulaire du monde.

Cette croissance récente du nombre des Français qui s'installent en Grande-Bretagne (seulement 16 % des immatriculés y résident depuis dix ans) explique pourquoi la présence française au Royaume-Uni est devenue, depuis trois ans, un sujet régulièrement abordé par la presse anglaise, qui fait de plus en plus souvent référence à une « gallic invasion ». Ainsi le Times du 2 février 2000 titrait deux articles « *Why Britain is chosen for French invasion* »<sup>1</sup> et « *Internet fosters a Gallic invasion* »<sup>2</sup>, tandis le Financial Times évoquait dans son édition du 23 février les « *French entrepreneurs lured by a spirit of laissez-faire* »<sup>3</sup>.

Une partie des jeunes Français viennent en Angleterre, à la recherche de « petits boulots », attirés par la fluidité du marché du travail britannique. Le marché du travail est, en effet, depuis une dizaine d'années, très nettement plus favorable outre-Manche où le taux de chômage est passé de 10,4 % en 1987, à 7,1 %, alors qu'il passait en France<sup>4</sup> dans le même temps de 10,5 % à 12,4 %.

Mais le phénomène le plus caractéristique est l'afflux d'arrivants très qualifiés, dans les secteurs liés à la finance où aux nouvelles technologies de l'information. Le poids et la réputation de la City, l'avance prise par la Grande-Bretagne en matière de nouvelles technologies sont des facteurs d'attraction importants dans des secteurs où la Grande-Bretagne accueille volontiers les diplômés de l'enseignement supérieur français.

Comme le souligne le conseiller économique de l'Ambassade « *l'augmentation de la présence économique française sous diverses formes (capitaux, entreprises, personnes) au cours des dernières années est donc un phénomène incontestable* »<sup>5</sup>.

L'accélération du phénomène est tout aussi sensible aux Etats-Unis, où la croissance de la communauté française est très élevée dans certaines régions. Les postes consulaires recensant le plus grand nombre d'immatriculés sont New York, San Francisco et Los Angeles, avec, respectivement, 19.000, 13.959 et 11.825 immatriculés. Or ces postes ont connu de forts

---

<sup>1</sup> « *Pourquoi la Grande-Bretagne est choisie par les Français* »

<sup>2</sup> « *Internet nourrit une invasion gauloise* »

<sup>3</sup> « *Des entrepreneurs français attirés par l'esprit du laissez-faire* »

<sup>4</sup> *Principaux indicateurs économiques, OCDE, Paris (avril 1999)*

<sup>5</sup> *Note sur l'expatriation des créateurs d'entreprises français au Royaume-Uni, Ambassade de France au Royaume-Uni (mars 2000).*

accroissements de leur nombre d'immatriculations : plus 30 % en deux ans pour San Francisco et plus 15 % en cinq ans pour New York.

Un rapport sur la « fuite des cerveaux français aux Etats-Unis », diligenté par l'ambassade de France aux Etats-Unis, constate, en outre, qu'au-delà des statistiques officielles, « *les contacts quotidiens des consulats avec la communauté française ainsi qu'avec certains autres interlocuteurs (écoles, associations, amicales de grandes écoles) permettent de confirmer un réel accroissement du flux d'entrée des Français, notamment très qualifiés. Ainsi le consulat général de New York note une progression très nette des demandes de stage, avec la volonté clairement affichée de rester au-delà du stage, tant auprès des associations d'anciens élèves que directement auprès des entreprises* »<sup>1</sup>.

Les chiffres fournis par l'Immigration and Naturalization Service et le Bureau du Département d'Etat américain confirment l'augmentation sensible du flux de Français hautement qualifiés arrivant aux Etats-Unis. On observe entre 1990 à 1996 un accroissement de plus de 60 % du nombre de Français entrant aux Etats-Unis avec un visa délivré en raison de leur compétence professionnelle.

L'ensemble de ces données donnent à penser que nous sommes en présence d'une véritable vague d'émigration en direction de ces pays. Les statistiques rejoignent ici le sentiment exprimé par les communautés françaises rencontrées. Qu'ils soient étudiants, chefs d'entreprise, chercheurs dans une université étrangère, cadre dans une entreprise américaine ou dans une filiale d'une entreprise française, les expatriés rencontrés à Washington, San Francisco et Londres sont formels : les communautés françaises dans les pays où ils vivent ne cessent de s'accroître et concernent, pour l'essentiel, des personnes hautement qualifiés.

#### **B. LA CARACTÉRISTIQUE MARQUANTE DES EXPATRIÉS RÉSIDE DANS LEUR NIVEAU ÉLEVÉ DE FORMATION**

L'évaluation quantitative du nombre d'expatriés ne prend son véritable sens que complétée par une appréciation qualitative des catégories de personnes concernées. L'émigration de jeunes peu qualifiés à la recherche d'un premier emploi ou d'une expérience internationale n'a ni la même portée, ni les mêmes conséquences que celle de cadres, de chercheurs ou de créateurs

---

<sup>1</sup> *La fuite des cerveaux français aux Etats-Unis, Emmanuelle Bensimon, janvier 1998, Ambassade de France aux Etats-Unis.*

d'entreprises français qui s'installent à l'étranger de préférence à la France. La qualité des personnes concernées importe plus que l'ampleur du phénomène.

### 1. Une émigration de personnes qualifiées

Les communautés françaises à l'étranger sont hétérogènes. Elles comprennent des catégories socioprofessionnelles dont les niveaux de qualification varient du tout au tout.

D'un côté, des jeunes non diplômés et non qualifiés souhaitent tenter leur chance à l'étranger. Sensibles aux stéréotypes, ils cèdent à l'appel du mythe californien, de l'eldorado américain, à l'invite des « cousins francophones » du Québec ou à l'attrait des grands espaces australiens. Ces jeunes trouvent dans des séjours souvent assez courts l'occasion d'apprendre une langue étrangère et de se former à travers un premier emploi. Ce type d'émigration a eu récemment tendance à s'accroître du fait de l'ampleur du chômage des jeunes non qualifiés en France.

Mais pour l'essentiel, les communautés françaises à l'étranger sont composées de personnes qualifiées comme l'illustre le tableau suivant.

#### RÉPARTITION PAR CATÉGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE

Cadres et professions intellectuelles	31,1 %
Employés	30,3 %
Professions intermédiaires	20,2 %
Artisans, commerçants, chefs d'entreprises	10,7 %
Ouvriers	4,6 %
Exploitants	0,4 %
Actifs en recherche d'emploi	2,5 %

Source : Direction des français de l'étranger. Ministère des affaires étrangères.

Les cadres et les professions intellectuelles sont, proportionnellement, mieux représentés parmi les expatriés qu'au sein de la population active en France.

Cette sur-représentation s'est accentuée au cours des dernières années. Depuis 1992, avec une croissance de 22,1 %, les cadres et les professions intellectuelles ont progressé plus fortement que l'ensemble des Français installés à l'étranger.

Cette progression, entre 1992 et 1998, s'est manifestée principalement en Amérique du Nord (+38 %) et en Europe occidentale (+ 19 %).

Le tableau ci-dessous, extrait du rapport sur l'émigration des jeunes Français établi par la Direction des Français de l'Étranger, confirme cette tendance. L'accélération récente de l'expatriation dans les pays anglo-saxons résulte avant tout d'une émigration qualifiée et spécialisée :

Pays	Tendance	Caractéristiques
<b>Grande-Bretagne</b>	Un véritable engouement depuis trois ans. Les jeunes représentent une part importante de la forte croissance de la présence française.	Une émigration multiforme : jeunes diplômés ou non, qualifiés ou non. La motivation professionnelle devient prioritaire par rapport à la motivation linguistique.
<b>Etats-Unis</b>	Progression de la présence française.	De plus en plus de jeunes Français très diplômés et qualifiés (avec des visas temporaires de longue durée). Progression soutenue de jeunes très qualifiés âgés de 25 à 35 ans en Californie. Secteurs : haute technologie, informatique, hôtellerie, artisanat.
<b>Canada</b>	Progression de la présence de jeunes Français principalement au Québec.	Des jeunes qualifiés ou diplômés du fait de la sélection opérée par le pays d'accueil.
<b>Singapour</b>	Flux migratoire régulier de jeunes.	Exclusivement des jeunes très qualifiés (informatique, électronique, gestion).

*Source : Rapport sur l'émigration des jeunes Français, Direction des français de l'étranger, Ministère des Affaires Étrangères (juin 1998).*

Aux Etats-Unis, l'Immigration and Naturalization Service relève une augmentation de plus de 60 % des Français ayant obtenu un visa en raison de leur compétences professionnelles entre 1992 à 1996. Il s'agit de visas H, J, E ou O, c'est-à-dire de visas destinés, selon la nomenclature en vigueur avant 1996, à des personnes qualifiées ou hautement qualifiées (visas H : pour professionnels ayant un niveau d'études supérieur au diplôme de maîtrise français ; J : pour les étudiants, chercheurs et professeurs en programme d'échange ; E : pour créateurs d'entreprises et O : pour personnes d'un très haut niveau dans les domaines des sciences et de l'éducation)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> *La fuite des cerveaux français aux Etats-Unis, Emmanuelle Bensimon, (janvier 1998), Ambassade de France aux Etats-Unis.*

De même, note-t-on une importante augmentation des permis de travail permanent délivrés par les autorités américaines à des Français dans les quatre catégories suivantes :

– « travailleurs prioritaires » : personnes dotées d'une « capacité extraordinaire » dans le domaine des affaires, du sport, de l'éducation, des arts ou des sciences ; ainsi que les professeurs éminents ou les chercheurs travaillant dans une université américaine ou dans un laboratoire américain ; enfin, certains cadres et dirigeants de sociétés multinationales mutés aux Etats-Unis ;

– « personnes à capacité exceptionnelle ou professionnels titulaires de diplômes de haut niveau, ou qui possèdent des compétences exceptionnelles dans les domaines des sciences, des arts, et des affaires » ;

– « professions libérales, professionnels qualifiés et non qualifiés » ;

– « visas investisseur, accordés aux ressortissants étrangers créateurs d'une entreprise avec un investissement minimum de 500.000 dollars et l'embauche d'au moins 10 personnes ».

De ces différentes sources d'information ainsi que des auditions auxquels le Groupe de Travail a procédé, il ressort clairement que la principale caractéristique des nouveaux expatriés français est leur niveau élevé de formation.

Le Groupe de Travail a rencontré aux Etats-Unis et en Angleterre des jeunes étudiants stagiaires, des chercheurs scientifiques aguerris, des jeunes cadres montant leur propre entreprise, des entrepreneurs ayant immigré fortune faite, des salariés qui se sont un jour mis à leur compte, des autodidactes ayant fui le système français jugé trop élitiste, de jeunes diplômés de grandes écoles qui, refusant de faire carrière dans une grande entreprise, sont partis « faire fortune » dans la Silicon Valley.

La plupart se répartissent en deux grandes catégories. D'une part, les jeunes cadres diplômés de grandes écoles ou de l'université qui commencent leur carrière à l'étranger dans des entreprises françaises ou étrangères, et, d'autre part, les créateurs d'entreprises qui partent de France avec l'idée de fonder à terme leur propre entreprise. Certains d'entre eux ont réussi en France et immigreront avec leur patrimoine pour lancer d'autres entreprises dans un environnement qu'ils jugent plus porteur. D'autres arrivent à l'étranger après un échec subi en France ou simplement parce qu'ils ont le sentiment qu'ils trouveront plus d'opportunités aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne.

Les profils sont différents, mais sont loin d'être étanches. Une grande partie des personnes rencontrées en Angleterre ou aux Etats-Unis sont passées de la première catégorie à la seconde. Les jeunes diplômés qui créent dès leur arrivée à l'étranger une entreprise sont, en effet, relativement rares, notamment aux Etats-Unis, bien que leur nombre, comme a pu le constater le Groupe de Travail en Californie et à Londres, tende à augmenter, en particulier dans le secteur des nouvelles technologies. Il reste que dans la majorité des cas, les créateurs d'entreprise connaissent déjà le pays d'accueil pour y avoir été salariés.

## **2. Des jeunes diplômés qui commencent leur carrière à l'étranger**

Traditionnellement, l'expatriation était une opportunité qui se présentait à des salariés ayant fait leurs preuves en France. Le Groupe de Travail a constaté qu'à l'inverse, aujourd'hui, le choix de débiter d'emblée sa carrière professionnelle hors de France, dans des entreprises françaises ou étrangères, était de plus en plus fréquent chez les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur, qui considèrent cette expérience comme un tremplin pour leur carrière. Ce phénomène touche aussi bien les diplômés des grandes écoles que ceux des universités et, en particulier, les titulaires de doctorats.

Les chambres de commerce et d'industrie de Rhône-Alpes ont jugé le phénomène assez important pour y consacrer une longue étude fondée sur diverses enquêtes auprès des grandes écoles d'ingénieurs et de commerce<sup>1</sup>.

L'étude souligne « *qu'un nombre significatif, et en légère progression, de jeunes diplômés des grandes écoles débute leur carrière à l'étranger* ». Se refusant à parler d'explosion, cette étude montre qu'il s'agit d'un flux régulier et croissant.

L'enquête « Insertion des jeunes diplômés », conduite chaque année par la Conférence des Grandes Ecoles établit que pas moins de 12 % des diplômés de la promotion 1998, actifs en 1999, travaillent à l'étranger soit près de 2.000 diplômés.

Le Rapport de la Mission scientifique et technologique de l'Ambassade de France à Washington sur la migration d'ingénieurs et de scientifiques français vers les laboratoires américains relève l'existence d'un

---

<sup>1</sup> « *Le départ pour l'étranger des jeunes diplômés entre internationalisation de la carrière et mondialisation de l'identité* », les chambres de commerce et d'industrie de la région Rhône-Alpes (décembre 1999).

flux croissant de doctorats et de docteurs issus des universités françaises en direction des Etats-Unis<sup>1</sup>.

Le nombre d'étudiants français dans les universités américaines a presque doublé de 1984 à 1994, passant de plus de 3.000 à 6.000, et situant la France en 16ème position parmi les nations dont les étudiants poursuivent des études aux Etats-Unis.

Le nombre de doctorats, toutes disciplines confondues, obtenus par des Français aux Etats-Unis, est passé de 46 en 1985 à 117 en 1995. A partir de ce chiffre, on estime que le nombre de Français en cours de doctorat aux Etats-Unis est de l'ordre de 500.

L'augmentation du nombre scientifiques expatriés est encore plus sensible dans le cas des post-doctorants. Le nombre de post-doctorants et chercheurs français en mission dans les universités américaines est passé de 1810 à 2.320 entre 1990 et 1996, plaçant la France au huitième rang en nombre de « scholars » accueillis par les universités américaines.

### **3. Des entrepreneurs qui s'expatrient pour créer leur entreprise**

La création d'entreprises par des Français à l'étranger concernait jusqu'à présent essentiellement les filiales de grands groupes français. Il existait, certes, des exemples de particuliers qui s'aventuraient à créer des entreprises à l'étranger, mais le phénomène semblait circonscrit aux secteurs de la restauration, de la croissanterie ou de la commercialisation de produits traditionnels français.

L'expatriation d'entrepreneurs qui s'installent à l'étranger pour créer une entreprise ou gérer des investissements dans les secteurs des nouvelles technologies ou des finances est un phénomène nouveau que le Groupe de Travail a pu toucher du doigt, lors de ses missions aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne. Les nombreux exemples de « start-up » françaises dans la Silicon Valley et d'entrepreneurs expatriés qui y ont délocalisé leur patrimoine témoignent de l'amplification et de l'accélération du phénomène.

---

<sup>1</sup> « Présence française en science et en ingénierie aux Etats-Unis : cerveaux en fuite ou en voyage ? », Damien, Terouanne, Mission scientifique et technologique. Ambassade de France à Washington (novembre 1997).

### ● Les « start-up » françaises de la Silicon valley

Une première vague d'entrepreneurs français s'était implantée en Californie dès les années 70 et 80 pour participer à la naissance de la micro-informatique.

Le succès de certains d'entre-eux tels que Eric Benhamou, Président directeur général de 3Com, de Jean-Louis Gassé, ancien numéro deux d'Apple et fondateur de la société Be.com, de Philippe Kahn, fondateur de la société Starfish, de Pierre Lamont, associé principal du fonds de capital risque Sequoia ou encore de Philippe Poulety, fondateur de la société Sangstat a donné une réelle lisibilité à la présence française dans la Silicon Valley.

Ces cas exemplaires de réussites entrepreneuriales ont eu un fort impact en France, tant auprès des médias que dans les milieux liés aux nouvelles technologies.

#### LES ENTREPRENEURS FRANÇAIS EN CALIFORNIE VU À TRAVERS QUELQUES RÉUSSITES EXEMPLAIRES

**Eric Benhamou.** Fondateur d'une start up rachetée par la compagnie américaine d'équipements de réseaux 3Com, il reste dans l'entreprise, il en gravit les échelons et en devient rapidement le numéro 1. Il fait de 3Com un des grands groupes de la Silicon Valley et est le Français occupant les responsabilités les plus hautes en tant que responsable d'une entreprise de haute technologie aux Etats-Unis.

**Jean-Louis Gassée.** Après avoir dirigé Apple-France, dont il a fait la principale filiale internationale de la firme, il devient le numéro 2 mondial du constructeur informatique. Il quitte Apple et fonde Be Inc., start up typique qui développe un système d'exploitation (OS) particulièrement performant. Personnalité médiatique, douée d'un grand rayonnement personnel et intellectuel, il est devenu une des « figures » de la Silicon Valley.

**Philippe Kahn.** Professeur de mathématiques dans un collège de province en France, il invente le langage de programmation « Pascal ». Il s'installe dans les années 70 dans la Silicon Valley, fondant la société Borland, qui sera, pendant un temps, la principale entreprise mondiale de logiciels. Evincé de Borland après son rachat, à la suite des difficultés rencontrées par la Société, il crée une nouvelle start up, « Starfish », qui connaît un succès rapide et qu'il revend pour plus de 400 millions de dollars à Motorola.

**Pierre Lamont.** Associé principal du fonds de capital risque Sequoia, il est un des capital risqueurs les plus respectés de la Silicon Valley. Entre autres exemples de réussites, il participe à la création de Sun. Il est le doyen et la référence du groupe des nombreux Français (Bernard Lacroute, Jacques Vallée, Vincent Worms, Eric Archambaud,...) ayant réussi dans le capital-risque aux Etats-Unis.

**Dr. Philippe Poulety.** Il est le fondateur de Sangstat. Cette entreprise de biotechnologie médicale symbolise la réussite d'une start up. Cotée sur le Nasdaq, sa capitalisation boursière dépasse 500 millions de dollars. Ayant toujours eu des activités de recherche en France, Sangstat a récemment racheté les activités de Biomérieux dans le domaine des médicaments anti-rejet, devenant ainsi une entreprise franco-américaine.

*Source : La France aux Etats-Unis vue à travers quelques réussites exemplaires, Ambassade de France aux Etats-Unis, service de l'expansion économique, (février 1999).*

Ces entrepreneurs ont bénéficié du dynamisme de la Silicon Valley, devenue progressivement le cœur de la révolution engendrée par les nouvelles technologies de l'information.

Les entrepreneurs rencontrés ont tous souligné qu'ils avaient trouvé dans la Silicon Valley un dynamisme et des opportunités qui n'existaient pas en France au moment où ils en sont partis.

Le fait est que, dans le secteur des nouvelles technologies, la Californie donne accès à une concentration de ressources humaines, technologiques et financières unique au monde. La Silicon Valley accueille 20 % de l'industrie mondiale des nouvelles technologies : elle dispose de ressources financières considérables avec 40 % du capital risque américain soit plus de 12 milliards de francs investis chaque année dans les nouvelles technologies de l'information.

Les jeunes entrepreneurs rencontrés soulignent qu'au-delà du marché et des financements disponibles, la Silicon Valley se caractérise par l'existence d'un « écosystème entrepreneurial » où l'osmose entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise est presque parfaite et qui possède la capacité d'attirer, d'accueillir et d'intégrer les énergies et les talents du monde entier.

Ce dynamisme et l'exemple des pionniers ont incité de nombreux jeunes diplômés à tenter leur chance en Californie. Une partie d'entre eux sont venus avec une idée ou un projet, tous avec la volonté de faire fortune. Certains avaient à l'esprit des opportunités précises, d'autres voulaient simplement participer à « l'aventure » de la Silicon Valley ou en vivre les mythes : « milliardaires en baskets », « entreprises nées dans un garage ». Dans la majorité des cas, ces ingénieurs sont arrivés comme salariés d'entreprises françaises ou américaines, venues souvent les recruter à la porte des Universités et des Ecoles françaises.

Leur afflux dans la Silicon Valley a permis l'émergence à San Francisco d'un véritable milieu français des nouvelles technologies. Des clubs plus ou moins informels réunissent à intervalles réguliers chercheurs, entrepreneurs et ingénieurs français. Le plus important d'entre eux, DBF, « Doing Business in French », créé par de jeunes entrepreneurs français, rassemble chaque mois une centaine de personnes. On y rencontre des entrepreneurs déjà bien implantés et des jeunes Français qui songent à s'installer soit pour réaliser un projet d'entreprise, soit pour profiter des nombreuses opportunités d'embauche dans le secteur de l'informatique. D'autres associations, telles que ISF (Ingénieurs et Scientifiques Français),

rassemblent des ingénieurs informaticiens ou des anciens élèves de grandes écoles.

La Mission Scientifique et Technologique aux Etats-Unis organise tous les ans un Forum pour inciter les jeunes diplômés français à revenir en France en les mettant en contact avec des entreprises françaises. Elle réunit chaque année à San Francisco, plus de 300 jeunes diplômés français de la côte ouest, dont plus d'une cinquantaine établis autour de la baie de San Francisco et actifs dans les NTIC. La région compte également plus d'une trentaine de coopérants du Service National (CSN), environ 200 doctorants ou Post-Doc, concentrés principalement dans les universités de Berkeley et Stanford.

Ces rencontres, manifestations et associations, donnent aux Français rencontrés en Californie le sentiment d'une augmentation régulière et rapide du nombre de Français travaillant dans la Silicon Valley.

Les services diplomatiques français à San Francisco ont, de leur côté, enregistré une augmentation de 30 % de la communauté française immatriculée au cours des trois dernières années, dans laquelle figure une part importante de jeunes spécialistes des nouvelles technologies. Ils estiment à 40.000 le nombre total des Français installés en Californie. Ce chiffre, contrairement à ce que la presse a laissé entendre, ne concerne pas les créateurs d'entreprises, mais l'ensemble des Français installés en Californie, quels que soient leur âge et leur activité.

Le Consulat de San Francisco estime que 5 à 10.000 d'entre eux sont actifs dans les hautes technologies. Un rapport de l'Attaché pour la Science et la Technologie de l'Ambassade indique<sup>1</sup> que les « *estimations qui circulent parmi la communauté française convergent approximativement vers 7.000 Français dans la baie de San Francisco, actifs dans les domaines de l'informatique, de l'internet, de l'électronique et des télécommunications* ». Cette estimation est cohérente avec une autre étude réalisée pour le compte de l'Union européenne sur la présence entrepreneuriale européenne dans la Silicon Valley, qui considère qu'il y a 20.000 à 30.000 Européens travaillant dans ces secteurs dans la Silicon Valley<sup>2</sup>.

Un pourcentage difficile à évaluer avec précision de ces 5 à 10.000 professionnels a créé des entreprises. Le sentiment général des personnes rencontrées, en particulier celui des investisseurs et des avocats qui interviennent lors de la création de ces sociétés, est qu'il doit y avoir de l'ordre

---

<sup>1</sup> *Les technologies de l'information dans la baie de San Francisco, Ambassade de France aux Etats-Unis, Mission pour la science et la technologie (octobre 1999).*

<sup>2</sup> *The European entrepreneurial presence in the US, Acteur international corporation (juillet 1999).*

de plusieurs centaines d'entreprises fondées par des Français dans la Silicon Valley.

Leur nombre exact est d'autant plus difficile à déterminer qu'ils vivent parfois en marge de la législation américaine sur les visas. Comme le note le Conseiller économique du poste d'expansion à San Francisco « *pour certains, le montage du projet se fait alors qu'ils sont sous le régime d'un visa de visiteur (situation illégale), d'un visa H1 (« professionnels » engagés et parrainés par une entreprise américaine) plus ou moins de complaisance, ou au titre d'un statut de dirigeant d'une filiale américaine d'une société basée en France dont l'existence est plus ou moins réelle* »<sup>1</sup>.

### ● Les entrepreneurs français installés en Angleterre

La présence des entreprises françaises au Royaume-Uni est plus ancienne et plus massive. Elles y ont créé plus de 1.500 filiales, employant 250.000 salariés, notamment dans les services publics. Le programme de privatisation engagé dès l'époque de Mme Thatcher s'est traduit par une croissance des prises d'intérêt dans ce secteur. Les entreprises françaises maîtrisent 18 % du marché de la distribution d'eau potable au Royaume-Uni, fournissent plus de 10 % de l'électricité du pays, assurent 20 % du traitement des déchets et 20 % du transport ferroviaire de passagers.

Si l'implantation de filiales d'entreprises françaises qui se sont intéressées au marché anglais est ancienne, la croissance du nombre d'entrepreneurs venant profiter d'une fiscalité favorable et d'un climat propice à l'entreprise est plus récente.

Ce mouvement de délocalisations échappe aux recensements statistiques. C'est à travers les professionnels du secteur des services aux entreprises (avocats, banques, etc...) qui conseillent les arrivants et facilitent leur démarche qu'on peut le mieux l'appréhender.

Des indications fournies par les professionnels que le Groupe de Travail a rencontrés et celles recueillies par le Poste d'Expansion Economique à Londres, il ressort que plusieurs catégories d'entrepreneurs ont choisi de poursuivre leurs activités en Angleterre :

– les patrons de PME des secteurs traditionnels, qui délocalisent leurs entreprises en Angleterre pour profiter d'une fiscalité plus favorable et d'un coût du travail plus faible ;

---

<sup>1</sup> Note sur la création d'entreprises en Californie par des Français, Le Conseiller Commercial pour l'Ouest des Etats-Unis, (juillet 1999).

– les entrepreneurs qui, ayant réussi, disposent d'actifs suffisamment importants pour que la fiscalité française sur le patrimoine les incite à partir ;

– les jeunes entrepreneurs du secteur financier et de celui des nouvelles technologies qui sont attirés tout à la fois par l'environnement administratif et fiscal britannique, par la proximité géographique, par un accès plus facile au marché américain, par l'acquisition d'une image « anglo-saxonne » dont ils estiment qu'elle favorisera leur expansion future en Europe, et par l'entrée sur le marché britannique, considéré comme le laboratoire expérimental le plus avancé en Europe dans le domaine des technologies de l'information.

La part respective de ces diverses catégories est difficile à mesurer. Pour les PME des secteurs traditionnels, comme pour les start-up du secteur des finances et des nouvelles technologies, les implantations au Royaume-Uni sont souvent le prolongement d'une activité qui a déjà démarré en France. Les entreprises ne choisissent que dans un deuxième temps de transférer leurs centres de décision en Angleterre.

L'organisme de promotion des investissements étrangers dans le Kent, région avec Londres et le Sud Est de l'Angleterre vers laquelle s'orientent volontiers les Français et où se situe Ashford, première station de TGV après le tunnel sous la Manche, enregistre depuis 1996 une augmentation régulière et importante du nombre d'entreprises françaises présentes dans cette région, qui en compterait plus de 50.

Dans le secteur des nouvelles technologies, les professionnels confirment une croissance du nombre de dossiers de start-up françaises se créant à Londres. Le nombre de dossiers traités par les consultants rencontrés est très variable, mais le sentiment prévaut qu'il y a dans ce secteur entre cent et deux cents entreprises françaises qui s'établissent à Londres chaque année.

Les professionnels du secteur considèrent que le phénomène est appelé à s'accroître. Un indice des anticipations en la matière est fourni par la propension des cabinets d'avocats britanniques à s'installer à Paris. La stratégie du cabinet d'avocats britannique Richards Butler est caractéristique. Ce grand cabinet londonien, traditionnellement présent sur le marché des entreprises britanniques installées en France, s'appuyait jusqu'ici sur un bureau à Paris.

Il estime aujourd'hui que la France dispose, dans les activités liées à Internet, d'une offre importante et que l'essor rapide de la nouvelle économie au Royaume-Uni constitue pour ces sociétés françaises une opportunité encore insuffisamment exploitée, d'autant plus que la Grande-Bretagne est un portail ouvert sur les marchés anglophones et constitue, de ce fait, un premier pas dans une démarche d'internationalisation. Pour prospecter ces entreprises,

Richards Butler a choisi de faire l'acquisition d'un grand cabinet français et de recruter un personnel francophone qui assurera la liaison Londres/Paris pour le compte des entreprises françaises candidates à l'internationalisation.

### ● Les « délocalisés » de l'impôt sur la fortune

Moins nombreux que les précédents, les entrepreneurs installés à l'étranger pour échapper à l'impôt sur la fortune sont une composante à ne pas négliger de cette nouvelle émigration. Alors que les délocalisations fiscales concernaient jusqu'à présent essentiellement les grandes fortunes familiales, des héritiers, des rentiers et des personnes disposant de revenus exceptionnellement élevés dans les affaires, le spectacle ou le sport, elles touchent aujourd'hui, de plus en plus de jeunes chefs d'entreprises innovants ou des cadres de haut niveau qui s'installent avec leur patrimoine aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en Belgique ou en Suisse.

Au-delà des cas individuels rencontrés par le Groupe de Travail, les statistiques fiables sur le sujet sont peu nombreuses et très variables dans leurs estimations. L'Association des moyennes entreprises patrimoniales (ASMEP) estime que ce sont entre 600 et 1.500 milliards de francs qui ont quitté la France depuis deux ans pour des raisons fiscales. Le Ministère de l'économie et des finances estime quant à lui qu'« *en 1997 comme en 1998, le nombre de redevables de l'impôt de solidarité sur la fortune étant partis à l'étranger est de l'ordre de 350. Si sur ces deux années le phénomène semble donc rester stable, la perte de capital par la France peut être estimée à 13 milliards de francs et la perte d'impôt qui en résulte représente environ 140 millions de francs par an* »<sup>1</sup>.

L'étude de la Direction Générale des Impôts sur les redevables de l'ISF délocalisés en 1998 montre que 63 % des personnes délocalisées sont parties dans les quatre pays suivants : 23 % pour la Suisse, 14 % pour la Belgique, 14 % pour le Royaume-Uni et 12 % pour les Etats-Unis. Les caractéristiques des personnes délocalisées sont différentes selon le pays de destination. La Suisse attire 40 % des personnes ayant plus de 60 ans, sans activité professionnelle et ayant un patrimoine net moyen de près de 100 millions de francs alors que les Etats-Unis et le Royaume-Uni sont prisés par 37 % de cadres ou dirigeants ayant de 20 à 40 ans, disposant d'un patrimoine net moyen évalué à un peu moins de 30 millions de francs. La Belgique attire la même proportion de délocalisés quelle que soit la tranche d'âge (16 %) avec un patrimoine moyen de l'ordre de 30 millions de francs.

---

<sup>1</sup> *Les délocalisations de contribuables personnes physiques, Direction générale des impôts (mai 2000).*

Cette étude permet ainsi pour la première fois de mieux cerner un phénomène dont le ministère des finances a trop longtemps nié l'existence. Il est manifeste, cependant, qu'elle en sous-estime l'ampleur. L'analyse des départs des redevables de l'ISF ne permet pas, en effet, de prendre en compte les personnes qui se délocalisent avec leur entreprise avant d'être imposables. Comme le note le document de la Direction générale des impôts : *« l'absence d'information sur les patrimoines professionnels exonérés d'ISF et la vraisemblance d'un certain nombre de départs à l'étranger quelques années avant la cession d'activité amènent à conclure que les données issues de la gestion de l'impôt ne permettent pas d'appréhender toutes les dimensions du phénomène de délocalisation. Il en va de même dès qu'un contribuable choisit de s'expatrier pour réaliser à l'étranger, dans un pays où la fiscalité est plus favorable, un certain nombre d'opérations financières ou patrimoniales. Jusqu'en 1998, il pouvait par exemple s'agir de la réalisation de plus-values. Aujourd'hui, il est probable que certains contribuables choisissent de quitter la France pour lever, à l'étranger, les stock-options qui leur ont été distribuées alors qu'ils étaient résidents français ».*

Même si cette catégorie d'expatriation ne devait concerner que quelques centaines d'entrepreneurs par an, il s'agit d'un phénomène tout à fait significatif. Il concerne, en effet, des chefs d'entreprise dont la réussite témoigne de qualités entrepreneuriales rares. Avec leur départ, la France perd à la fois un patrimoine et un entrepreneur à fort potentiel.

Au regard de l'ensemble des données et des témoignages recueillis, il apparaît que l'ampleur des créations d'entreprises par des Français aux Etats-Unis et en Angleterre est, si l'on exclut les secteurs de la restauration ou de la croissanterie, de l'ordre de plusieurs milliers. S'il est vrai que les chiffres cités par la presse sont surestimés, il demeure que le phénomène revêt une ampleur qui, rapportée au nombre des créateurs d'entreprises en France, est à la fois certaine et préoccupante. On estime, en effet, que seulement 6 % des ingénieurs et 3 % des diplômés des grandes écoles deviennent créateurs d'entreprises, soit pas plus de quelques milliers<sup>1</sup>. Quant aux créateurs d'entreprises qui ont réussi au point d'accumuler des patrimoines conséquents, ils sont moins nombreux encore, de sorte que le départ de quelques centaines d'entre eux constitue une ponction qu'on aurait grand tort de sous-estimer.

---

<sup>1</sup> Chiffres cités par Mme Marylise Lebranchu, Secrétaire d'Etat, chargée des PME, du commerce et de l'artisanat, lors des assises de la création d'entreprise en mai 2000.

### ***C. DES TAUX DE RETOUR QUI TÉMOIGNENT D'UNE EXPATRIATION DE PLUS EN PLUS DURABLE***

L'appréciation qu'il convient de porter sur l'expatriation de jeunes français qualifiés à l'étranger dépend très largement du nombre des retours en France. Qu'une partie de l'élite entrepreneuriale française acquière à l'étranger une expérience et revienne la mettre en œuvre en France ne peut être que profitable pour l'économie nationale. Lorsque ces mêmes personnes s'installent durablement voire définitivement à l'étranger, le bilan de l'opération et le jugement qu'elle appelle sont à l'évidence tout autres.

Or, quelques données semblent indiquer que le nombre des retours tend à diminuer.

Une enquête auprès de 1.000 jeunes diplômés résidant à l'étranger a été conduite par Taylor Nelson/SOFRES, du 5 au 15 juillet 1999, dans le cadre d'un rapport de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la région Rhône-Alpes concernant les départs des jeunes diplômés à l'étranger. 31 % de ces jeunes diplômés affirment ne pas avoir l'intention de revenir s'installer en France, et 80 % d'entre eux invoquent, pour expliquer leur décision, le fait que leur carrière professionnelle est mieux assurée à l'étranger<sup>1</sup>.

Les chiffres fournis par les autorités américaines sur les Français ayant obtenu un visa en raison de leur compétence professionnelle confirment que le nombre des retours diminue.

Le nombre des visas permanents obtenus par les Français permet d'approcher le nombre de ceux qui, ayant décidé de prolonger leur séjour aux Etats-Unis au-delà de cinq ans, ont, en général, l'intention de s'y installer définitivement. Or, ce nombre a plus que doublé depuis 1975. Il est passé de 1.634 en 1975 à 3.079 en 1996.

Il en va de même des naturalisations, dont le nombre est passé de 741 en 1980 à 2.257 en 1996.

Ces données sont évidemment très partielles, mais elles sont corroborées par les témoignages oraux recueillis par le Groupe de Travail en Californie et à Londres.

Il est manifeste qu'en particulier pour les Français qui ont créé leur entreprise à l'étranger, le retour en France devient improbable. Les investissements consentis, les efforts faits pour trouver des partenaires et se

---

<sup>1</sup> *Le départ pour l'étranger des jeunes diplômés : entre internationalisation de la carrière et mondialisation de l'identité, les chambres de commerce et d'industrie de la région Rhône-Alpes. (décembre 1999).*

constituer une clientèle, les habitudes de travail, la qualité de l'environnement professionnel, le sentiment de ne pas pouvoir obtenir les mêmes résultats en France, rendent un retour difficile même si la plupart affichent un fort attachement à la France et à la culture française.

Ceux qui, en dépit d'une réussite professionnelle à l'étranger, reviennent, le font souvent soit parce que leur conjoint ne s'acclimate pas dans les pays d'accueil, en particulier aux Etats-Unis, soit pour donner à leurs enfants une éducation française. L'ancrage à l'étranger des créateurs d'entreprises est -cela se comprend- d'autant plus fort qu'ils ont mieux réussi. Pour ceux-là, la perspective d'avoir à se soumettre à la fiscalité française du patrimoine constitue un obstacle qu'ils hésitent à franchir. L'impôt sur la fortune, c'est incontestable, incite au départ et freine les retours.

## CHAPITRE II

### DES EXPATRIATIONS QUI TRADUISENT LE CHOIX D'UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE À LA CRÉATION ET AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Etudiants, doctorants, chercheurs, cadres d'entreprises, jeunes non qualifiés à la recherche d'un emploi et d'une meilleure connaissance de l'anglais, créateurs d'entreprises ou investisseurs ne partent ni exactement pour les mêmes raisons, ni avec les mêmes objectifs. Mais de leurs diverses motivations, il en est une qui émerge, qui l'emporte sur toutes les autres et qui mérite pour cette raison de retenir l'attention : la recherche d'un environnement ouvert à l'initiative individuelle, favorable à la création d'entreprises et permettant aux audacieux de faire fortune quand ils réussissent.

#### *A. L'ACQUISITION D'UNE EXPÉRIENCE INTERNATIONALE*

Au nombre des raisons qui expliquent les expatriations, il y a le souhait de plus en plus présent chez les jeunes diplômés et les cadres d'acquérir une expérience internationale indispensable dans un contexte de mondialisation des économies.

#### **1. Des jeunes cadres de plus en plus ouverts sur le monde**

Une récente enquête de l'Agence pour la promotion internationale des technologies et des entreprises françaises (CFME-ACTIM) sur les « 18-28 ans et l'emploi à l'international »<sup>1</sup> souligne que le passage par une expérience à l'étranger est devenu le souhait de la quasi totalité des jeunes diplômés et des étudiants en fin de cursus. Plus de 90 % des répondants à cette enquête envisagent une expérience à l'étranger dans le cadre de leur vie professionnelle. Parmi les plus diplômés d'entre eux, plus d'un tiers envisagent un départ à l'étranger dès le début de leur carrière professionnelle.

---

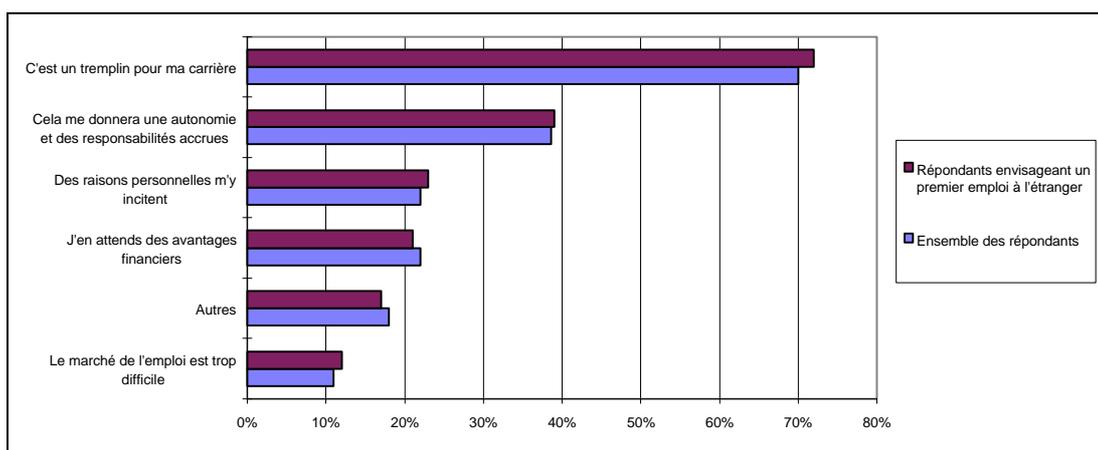
<sup>1</sup> Enquête « 18-28 ans et l'emploi à l'international », CFME-ACTIM, ( mai 1997).

L'ouverture sur l'étranger et un désir de mobilité internationale semblent ainsi être devenus l'état d'esprit dominant des jeunes cadres. Cette évolution des mentalités semble avant tout motivée par des raisons professionnelles : l'acquisition d'une expérience internationale est perçue comme un facteur de réussite professionnelle.

Ainsi 60 % des post-doctorants scientifiques expatriés aux Etats-Unis estiment, selon le rapport de la Mission scientifique et technologique de l'Ambassade de France à Washington sur l'émigration des ingénieurs et scientifiques vers les laboratoires de recherche américains<sup>1</sup>, qu'un passage par l'université américaine est indispensable pour intégrer un poste de haut niveau dans la recherche en France.

L'analyse des motivations exprimées lors de l'enquête du CFME-ACTIM confirme cette tendance. Trois quarts des répondants affirment que l'expérience professionnelle à l'étranger constituera un tremplin pour leur carrière.

### LES MOTIVATIONS DES JEUNES EXPATRIÉS



Source : Enquête « 18-28 ans et l'emploi à l'international », CFME-ACTIM, (mai 1997).

## 2. Une évolution favorisée par la mondialisation

La mobilité internationale des cadres n'est pas propre à la France. Elle touche l'ensemble des économies industrialisées.

<sup>1</sup> « Présence française en science et en ingénierie aux Etats-Unis : cerveaux en fuite ou en voyage ? », Damien, Terouanne, Mission scientifique et technologique. Ambassade de France à Washington (novembre 1997).

L'intégration croissante de celles-ci a imposé aux entreprises une plus grande ouverture sur l'étranger. Aucune entreprise ambitieuse ne peut plus, en effet, aujourd'hui ignorer la dimension internationale de son activité tant l'espace économique se limite de moins en moins aux frontières nationales.

Les entreprises ont un besoin croissant de cadres capables de prospecter les marchés internationaux, de négocier avec des partenaires étrangers ou de travailler dans des filiales implantées hors de France. La mondialisation a entraîné une ouverture croissante des champs d'activité, tant pour les entreprises qui doivent se défendre en France contre des concurrents étrangers ou s'implanter sur des marchés lointains, que pour leurs salariés dont elles exigent de plus en plus qu'ils aient une expérience internationale.

L'ouverture sur l'étranger des jeunes diplômés répond donc aux besoins des entreprises françaises en même temps qu'à leur penchant naturel.

La mondialisation abat, par ailleurs, les barrières culturelles et linguistiques qui freinaient la mobilité des cadres. On assiste progressivement à l'émergence, au-delà des particularismes nationaux, de références et de modes de penser communs à l'ensemble des élites nationales.

Dans certains secteurs d'activité comme la finance et l'informatique, où les marchés sont mondiaux et les entreprises souvent internationales, il est fréquent aujourd'hui de voir des entreprises recruter des salariés de cinq à dix pays différents. L'internationalisation de ces secteurs favorise la lente émergence d'une élite entrepreneuriale cosmopolite et donc essentiellement mobile.

Cette mobilité est favorisée par la pratique des langues étrangères, surtout de l'anglais, par la multiplication dans les écoles de commerce et d'ingénieurs des stages et séjours d'études à l'étranger, et aussi par le grand nombre des jeunes qui ont choisi d'effectuer leur service national à l'étranger dans la coopération.

Alors qu'environ 40 % seulement des Français nés dans les années 1950 possédaient quelques notions d'anglais, d'allemand ou d'espagnol, ils sont 70 % dans les générations nées après 1960. <sup>1</sup>

La France, comme les autres grands pays industrialisés, s'est adaptée à un monde de plus en plus global. Elle dispose désormais de nombreux cadres ouverts sur le monde extérieur et, pour la plupart d'entre eux, mobiles. Cette mobilité est un atout. Elle représente également un défi, celui d'offrir à ces cadres un environnement suffisamment attractif pour qu'ils ne s'orientent pas

---

<sup>1</sup> *Les langues étrangères en France, INSEE Première (février 1996)*

vers des marchés extérieurs plus dynamiques et des environnements entrepreneuriaux plus porteurs.

### **3. Une attraction croissante du modèle anglo-saxon**

L'intérêt croissant des jeunes cadres et des entrepreneurs français pour l'expatriation a profité aux Etats-Unis et à l'Angleterre plus qu'à d'autres pays. La prégnance du modèle anglo-saxon est manifeste, l'attrait des jeunes cadres français pour le dynamisme économique de ces pays évident.

Les Etats-Unis s'imposent, à leurs yeux, comme un modèle économique. Le règne de l'économie de marché, l'avènement d'une croissance économique fondée sur les technologies de l'information ont renforcé l'attractivité d'un libéralisme économique dont les pays anglo-saxons apparaissent comme les porte-drapeaux.

Les Etats-Unis font figure de patrie des entrepreneurs. Ils connaissent depuis le début des années quatre-vingt-dix une croissance d'un taux et d'une durée exceptionnels. Avec une expansion de plus de 3 % en moyenne depuis 10 ans, contre 2 % en moyenne dans l'OCDE et moins de 1,5 % en France<sup>1</sup>, les Etats-Unis ont créé près de 20 millions d'emplois depuis février 1992, soit une croissance de plus de 18 % en 7 ans. Ces créations d'emplois ont permis une baisse continue du chômage qui, à 4,3 %, est à son plus bas niveau depuis 1970.

Ce dynamisme économique s'est fondé sur un mouvement sans précédent de créations d'entreprises. 800.000 entreprises par an ont été créées depuis 1994 outre-Atlantique. Le nombre des PME a augmenté depuis 1992 de 57 %. On compte 23 millions de PME aux Etats-Unis et 16 millions de chefs d'entreprises, soit 13 % de la population active non-agricole<sup>2</sup>.

Porté par une croissance économique exceptionnelle, le modèle entrepreneurial américain constitue, aujourd'hui, pour les jeunes cadres une référence sans égale. Celle d'un pays où la création d'entreprises est facile, la réussite accessible et les opportunités nombreuses.

L'attractivité du monde anglo-saxon se trouve encore renforcée par l'émergence de la nouvelle économie. Le dynamisme exceptionnel des Etats-Unis et dans une moindre mesure de la Grande-Bretagne dans ce secteur,

---

<sup>1</sup> OCDE en chiffres, OCDE (1999)

<sup>2</sup> Small business Administration, Facts about small business, (1999)

a beaucoup fait pour attirer des entrepreneurs et des cadres français en quête de marchés porteurs.

## ***B. LA QUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS***

Une autre série de raisons qui conduit cadres et entrepreneurs à s'expatrier tient à leur recherche de marchés dynamiques, présentant plus de débouchés et d'opportunités que la France n'en offre. Cette réaction est particulièrement marquée dans le secteur des nouvelles technologies, où le décalage entre les Etats-Unis et la France est manifeste.

### **1. Le développement des nouvelles technologies de l'information aux Etats-Unis**

De par sa taille et sa fulgurante croissance, le marché des nouvelles technologies aux Etats-Unis attire les ingénieurs et les informaticiens du monde entier.

En avance de plusieurs années sur les autres pays, le marché américain des nouvelles technologies représente selon les produits de 50 à 75 % du marché mondial. Il constitue aujourd'hui un passage obligé pour toute entreprise du secteur qui souhaite conquérir une envergure internationale.

La taille de ce marché s'accompagne d'un très fort dynamisme qui entraîne l'économie américaine tout entière. Le secteur des technologies de l'information a contribué à hauteur de 35% à la croissance de l'économie américaine de 1995 à 1998, créant plus de 5 millions d'emplois. Un développement tel que le Département du Commerce estime qu'en 2006, près de la moitié des emplois salariés seront le fait des industries productrices ou fortement utilisatrices de matériels et de services liés aux technologies de l'information.<sup>1</sup>

La croissance de la nouvelle économie aux Etats-Unis s'appuie sur une dynamique exceptionnelle de l'innovation et de la création d'entreprises, fortement soutenue par la diffusion rapide d'Internet et du commerce électronique tant dans le monde de l'entreprise que dans le grand public.

---

<sup>1</sup> « *The emerging digital economy* » *Department of Commerce* (avril 1998).

36 millions d'ordinateurs ont été vendus aux Etats-Unis en 1998, portant le nombre des ordinateurs utilisés, fin 1998, à 129 millions<sup>1</sup>. Plus de 80 millions d'Américains utilisent l'Internet, soit près du tiers de la population américaine. Par comparaison, dans l'Union Européenne, qui compte 376 millions d'habitants contre 270 aux Etats-Unis, le nombre de personnes connectées ne dépasse pas 50 millions. Ce développement d'Internet explique la croissance rapide du commerce électronique.

En 1998, le volume du commerce électronique de détail aux Etats-Unis a dépassé les 60 milliards de dollars, les prévisions sont de 80 milliards de dollars en 2002 et 180 milliards dès 2004. Le commerce électronique inter-entreprises était estimé quant à lui à 180 milliards de dollars en 1998 et devrait dépasser les 1.000 milliards de dollars dès 2002.

Un développement aussi spectaculaire explique qu'il ait attiré des capitaux en quantité sans cesse croissante. 12,5 milliards de dollars ont été levés en 1998 sous forme de capital-risque, soit 24 % de plus qu'en 1997. Pour le seul premier semestre 1999, les fonds investis en capital-risque ont déjà atteint 11,2 milliards de dollars, dont 80 % dans le secteur des technologies de l'information contre 60 % en 1998, essentiellement dans des technologies liées à Internet.

A ces financements il faut, en outre, ajouter ceux, difficiles à évaluer, provenant des investisseurs privés, les « business angels », anciens entrepreneurs qui jouent un rôle essentiel dans le suivi et l'accompagnement des entreprises naissantes, du démarrage à l'introduction sur le NASDAQ.

Les « business angels » américains, seraient, d'après les estimations de la réserve fédérale de Dallas, au nombre de 250.000, représentant 70 milliards de dollars d'investissements dans quelques 110.000 entreprises. Leur rapport annuel de fonds atteint 20 milliards de dollars et concerne 30.000 entreprises nouvelles. L'apport moyen serait de 80.000 dollars par investisseur et de 660.000 dollars par entreprise<sup>2</sup>.

Enfin, le développement du NASDAQ offre une « sortie » sans équivalent dans le monde aux opérateurs qui financent les entreprises innovantes. Le volume d'actions émises en 1998 sur le NASDAQ a atteint 202 milliards de dollars, soit une augmentation de 23 % par rapport à 1997. La capitalisation boursière totale du NASDAQ s'est élevée à 2.600 milliards de dollars en 1998, représentant une augmentation de 44 % par rapport à 1997 soit 400 fois plus que le nouveau marché français dont la capitalisation n'excède pas 5,5 milliards d'euros.

---

<sup>1</sup> Les données citées ci-après sont issues de l'étude des services commerciaux de l'Ambassade de France aux Etats-Unis : « Dynamique de développement des NTIC aux Etats-Unis ».

<sup>2</sup> Le développement du capital-risque en France, Notes bleues de Bercy n° 158 (mai 1999).

Cette réussite s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs :

- une large diffusion des nouvelles technologies, favorisée par un système de tarification forfaitaire des télécommunications locales ;
- la multiplication de pôles technologiques favorisant l'osmose entre chercheurs et entrepreneurs ;
- un système de financement facile d'accès et complet couvrant l'ensemble des besoins des entreprises naissantes et comprenant : des investisseurs privés, les « business angels », qui jouent un rôle essentiel au niveau de la création d'entreprise, plus de 700 sociétés de capital risques assurant le financement de leur développement et un marché boursier dynamique, valorisant les entreprises utilisatrices des nouvelles technologies ;
- un environnement fiscal, social et culturel favorable à la prise de risque.

L'ensemble de ces facteurs a contribué depuis cinq ans à un extraordinaire développement des nouvelles technologies aux Etats-Unis, développement qui contraste avec le relatif retard de la France dans ce domaine.

## **2. Le relatif retard de la France**

Pour l'équipement des ménages ou des entreprises, le nombre de connections Internet ou le chiffre d'affaires du commerce électronique, la France s'est jusqu'à très récemment singularisée par un retard significatif par rapport à ses principaux partenaires.

**PLACE DE LA FRANCE DANS LA SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION  
(Janvier 2000)**

	<b>France</b>	<b>USA</b>	<b>Royaume- Uni</b>	<b>Espagne</b>	<b>Allemagne</b>	<b>Suède</b>
% de sociétés ayant un site Internet*	<b>25 %</b>	54 %	51 %	16 %	48 %	54 %
% de sociétés réalisant des ventes en ligne*	<b>3 %</b>	12 %	9 %	9 %	9 %	10 %
Valeur des biens vendus en ligne, 1999 (millions d'euros)	<b>3400</b>	15 300	5 300	400	3600	700
% de sociétés possédant un intranet	<b>18 %</b>	29 %	30 %		30 %	100 %
% de sociétés possédant un extranet	<b>4 %</b>	8 %	5 %		8 %	61 %
Proportion de ménages ayant un PC (% de la population totale)	<b>26,6 %</b>	51 %	37,3 %	27,4 %	35 %	64 %
Proportion des ménages ayant une connexion Internet (% de la population totale)	<b>9,9 %</b>	39 %	26,6 %	10,5 %	14,5 %	49 %
Nombre d'habitants ayant accès à Internet (millions)	<b>4,6</b>	70,1	9,8	2,9	9,2	3,5
Taux de pénétration des téléphones portables (% du total des consommateurs)	<b>36,2 %</b>	32 %	42,9 %	40,1 %	24,5 %	57,9 %
% d'internautes ayant réalisé des achats en ligne	<b>26 %**</b>	28,4 %***	34,8 %**	9 %	33,4 %**	15 %

\* % d'un échantillon de grandes entreprises.

\*\* % d'internautes ayant utilisé une connexion sécurisée.

\*\*\* estimation fondée sur un % d'achats en ligne de 22 % en décembre 1999.

Source : Netvalue.com, SIFO interactive, EGM, Mediamatrix (janvier 2000).

Avec trois fois moins de ménages connectés à Internet qu'au Etats-Unis ou en Grande-Bretagne et deux fois moins de sociétés ayant un site Internet, la France offre aux entrepreneurs de la nouvelle économie un marché sans commune mesure avec celui des pays anglo-saxons.

Ce contexte explique le sous-développement du marché des équipements, des logiciels, des services Internet et du commerce électronique en France. Le commerce électronique à destination des particuliers représentait en 1999 près de 60 milliards de francs aux Etats-Unis, 20 milliards de francs en Europe et seulement 400 millions de francs en France.

L'étroitesse du marché français allait de pair, jusqu'à cette année, avec un faible développement du capital risque.

Dressant l'état des lieux du capital risque en France, M. Henri Guillaume, chargé d'un rapport sur l'innovation en France, soulignait « *la faiblesse des investissements des sociétés de capital risque et le nombre trop restreint d'opérateurs* »<sup>1</sup>. Quelques chiffres illustrent cette affirmation. Le capital-risque était en France, proportionnellement à la taille de son économie, 40 fois moins développé qu'aux Etats-Unis : près de 60 milliards de francs en Amérique ; moins de 8 milliards de francs en France.

Il n'y avait en 1998 que 200 sociétés de capital-investissement dont une dizaine seulement atteignaient, avec des disponibilités égales ou supérieures à 150 millions de francs, une taille nationale, contre un plus de 700 opérateurs aux Etats-Unis. Ces sociétés investissaient chaque année un peu plus d'un milliard de francs, soit proportionnellement à la taille de l'économie américaine, cinq fois moins qu'Outre-Atlantique. A cela s'ajoute le fait que le Nouveau marché (NM) français est loin d'offrir les mêmes perspectives de valorisation que le NASDAQ.

Au moins autant que la pénurie de capitaux, le relatif manque d'expertise et d'investisseurs privés a longtemps freiné le développement du marché français. Contrairement à la Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, les «business angels» n'ont fait leur apparition que très récemment en France. Ces investisseurs qui mettent à la disposition des entreprises naissantes une expertise liée à la connaissance qu'ils ont acquise du « métier » d'entrepreneur et du secteur d'activité concerné, ont joué un rôle décisif dans le développement des entreprises innovantes américaines.

---

<sup>1</sup> Rapport de mission sur la technologie et l'innovation Henri Guillaume (mars 1998).

Aussi, nombre d'entrepreneurs français aujourd'hui implantés aux Etats-Unis ont quitté la France faute d'y avoir trouvé les financements et les partenaires nécessaires au développement de leurs projets.

### ***C. LA RECHERCHE D'UN ENVIRONNEMENT ADMINISTRATIF, FISCAL ET SOCIAL PORTEUR***

Tous les entrepreneurs que le Groupe de Travail a rencontrés à l'étranger ont souligné combien l'environnement administratif et réglementaire, la fiscalité et l'accueil reçu aux Etats-Unis et en Angleterre étaient mieux adaptés aux besoins des entreprises qu'en France.

#### **1. La recherche d'un cadre administratif et réglementaire plus favorable à la création d'entreprise**

Les créateurs d'entreprise français rencontrés aux Etats-Unis et en Angleterre ont été unanimes à constater combien il était simple d'y créer des entreprises. Telle est aussi l'opinion des entrepreneurs établis en France, qui stigmatisent la complexité et la lourdeur des formalités qui y sont imposées.

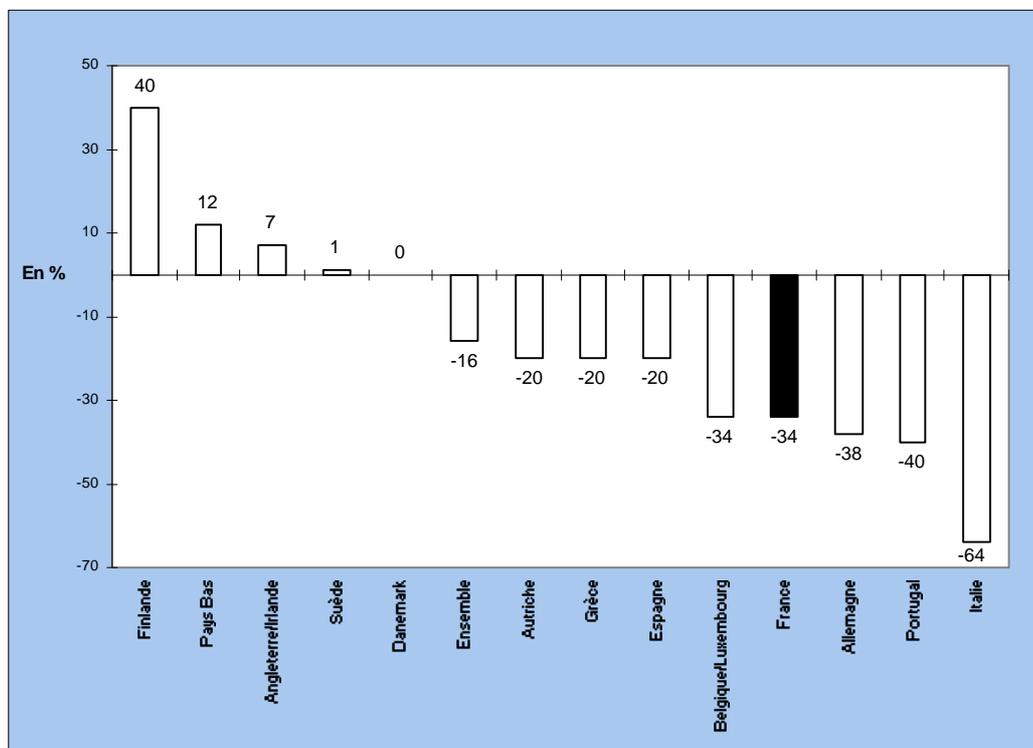
Une enquête menée par Gallup et la Sofres en 1999 pour le compte de la Chambre de Commerce de Paris dans 15 pays de l'Union européenne<sup>1</sup> situe, en effet, la France parmi les pays où la création d'entreprises est jugée la plus difficile.

---

<sup>1</sup> Enquête effectuée auprès d'un échantillon européen de 802 créateurs d'entreprises dans l'industrie et les services. Leurs sociétés fondées entre 1995 et 1997, emploient au moins un salarié et ont réalisé au moins un million de francs de chiffre d'affaires. Les interviews ont eu lieu par téléphone entre le 23 septembre et le 22 octobre 1999.

### SOLDE D'OPINIONS CONCERNANT LA DIFFICULTÉ DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Solde = total « pas difficile » - total « difficile »



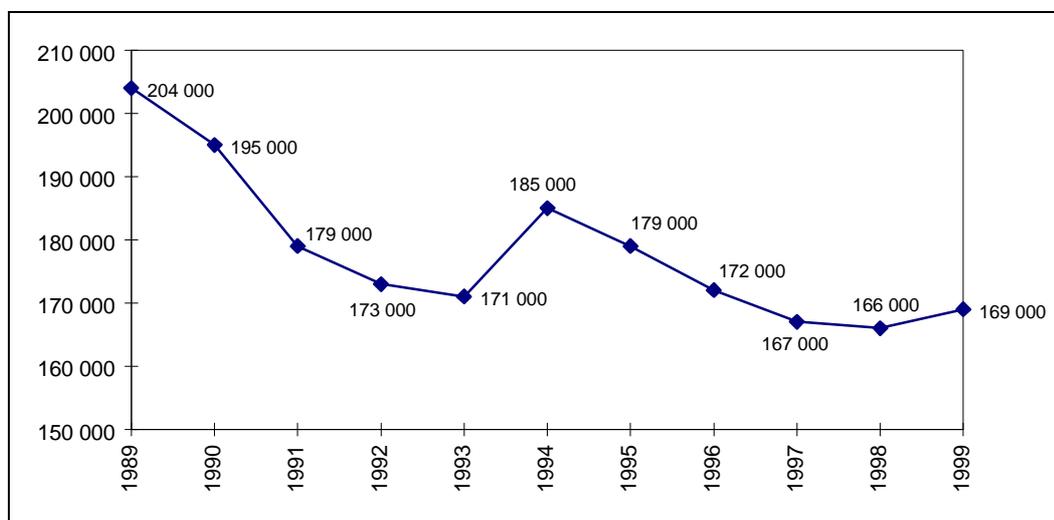
Sources : Gallup, Sofres, CCIP.

D'autres sondages montrent qu'en dépit des efforts des gouvernements successifs pour faciliter la création d'entreprise, 71 % des Français estiment qu'il est plus difficile de créer une entreprise aujourd'hui qu'hier<sup>1</sup>.

L'évolution du nombre de créations d'entreprises confirme cette opinion. Depuis dix ans, le nombre de créations d'entreprises n'a pas cessé de décroître. En 1989, le nombre total de créations d'entreprises s'élevait en effet à 310.000 ; dix ans après elles ne sont plus que 269.000.

<sup>1</sup> Les Français et la création d'entreprise, étude réalisée par l'IFOP pour l'Agence pour la création d'entreprise ( janvier 2000)

### NOMBRE D'ENTREPRISES NOUVELLES CRÉÉES CHAQUE ANNÉE EN FRANCE



Source : Agence pour la création d'entreprise

Pour les créateurs d'entreprises expatriés à l'étranger cette situation est due à un ensemble de facteurs parmi lesquels l'environnement administratif joue un rôle prépondérant.

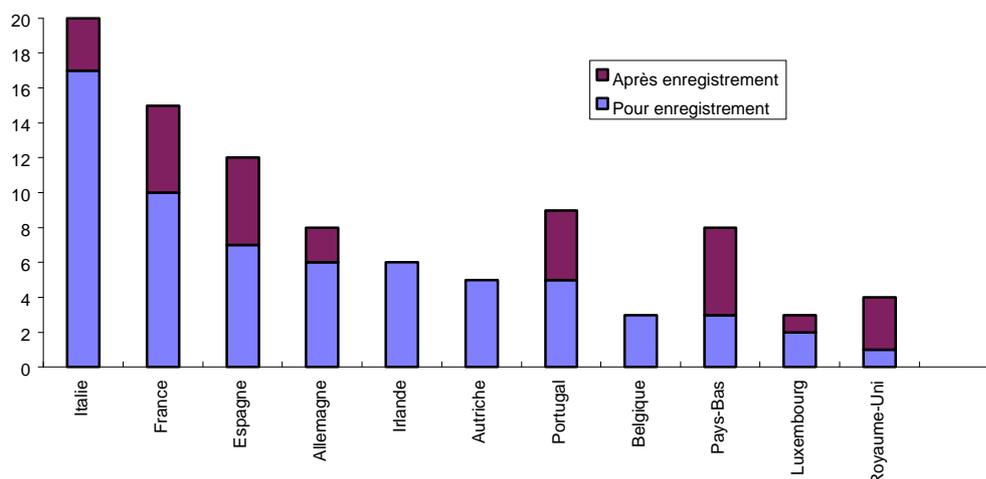
*a) Des formalités liées à la création d'entreprise souvent plus simples que celles en vigueur en France*

Le degré de facilité avec lequel on crée une entreprise dépend de très nombreux facteurs économiques, juridiques et financiers. Parmi ces facteurs, les plus souvent évoqués par les entrepreneurs français expatriés sont les formalités administratives liées à la création d'entreprise.

Si les principales conditions à remplir pour créer une société sont semblables dans la plupart des pays (établissement et signature des statuts avec ou sans l'intervention d'un notaire, dépôt du capital, autorisations d'exercice, immatriculation au registre du commerce et des sociétés, publicité dans un ou deux organes de presse), les modes d'intervention, les délais et les coûts diffèrent, en effet, grandement d'un pays à l'autre.

La France a longtemps privilégié le formalisme administratif au détriment de la simplicité. Une étude effectuée en 1996, dans le cadre du Système européen d'observation de l'innovation, montrait par exemple que la création d'une entreprise en France exigeait 15 formalités contre 8 en Allemagne.

## NOMBRE DE PROCÉDURES POUR CRÉER UNE ENTREPRISE



Source : Etude EIMS 1996, création d'entreprise logotech SA

Alors qu'aux dires des entrepreneurs rencontrés, une journée, voire une demi-journée leur a suffi pour créer leur entreprise à San Francisco ou à Londres, trois semaines sont encore souvent nécessaires pour constituer une SARL en France. Comme nombre d'observateurs l'ont souligné en avril dernier lors des Etats généraux de la création d'entreprise, la réduction du délai de création d'entreprise à 24 heures, annoncée il y a quelques années, demeure encore largement théorique.

A l'étranger, la dématérialisation croissante des procédures, qui se font par télécopie ou par Internet, facilite et accélère considérablement celle-ci. La France a, sur ce plan, un retard qu'il convient de combler. Peut-être les mesures récemment annoncées concernant les échanges de données informatisées entre les centres administratifs et les entreprises permettront-elles d'aligner la situation française sur celle qui prévaut aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne.

La France se singularise également par les coûts de la création d'entreprise. Alors que l'on peut créer une « limited company » aux Etats-Unis, au Royaume-Uni ou en Irlande sans qu'aucun capital minimum ne soit requis, la création d'une SARL exige en France un capital d'au moins 50.000 francs. Là encore, il faut espérer que les mesures annoncées par le Gouvernement, lors des Etats généraux de la création d'entreprise, permettront

d'offrir aux entrepreneurs français des facilités comparables à celles dont bénéficient les entreprises anglo-saxonnes depuis longtemps.

*b) Des réglementations du travail moins pénalisantes pour les petites structures*

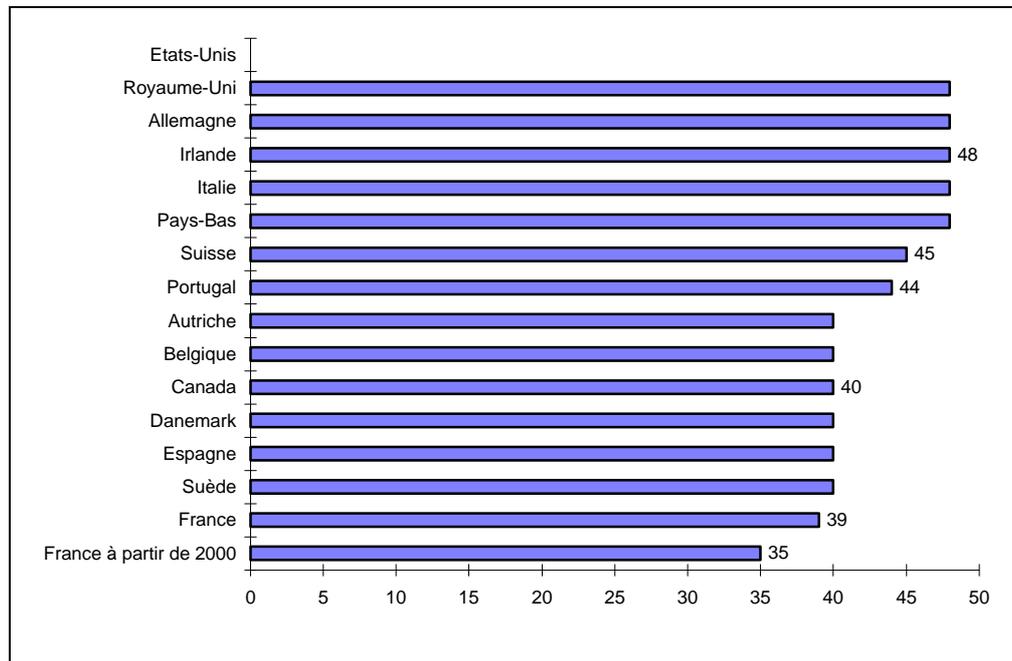
Au-delà des formalités liées à la création d'entreprise, les entrepreneurs expatriés disent avoir trouvé un environnement réglementaire plus simple et mieux adapté aux besoins et aux contraintes des entreprises.

En matière de droit du travail, la souplesse des conditions d'embauche et de licenciement est très appréciée, notamment dans le secteur des nouvelles technologies où le développement de jeunes entreprises sur des marchés fluctuants exige de pouvoir adapter rapidement les effectifs aux besoins de l'entreprise, tant en termes d'horaires de travail que de nombre de personnes employées. Cette flexibilité de l'emploi s'explique en partie par le rôle essentiel que les conventions jouent en matière de droit du travail dans les pays anglo-saxons.

La fixation de la durée légale du travail à trente-cinq heures n'a fait que creuser l'écart entre la France et les autres pays industrialisés. Aux yeux des entrepreneurs français installés aux Etats-Unis, où il n'existe ni durée légale du travail, ni obligations en matière de congés payés, les trente-cinq heures témoignent d'une méconnaissance profonde du fonctionnement des entreprises. Dans les sociétés qui se développent à partir des nouvelles technologies, les trente-cinq heures n'ont aucun sens. La majorité des salariés, associés financièrement aux résultats de l'entreprise, travaillent sans horaires préétablis.

Pour les entreprises à forte intensité de main-d'oeuvre, les trente-cinq heures constituent un motif de délocalisation d'autant plus important que la majorité de nos partenaires européens ont conservé une durée légale du travail comprise entre 40 et 45 heures par semaine.

### DURÉE « LÉGALE » DU TRAVAIL



\*Etats-Unis : pas de durée légale

Sources : EUROSAT, DARES, données nationales

Outre le renchérissement réel du coût du travail, la mise en place des trente-cinq heures a, aux yeux de ces entrepreneurs, répandu à l'étranger l'image d'une France à contre-courant de l'évolution contemporaine et peu soucieuse de préserver sa compétitivité.

Le bulletin de salaire a également été cité comme un symbole de la simplicité de l'environnement réglementaire en Angleterre, comparé à la complexité paperassière des procédures françaises.

La comparaison entre le bulletin de salaire d'une entreprise installée des deux côtés de la Manche est, il est vrai, édifiante.

## BULLETIN DE PAIE ANGLAIS

Limited				31/12/88		
		TMD000000 A	4331/1	Chèque	NS	
Total Pay	1727.28		Basic Pay	1040.00	Tax	330.48
Représentatif	1727.28			N.I.	71.46	
Tax	198.19					
Autres déductions	115.59					
Autres déductions	122.69					
Autres déductions	1727.28					
Autres déductions	0.00					
Autres déductions	0.00					
Autres déductions	0.00					
Autres déductions	0.00					
			1040.00	330.48		
		77.50	0.00		758.11	
			1040.00			

# BULLETIN DE PAIE FRANÇAIS

N° SIRET  
 Collection à l'URSSAF de  
 Cote d'Ivoire  
 Cote d'Ivoire  
 N° S.S.  
 Evénement  
 Qualification  
 Département  
 Catégorie

Collecteur à l'URSSAF de  
 Cote d'Ivoire  
 Cote d'Ivoire  
 N° S.S.  
 Evénement  
 Qualification  
 Département  
 Catégorie

Congés	Date de début	Date de fin	Plafond
Période	01/01/00	31/12/00	0,0000
Montant	31,5400	0,0000	0,0000
Acquis	16,7400	0,0000	0,0000

## BULLETIN DE PAIE

Période du 01/01/00 au 31/12/00  
 Perçus le 25/02/00 par l'employeur  
 Métrés 002  
 Annulé 5 sujet et 00 rose

ID		Description		21500,00		21500,00		21500,00	
Total brut									
2100	URSSAF	Médecin	21500,00	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2200	URSSAF	Maladie	14700,00	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2300	URSSAF	Alco.	21500,00	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
2400	URSSAF	Accident	21500,00	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
3000	URSSAF	F. N. A. L.	14700,00	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
4000	ABREDO	abrégeage	14700,00	2,2100	384,87	3,0700	389,94	0,0000	0,0000
4100	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,0000	177,00	1,9400	176,50	0,0000	0,0000
4200	ABREDO	abrégeage	14700,00	2,7100	184,28	2,8700	288,85	0,0000	0,0000
4300	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,0000	68,82	1,2400	67,72	0,0000	0,0000
4400	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,0000	0,00	0,2400	48,00	0,0000	0,0000
4500	ABREDO	abrégeage	14700,00	3,0000	411,00	4,5000	561,00	0,0000	0,0000
4600	ABREDO	abrégeage	14700,00	7,0000	508,00	12,0000	840,00	0,0000	0,0000
4700	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,0000	1,00	0,0000	2,45	0,0000	0,0000
4800	ABREDO	abrégeage	14700,00	4,1000	22,90	0,7000	36,00	0,0000	0,0000
4900	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,4500	64,15	1,9500	268,26	0,0000	0,0000
5000	ABREDO	abrégeage	14700,00	1,0000	114,00	1,6000	110,00	0,0000	0,0000
5100	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,0000	0,00	0,0000	167,00	0,0000	0,0000
5200	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,0000	0,00	0,0000	30,00	0,0000	0,0000
5300	ABREDO	abrégeage	14700,00	2,0000	594,18	0,0000	0,00	0,0000	0,0000
5400	ABREDO	abrégeage	14700,00	0,1000	1068,06	0,0000	0,00	0,0000	0,0000
Total Collecteurs				4983,41		578,08		5914,08	
Total Indiv. adhérents		21,00 16,00							

	Période	Année	Période	Année	Période	Année	Période	Année
Montant payé	168,00	208,00	21500,00	4983,41	22101,44	0,00	17444,72	16489,00
Montant net	0,00	0,00	40820,00	11402,42	22101,44	0,00	43018,30	France

Ce bulletin est établi en France. Les salaires supérieurs en Côte d'Ivoire seront indiqués, cotés au bas de l'écran. Pour vous aider à faire votre bilan, nous vous indiquons ce bulletin de paie avec des données fictives. Merci.

Le bulletin de salaire français comporte 26 lignes, le bulletin britannique 10, dont la plupart ne servent pas. Comme l'avait souligné le rapport de la commission Turbot sur la simplification du bulletin de salaire « *la France se situe largement dans le peloton de tête en matière de complexité du bulletin de salaire. Rien ne permet d'affirmer que ce constat est la contrepartie de la qualité de notre protection sociale* »<sup>1</sup>.

*c) Des administrations plus à l'écoute des besoins des entreprises*

Un des éléments souvent cités par les entrepreneurs expatriés concerne le comportement des administrations elles-mêmes.

Plus qu'aux taux d'imposition ou au niveau des charges sociales, les PMI et PME françaises installées en Grande-Bretagne rendent d'abord hommage à l'esprit de coopération du fisc britannique à l'égard des entreprises. Ils se félicitent, en particulier :

– de n'avoir qu'un seul interlocuteur, le -INLAND REVENUE- au lieu des multiples intervenants que sont l'URSSAF, les ASSEDIC, les caisses de retraite, les fonds de solidarité et les mutuelles complémentaires ... ;

– de n'effectuer qu'un seul versement par mois pour le paiement de la part patronale, de la part salariale et de l'impôt retenu à la source sur les salaires et qu'un seul paiement par an au titre de l'impôt sur les sociétés ;

– de bénéficier de documents administratifs simples.

L'attitude des administrations britanniques responsabilise les entreprises dont le comportement civique serait la contrepartie de la confiance qui leur est témoignée. Confiance qui, lorsqu'elle est surprise, conduit à des sanctions immédiates et sévères. L'exemple des retards de paiement de la TVA est caractéristique ; si le 19 du mois le paiement n'a pas été fait, un inspecteur rend visite à l'entreprise dans la semaine et peut accorder un délai de paiement exceptionnel et motivé à l'entreprise. Une seconde erreur implique une amende immédiate de l'ordre de £10.000 pour une entreprise de taille moyenne. Le troisième écart peut conduire à la radiation de l'entreprise.

---

<sup>1</sup> Commission TURBOT, commission de simplification du bulletin de salaire, décembre 1996.

L'évocation unanime de la qualité des relations qu'entretiennent entreprises et administrations, aussi bien en Angleterre qu'aux Etats-Unis, mérite d'être relevée tant elle contraste avec les critiques formulées en France à l'adresse des administrations, en particulier, de l'URSSAF, de l'inspection du travail et des directions des impôts.

Il est intéressant de noter que les qualités attribuées au fisc britannique, telles que l'existence d'un interlocuteur unique et l'accessibilité des services, évoquent en contrepoint les défauts du système français tels qu'ils ressortent du rapport de la « mission 2003 » sur la réforme du ministère des finances.

Cette mission, chargée d'établir un diagnostic, conduisant à « *la mise en place d'un correspondant fiscal unique pour chaque contribuable, particulier ou entreprise, simplifier au maximum les procédures de déclaration et de paiement des impôts* »<sup>1</sup>, constate que les performances de l'administration fiscale française sont particulièrement mauvaises. L'accessibilité physique des services de la DGI est d'abord très insuffisante. C'est ainsi qu'en jugent les administrés interrogés par enquêtes dans le cadre de l'élaboration de cette mission. ».

## **2. La volonté d'échapper aux prélèvements fiscaux et sociaux français**

Pour un nombre croissant d'entrepreneurs et de cadres, la recherche d'une fiscalité moins pénalisante demeure la motivation essentielle de leur expatriation. Les prélèvements obligatoires français sont, en effet, parmi les plus élevés, non seulement en Europe, mais dans le monde.

---

<sup>1</sup> « Mission 2003 », rapport de MM. Paul Champsaur et Thierry Berk, ministère de l'Economie et des Finances, janvier 2000.

### TAUX DE PRÉLÈVEMENTS OBLIGATOIRES EN 1998

	Taux de prélèvements obligatoires (en % du PIB)
Belgique	48,7
<b>France</b>	<b>44,9</b>
Pays-Bas	44,6
Italie	43,8
<b>Zone euro</b>	<b>43,1</b>
Allemagne	42,4
Royaume-Uni	38,8
Canada	37,4
<b>OCDE</b>	<b>36,8</b>
Espagne	36,5
Etats-Unis	34,4
Japon	30,8

*Source : Rapport économique, social et financier du projet de la loi de finances pour 2000*

En 1998, le taux des prélèvements obligatoires s'élevait en France à 44,9 %, soit 1,8 point de PIB au dessus de la moyenne de la zone Euro et 8,1 points de PIB au dessus de la moyenne des pays de l'OCDE.

Certains prélèvements pèsent plus particulièrement sur les cadres et les entrepreneurs tels que les impositions sur le patrimoine et les revenus des personnes physiques, d'autres concernent les entreprises.

a) *La fiscalité du patrimoine constitue pour les chefs d'entreprises innovantes qui réussissent une des principales causes d'expatriation*

Un certain nombre d'entrepreneurs qui ont particulièrement bien réussi en France s'établissent à l'étranger pour échapper à l'impôt sur la fortune ou à la fiscalité française des plus-values .

● **Un impôt sur la fortune qui incite ceux qui réussissent à partir**

La délocalisation de certains patrimoines en vue d'échapper à l'ISF est aussi ancienne que cet impôt introduit en France en 1982, et qui n'a d'équivalent ni dans la majorité des pays de l'Union européenne, ni aux Etats-Unis.

Six pays de l'Union ont constitué un impôt sur la fortune. La France est celui où l'imposition est la plus lourde. Le régime français avec sa forte progressivité, son taux marginal et un seuil de plafonnement élevés est particulièrement rigoureux et conduit le Conseil des impôts à estimer que : *« l'impôt français (l'ISF) semble cumuler tous les défauts des impôts sur la fortune »*<sup>1</sup>.

L'ISF, qui est depuis longtemps à l'origine des délocalisations de nombreuses grandes fortunes, provoque aujourd'hui le départ d'une génération de créateurs d'entreprises innovantes.

Les règles de l'ISF relatives aux biens professionnels subordonnent leur exonération à deux conditions : le contribuable doit être le dirigeant de l'entreprise et posséder plus de 25 % de son capital. Si cette dernière condition n'est pas remplie, un dirigeant d'entreprise peut néanmoins être exonéré sur les parts qu'il détient dans sa société, si celles-ci représentent plus de 75 % de son patrimoine. Ces dispositions qui peuvent se justifier pour les entreprises patrimoniales traditionnelles, sont mal adaptées aux nouvelles entreprises innovantes qu'elles pénalisent.

Leur développement passe, en effet, par trois phases successives qui s'enchaînent en général rapidement : fonds d'amorçage, intervention du capital risque, recours aux marchés de capitaux par l'introduction en bourse. Les apports successifs de capitaux extérieurs qui interviennent à chaque « tour de table », ont pour contrepartie la cession des parts qui, au démarrage, appartiennent aux principaux dirigeants. Ceux-ci perdent progressivement, mais rapidement, le contrôle de l'entreprise qu'ils ont créée.

---

<sup>1</sup> *L'imposition du patrimoine, seizième rapport au Président de la république, (1998)*

Ils acceptent de perdre le contrôle capitalistique de leur société pour en financer la croissance et en assurer la valorisation dont eux-mêmes bénéficient à concurrence des parts qu'ils conservent. En « fin de cycle », c'est à dire après l'introduction en bourse, le ou les principaux dirigeants ne détiennent souvent pas plus de 10% de l'entreprise fondée quelques années plus tôt. Dès lors, ces dirigeants sont imposés à l'ISF alors même que leur société, quoique très bien valorisée par le marché, ne dégage pas ou peu de revenu.

Les interlocuteurs du Groupe de Travail ont cité un exemple vécu : une entreprise est valorisée au Nouveau Marché à 250 millions de francs ; le créateur qui la dirige détient 10 % du capital soit 25 millions de francs, dispose d'un autre actif de 5 millions de francs en biens immobiliers, de 5 millions de francs en épargne et autres immobilisations ; son salaire, après déduction des charges patronales, salariales et fiscales, s'élève à 350.000 francs par an ; il est redevable, en application de l'ISF d'une somme égale à l'ensemble de ses revenus salariaux. En effet, il possède moins de 25% des parts de son entreprise et celles-ci représentent moins de 75% de son patrimoine total (35 millions de francs dont 25 millions de francs de biens professionnels et 10 millions de francs de biens non professionnels). Il acquitte l'ISF sur un patrimoine de 35 millions de francs, soit environ 350 000 francs par an, c'est-à-dire l'intégralité de ses revenus annuels.

Pour les entrepreneurs concernés, un tel dispositif est injuste et choquant. Il pénalise les dirigeants d'entreprises à forte croissance par rapport aux autres. Il épargne les oeuvres d'art qui ne créent ni richesse, ni emplois et traite de la même façon un investissement productif et l'achat d'un yacht.

L'impact de l'ISF est accru par un taux marginal élevé et un plafonnement de l'impôt défavorable aux détenteurs de patrimoine. La loi de finances pour 1989 avait instauré un plafonnement de l'ISF pour éviter que cet impôt n'excède les revenus perçus au cours de l'année. Mais en 1996, ce plafonnement qui avait été fixé à 85 % du revenu, a été limité de façon rigoureuse.

Par ailleurs, la loi de finances pour 1999 a édicté trois mesures qui ont contribué à durcir le dispositif :

- l'absence d'actualisation du barème pour la deuxième année consécutive ;

- l'intégration de la majoration spéciale de 10 % introduite par la loi de finances rectificative de 1985 dans la cotisation de l'impôt de solidarité sur la fortune ;

– la création d’une nouvelle tranche marginale au taux de 1,8 % pour la fraction des patrimoines supérieurs à 100 millions de francs.

Comme le souligne M. Jean-Pierre Brard, député, dans un récent rapport sur la lutte contre la fraude et l’évasion fiscales « *pour les titulaires de patrimoine très élevé (...), le cumul IR et ISF peut ainsi s’avérer confiscatoire. Ce caractère confiscatoire est à l’origine de certains départs à l’étranger.* »<sup>1</sup> Ces propos, qui émanent d’un membre de la majorité plurielle, traduisent l’amorce d’une prise de conscience des délocalisations provoquées par l’ISF, phénomène particulièrement marqué dans le secteur des nouvelles technologies où les entreprises sont capitalisées à des niveaux sans rapport avec leur revenu.

Pour certains patrimoines, l’incitation au départ est donc particulièrement forte. Ainsi l’étude menée par la Direction Générale des Impôts sur les délocalisations de contribuables personnes physiques montre que les expatriés dont le patrimoine est supérieur à 60 millions de francs auraient payé en moyenne en France 1,6 million de francs au titre de l’ISF et plus d’un million au titre de l’impôt sur le revenu. La DGI observe que « *pour ces contribuables, il paraît crédible que la fiscalité soit à l’origine de la décision d’expatriation, c’est en effet dans le total constitué par l’ISF, l’impôt sur le revenu et la taxation sur les plus values qu’il faut chercher le déclencheur éventuel de la délocalisation* »<sup>2</sup>.

### ● La fiscalité des plus-values

Les créateurs d’entreprises rencontrés qui revendent leur société, le font, en général, pour en créer une autre. Ce qui signifie qu’ils sont plus sensibles à la fiscalité des plus-values qu’à l’impôt sur les sociétés.

Or, le régime fiscal français des plus-values, avec un seuil déclenchant l’imposition faible, un taux d’imposition de 26 % élevé par rapport à celui appliqué dans certains Etats de l’Union et l’absence d’exonération ou de taux réduit, n’est pas bien placé. C’est ce que souligne un récent rapport sur « *la taxation de l’épargne et les risques de délocalisation* » établi par l’Association française des établissements de crédit<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> « *La lutte contre la fraude et l’évasion fiscale : retrouver l’égalité devant l’impôt* », rapport n° 1802 de M. Jean-Pierre Brard, député, Commission des Finances, Assemblée nationale, (1999).

<sup>2</sup> *Les délocalisations de contribuables, personnes physiques. Direction générale des impôts (DGI), Ministère de l’économie et des finances (mai 2000).*

<sup>3</sup> *Taxation de l’épargne et risque de délocalisation, association française des établissements de crédits et des entreprises d’investissement, (1999).*

De nombreux entrepreneurs rencontrés par le Groupe de Travail émigrent en Belgique ou au Pays-Bas où les plus-values ne font l'objet d'aucune taxation. Pour des sociétés Internet dont la capitalisation a été multipliée par 10 ou 20, le gain fiscal d'une telle délocalisation peut être considérable.

*b) La fiscalité des revenus encourage l'expatriation des cadres*

Pour des cadres de haut niveau libres de s'installer à Paris, à Londres, à Bruxelles ou à New York, le choix d'une résidence prend en compte la rémunération nette perçue. Celle-ci dépend non seulement du niveau du salaire, mais également du niveau d'imposition. Là encore, que ce soit l'impôt sur le revenu ou la fiscalité des stocks-options, le régime fiscal français incite à l'expatriation.

**• L'impôt sur le revenu**

En matière d'imposition sur les revenus des personnes physiques, le taux marginal pratiqué en France est supérieur à celui de nos principaux partenaires européens.

**TAUX MARGINAL DE L'IMPÔT SUR LE REVENU**

	Etats-Unis	Allemagne	Espagne	Belgique	France	Italie	Royaume-Uni
Taux marginal	39,6 %	51 %	48 %	55 %	<b>54 %</b>	46 %	40 %
Dernière tranche à partir de (en francs)	1 741 372	402 497	433 620	397 231	295 070	456 300	278 024

Source : Direction Générale des impôts, Ministère de l'économie et des finances.

Les contribuables à revenu élevé sont évidemment très sensibles à leur taux marginal d'imposition. Lorsque celui-ci leur semble confiscatoire, ils

sont tentés de réduire leur offre de travail ou bien, ce qui est le plus fréquemment le cas, de s'installer à l'étranger.

En France, avec une assiette étroite et en forte progressivité, l'impôt sur le revenu pèse principalement sur les hauts revenus. Il n'y avait, en 1997, que 15,71 millions de foyers sur 31,18 millions acquittant l'impôt, soit 50,4 %. Les 5 % de contribuables situés en haut de l'échelle bénéficiaient de 22 % du revenu national et acquittaient 50 % de l'impôt. Les 50 % du bas de l'échelle avec 18,6 % du revenu national, supportaient 2,8 % de l'IRPP.

Le taux marginal d'imposition sur le revenu ne devient, toutefois, un réel motif de délocalisation que pour la minorité disposant des plus hauts revenus. En effet, le niveau d'imposition est atténué en France par un abattement de 10 et de 20 % dont bénéficient les salariés et de diverses déductions, au premier rang desquelles le système du quotient familial, qui n'existe qu'assez rarement à l'étranger.

Ainsi, l'impôt sur le revenu n'est plus élevé en France qu'au Royaume-Uni que pour les contribuables dont le revenu salarial dépasse 1,2 million de francs pour un célibataire, et 1,6 million de francs pour un couple marié. En dessous de ces seuils, il est plus avantageux d'être imposé en France.

LA TAXATION DU REVENU EN FRANCE ET AU ROYAUME-UNI

CÉLIBATAIRE SANS ENFANT			COUPLE MARIÉ, DEUX ENFANTS		
EN FRANCE REVENUS*	Imposition	AU ROYAUME-UNI REVENUS	EN FRANCE REVENUS	Imposition	AU ROYAUME-UNI REVENUS
2 000 000	45 %		2 000 000	40,8 %	
1 500 000	41,9 %				
	37,4 %	2 000 000		37,3 %	2 000 000
	36,5 %	1 500 000	1 500 000	36,4 %	1 500 000
	35,9 %	1 000 000			
1 000 000	34,7 %			34,6 %	1 000 000
	31,3 %	600 000		31 %	600 000
	29,5 %	500 000		29,2 %	500 000
600 000	28,6 %		1 000 000	27,6 %	
500 000	26,5 %				
	20 %	200 000		19,1 %	200 000
	16 %	150 000		17 %	150 000
200 000	14,9 %		600 000	16,5 %	
	14,5 %	100 000	500 000	13,6 %	
150 000	11,9 %			12,7 %	100 000
100 000	7,6 %				
	4 %	50 000	200 000	3,4 %	
	0 %		150 000	1,9 %	
50 000			100 000	1,6 %	50 000
			50 000	0 %	

**Revenu\*** : sans déduction spécifique ni réduction d'impôt, ni déduction de frais réels, et avant déductions forfaitaires, en francs (parités monétaires au 31/12/98 (1£ = 9,483 F)

Source : Direction de la législation fiscale, Ministère de l'économie et des finances.

Encore l'avantage fiscal doit-il compenser largement le coût de la vie qui dépasse nettement à Londres ce qu'il est Paris, en particulier, en matière de loyers, de soins médicaux et d'éducation. Il n'en demeure pas moins que la minorité concernée occupe un créneau stratégique. Pour les métiers de la banque et de la finance par exemple, l'avantage fiscal d'une imposition en Grande-Bretagne est tel qu'il est un des éléments qui incite les grandes banques françaises à délocaliser leurs salles des marchés à Londres, le niveau des charges sociales et de la fiscalité en France rendant difficile la rémunération, au niveau du marché, de métiers totalement internationalisés.

L'avantage fiscal dont bénéficient ceux qui s'installent en Grande-Bretagne est particulièrement sensible pour les contribuables qui perçoivent des revenus en dehors du territoire britannique. Ces contribuables sont considérés comme des « résidents non domiciliés », par opposition aux contribuables « domiciliés », pour qui l'Angleterre est un lieu de séjour permanent. Les «résidents non domiciliés» ne payent un impôt que sur les revenus perçus au Royaume-Uni ou qui sont rapatriés. Ceux perçus en dehors de la Grande-Bretagne, tels que les comptes domiciliés à Jersey ou Guernesey, échappent, en toute légalité, au fisc. Cette « souplesse » du droit fiscal britannique contribue à attirer en Angleterre cadres et dirigeants d'entreprises européens.

● **Une fiscalité des stock-options décalée par rapport à celle appliquée à l'étranger.**

Éléments essentiels à la rémunération des cadres des entreprises, les stocks options font en France, depuis 1995, l'objet d'une imposition moins avantageuse que celle pratiquée dans les autres grands pays industrialisés.

Introduits en droit français par la loi du 31 décembre 1970, qui a complété la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales, ces plans d'option sur actions sont une forme mixte d'intéressement et de participation au capital dans laquelle l'entreprise consent à son personnel le droit d'acquérir ses propres actions à des conditions privilégiées, lui offrant ainsi l'opportunité de réaliser une plus-value spécifique.

Son principe est simple. Le mécanisme se décompose en trois étapes distinctes :

– l'attribution : la société attribue au bénéficiaire le droit, pendant une période donnée, de se porter acquéreur d'un certain nombre de titres à un prix déterminé. Ce prix, éventuellement inférieur au prix du marché, reste fixe pendant toute la période durant laquelle le droit, ou « option », est ouvert au bénéficiaire ;

– la levée : le bénéficiaire choisit de « lever » l'option qui lui a été attribuée, c'est-à-dire d'exercer son droit d'acquisition. Bien entendu, il n'a intérêt à le faire que si le cours, pour les actions cotées, ou la valeur, pour les actions non cotées, ont progressé au-delà du prix invariable initialement fixé lors de l'attribution de l'option : il réalise alors une plus-value dite d'acquisition. Cette étape implique pour lui une sortie de fonds, puisqu'il doit acquérir au prix convenu les actions sur lesquelles portait son option ;

– la cession : le bénéficiaire revend les actions qu'il a acquises sur option. Ce n'est qu'à ce stade qu'il rentre dans ses fonds et que la plus-value d'acquisition, jusque là virtuelle, se concrétise. Il réalisera une plus-value supplémentaire si la valeur des actions a continué de s'apprécier depuis la levée de l'option.

Ainsi, le gain retiré d'un plan d'options sur actions est différé, aléatoire et fonction de la contribution des bénéficiaires à la prospérité de l'entreprise. Ces trois caractéristiques font du plan d'options sur actions un instrument remarquablement efficace de motivation et de fidélisation des cadres supérieurs et des dirigeants des sociétés.

Comme les autres mécanismes d'intéressement et de participation, le plan d'options sur actions bénéficiait à l'origine d'un régime fiscal et social avantageux. L'évolution récente de la législation a, cependant, beaucoup réduit l'intérêt de ce dispositif en France.

Indépendamment de son pouvoir de motivation du personnel, le plan d'options sur actions était jusqu'en 1995 une forme de rémunération particulièrement intéressante pour l'entreprise au regard de l'impôt et des cotisations sociales.

L'avantage représenté par la plus-value d'acquisition (différence entre le prix de souscription ou d'achat et la valeur réelle de l'action à la date de la levée de l'option) était jusqu'en 1995 exonéré des cotisations patronales de sécurité sociale ainsi que de toutes taxes assises sur les salaires. En outre les charges exposées du fait de la levée des options de souscription ou d'achat d'actions consenties à leurs salariés était fiscalement considérées comme des charges déductibles du résultat imposable de l'entreprise.

Pour le bénéficiaire, à condition que les actions soient conservées pendant une période de cinq années à compter de la date d'attribution de l'option, la plus-value d'acquisition était, antérieurement à 1996, taxée lors de la cession des titres, au taux de 26 %, régime des plus-values mobilières.

Depuis 1995, l'évolution de la législation fiscale et sociale applicable aux options de souscription ou d'achat d'actions a conduit à une augmentation très sensible de leur imposition.

Ainsi, la loi de finances initiale pour 1996 a porté à 30 % le taux d'imposition applicable à la plus-value d'acquisition réalisée lors de la levée d'option, auquel il faut ajouter 10 % de prélèvements sociaux depuis 1998, soit 40 % de taux d'imposition.

En outre, la loi de financement de la sécurité sociale pour 1997 a soumis aux cotisations sociales la plus-value d'acquisition lorsque le délai fiscal d'indisponibilité de cinq ans entre l'attribution de l'option et la cession des titres n'est pas respecté.

Avec un taux d'imposition de 40 % de la plus value d'acquisition et un délai de conservation de 5 ans, le régime français est, comme le montre le tableau suivant, nettement moins favorable que ceux en vigueur aux Etats-Unis (20 % pour un délai de conservation de 3 ans), en Grande-Bretagne et au Pays-Bas qui exonèrent les plus-values d'acquisition si l'option est levée après trois ans ou plus après son attribution et en Belgique qui les exonère totalement sans conditions de délais.



## RÉGIME FISCAL DES PLANS D'OPTIONS D'ACHATS D' ACTIONS COMPARAISON INTERNATIONALE

PAYS	ATTRIBUTION DES OPTIONS	LEVÉE DE L'OPTION Imposition de l'avantage (excédent de la valeur de l'action à la date de levée de l'option, sur le prix de l'option)	CESSION DES ACTIONS Imposition de la plus-value (excédent du prix de vente de l'action sur la valeur de l'action à la levée de l'option)	DÉLAI DE CONSERVATION DES ACTIONS	PLAFOND ATTRIBUTION
<b>FRANCE</b>  (Plans d'options de souscriptions ou d'achats d'actions)	Imposition du rabais à l'IR (régime TS) si > 5 % lors de la levée, pour options attribuées depuis 1.1.90 + cotisations sociales et CSG-CRDS (si options levées à compter du 1.1.95)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>Détention ≥ 5 ans</u> entre attribution et cession : options attribuées avant le 20.09.95 = imposition<sup>1</sup> au taux de 26 %<sup>2</sup> options attribuées depuis le 20.9.95 = imposition au taux spécifique de 40 % (IR<sup>3</sup> + 10 % (CSG - CRDS + 2 % social) lors de la cession</li> <li>● <u>Détention &lt; 5 ans</u> entre attribution et cession : imposition à l'IR (TS, régime du quotient) lors de la cession + 10 % de cotisations sociales</li> </ul>	Imposition selon régime général des plus-values (taux de 26 %) <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>.. 5 ans entre date d'attribution et date de cession (sauf cas particuliers : licenciement, retraite, invalidité, décès).</li> <li>.. Pas de délai entre levée et cession.</li> </ul>	Non
<b>BELGIQUE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Oui. Rabais imposable comme un revenu ordinaire (taux maxi 56,6 %)</li> <li>● De plus, imposition à l'IR de la valeur des options lors de l'attribution. Base = 15 % en général<sup>4</sup> de la valeur des actions à cette date.</li> </ul>	Exonération (suppression des conditions de délai de levée)	Exonération (régime général des plus-values mobilières)	Suppression du délai	Suppression des plafonds
<b>ETATS UNIS</b>	Exonération de l'attribution	Imposition lors de la cession selon le régime des plus-values si le délai de conservation des actions est respecté (taux maxi 20 %) ou comme un revenu dans le cas contraire (taux maxi actuel 39,6 %)	Imposition selon le régime général des plus-values (taux maxi 20 %)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2 ans après l'attribution de l'option</li> <li>- 1 an après la levée de l'option</li> </ul>	100.000 \$ annuels (600.000 F), plus report non utilisé des années antérieures.
1. Incentive Stock-Options ou ISO	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rabais : non (surcoût si le salarié détient plus de 10 % du capital de la société)</li> </ul>	Idem régime ISO ci-dessus.	Idem régime ISO ci-dessus	Idem régime ISO ci-dessus	25.000 \$ annuels (150.000 F).
2. Employee Stock Purchase Plans ou ESPP	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rabais : oui 15 % maximum de la valeur des titres.</li> <li>● Imposition du rabais comme un revenu ordinaire (taux maxi 39,6 %)</li> </ul>	Idem régime ISO ci-dessus.	Idem régime ISO ci-dessus	Idem régime ISO ci-dessus	25.000 \$ annuels (150.000 F).
<b>PAYS BAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Rabais : imposition à l'IR (TS) : taux maxi 60 %.</li> <li>● De plus, lors de l'attribution, imposition par anticipation du gain tiré de la levée, déterminé forfaitairement<sup>5</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Détention ≥ 3 ans entre attribution et levée : exonération</li> <li>● Détention &lt; 3 ans entre attribution et levée : imposition de l'avantage à l'IR (TS, taux maxi 60 %), mais après déduction du gain forfaitaire déjà imposé lors de l'attribution</li> </ul>	Exonération (régime général des plus-values mobilières)	Non	Non
<b>ROYAUME-UNI</b>	Exonération de l'attribution.	Exonération si levée comprise entre 3 et 10 ans après l'attribution et si 3 ans écoulés depuis levée précédente.	Imposition selon régime général des plus-values : abattement annuel de 5 % de la plus-value de la 3 <sup>ème</sup> à la 10 <sup>ème</sup> année de détention, puis IR de droit commun (taux maxi 40 %)	Non	Attributions à/c 17.7.95 : plafond global de 20.000 £ (200.000 F), porté à 30.000 £ (300.000 F) en 1996.
1. « Compagny share options plans (CSOPs)	Mais si rabais imposition de celui-ci (TS)	Exonération si levée 3 ans au moins après l'attribution	Imposition selon barème général de l'IR (taux maxi 40 %) mais réduction du taux d'IR de 6 points par année de détention depuis l'attribution. Exonération à partir de 7 ans de détention	Non	100.000 £ (1 MF)
2. Projet PLF avril 2000 : Plans attribués par PME (actifs ≤ 150 MF) à dix postes clés <sup>6</sup>	Exonération de l'attribution	Exonération si levée 3 ans au moins après l'attribution	Imposition selon barème général de l'IR (taux maxi 40 %) mais réduction du taux d'IR de 6 points par année de détention depuis l'attribution. Exonération à partir de 7 ans de détention	Non	100.000 £ (1 MF)

Source : Direction de la Législation fiscale, Ministère de l'Economie et des Finances.

<sup>1</sup> L'avantage est exonéré si options levées avant 1.1.90.

<sup>2</sup> Exonération si cessions annuelles ≤ 50.000 F (1999)

<sup>3</sup> ou option IR (TS) de droit commun

<sup>4</sup> Lorsque l'option est accordée pour une durée > 5 ans, le taux de 15 % est majoré d'un point par année au-delà de la cinquième.

<sup>5</sup> Le gain imposable par anticipation correspond à un pourcentage de la valeur des marchés des actions à la date de l'attribution. Le % croît à mesure que la durée de détention des options augmente (5 ans = 20 %, 10 ans = 35 %).

<sup>6</sup> Emplois de scientifiques, de chercheurs, d'« inventeurs » et d'experts en gestion financière.

La fiscalité des stock-options en vigueur en France place nos entreprises en position d'infériorité par rapport à celles implantées à l'étranger. Elle incite les cadres qui souhaitent lever des plans de stock-options à s'expatrier pour bénéficier à Londres ou à Bruxelles d'exonération totale de leurs plus-values et elle empêche les Français qui ont bénéficié de stock-options à l'étranger de revenir en France avant d'avoir levé leur option. Le rapport sur la « fuite des cerveaux français aux Etats-Unis », diligenté par l'Ambassade de France aux Etats-Unis, constate que « *l'augmentation de la taxation des plus-values des stock-options, depuis décembre 1996, en France constitue pour certains Français, ayant acquis de telles actions en travaillant aux Etats-Unis, un obstacle majeur à leur retour en France* »<sup>1</sup>

*c) Le poids des charges sociales et des prélèvements fiscaux incitent les entrepreneurs à délocaliser leur entreprise ou à la développer à l'étranger*

C'est au niveau des charges sociales que la différence entre la France et la Grande-Bretagne est la plus manifeste. Les charges sociales obligatoires sont, en Angleterre, de 0 % pour les salaires hebdomadaires en dessous de 83 livres et de 12, 2 % au-dessus, contre plus de 40 % en France. Mais le rapport de 1 à 4 doit être corrigé du fait du très faible niveau des prestations sociales servies outre-Manche au titre des cotisations obligatoires, ce qui oblige les entreprises à souscrire pour leurs salariés une assurance complémentaire. Aussi estime-t-on que le niveau moyen des charges sociales effectivement assumées par les employeurs se situe, en Grande-Bretagne, autour de 20 %, soit moitié moins qu'en France.

---

<sup>1</sup> *La fuite des cerveaux français aux Etats-Unis, Emmanuelle Bensimon, , Ambassade de France aux Etats-Unis ( janvier 1998).*

Si on ajoute aux charges sociales, l'impôt sur le revenu, la différence est forte tant pour les entreprises que pour les salariés, comme le montre le tableau suivant.

**SALAIRE NET APRÈS IMPÔTS ET COTISATIONS SOCIALES  
ET COÛT DU TRAVAIL EN %**

	Pour un salaire de 50.000 euros <sup>1</sup>		Pour un salaire de 200.000 euros <sup>2</sup>	
	Il reste au salarié**	Il en coûte à l'employeur*	Il reste au salarié*	Il en coûte à l'employeur*
<b>France</b>	<b>66,6 %</b>	<b>143 %</b>	<b>48,5 %</b>	<b>140 %</b>
Allemagne	62 %	119 %	53,4 %	105 %
Pays-Bas	63,1 %	109 %	46,2 %	102 %
Luxembourg	80 %	111 %	60,1 %	104 %
Suisse (Genève)	79,8 %	118 %	59,6 %	116 %
Royaume-Uni	74,2 %	111 %	63,7 %	112 %
Irlande	70,9 %	111 %	56,6 %	103 %
Etats-Unis (New York)	77,1 %	108 %	61,8 %	104 %

\* Après impôts et cotisations

Source : HSD Ernst & Young

Pour un salaire brut de 328.000 francs, une entreprise payera en France 470.000 francs, le salarié recevant 218 000 francs. En Angleterre, l'entreprise n'acquittera que 364.000 francs, le salarié percevant 240.000 francs.

<sup>1</sup> 328.000 francs

<sup>2</sup> 1.312.000 francs

Les différences de charges varient, certes, en fonction de la situation familiale des salariés et ne correspondent pas aux mêmes prestations sociales. Mais elles constituent pour les entrepreneurs, notamment dans les secteurs à forte intensité de main d'œuvre qualifiée, dans les services et dans le secteur des nouvelles technologies, un facteur important dans le choix d'une implantation.

Les comparaisons internationales en matière de fiscalité des entreprises placent également la France dans une position moins favorable que ses partenaires européens. L'étude du cabinet Baker Mc Kenzie réalisée pour le compte du gouvernement hollandais dont les résultats ont été rendus publics le 15 janvier 1999, est à ce propos intéressante. Elle compare les taux effectifs d'imposition des entreprises pour des investissements dont le rendement avant impôt est identique. Il en ressort que la France est le pays de l'Union européenne dont le taux effectif d'imposition est le plus élevé, pour un rendement avant impôt de 10 %<sup>1</sup>. Le tableau ci-après récapitule les résultats de l'étude.

**CLASSEMENT DES ETATS MEMBRES  
PAR TAUX D'EFFECTIF D'IMPOSITION DES ENTREPRISES  
(POUR UN RENDEMENT AVANT IMPÔT DE 10 %)**

Grèce	13,74
Suède	17,19
Italie	17,73
Finlande	18,14
Irlande	22,29
Royaume-Uni	22,34
Portugal	22,52
Danemark	22,83
Pays-Bas	23,16
Luxembourg	23,48
Belgique	23,48
Autriche	27,04
Espagne	32,76
Allemagne	37,02
<b>France</b>	<b>40,71</b>
Moyenne UE	24,30

Source : Cabinet Baker Mc Kenzie.

*\*Le calcul du taux effectif d'imposition prend en compte l'impôt sur les sociétés, les taxes foncières, la taxe professionnelle, différentes taxes et participations sur les salaires (à l'exclusion des cotisations patronales).*

---

<sup>1</sup> Cf. rapport général n° 89 (1999-2000) sur le projet de loi de finances pour 2000 de M. Philippe Marini, rapporteur général, au nom de la commission des finances.

De telles différences ne peuvent que peser très lourd sur les décisions des chefs d'entreprises concernant le choix d'une implantation. Il est rare, cependant, d'entendre ceux qui se sont expatriés dire qu'ils franchissent le pas uniquement pour ce motif. Le coût de la fermeture d'une usine en France et sa réouverture à l'étranger, les avantages que présente, par ailleurs, la qualité des infrastructures et celle de la main d'œuvre qualifiée disponibles en France sont pris en compte et rendent la prise de décision complexe.

En revanche, il est de plus en plus fréquent qu'ayant implanté des filiales à l'étranger, les entreprises françaises décident, pour des raisons fiscales, d'y développer leurs investissements et d'y réaliser leur croissance. Une étude réalisée auprès de plus de 80 filiales françaises implantées en Grande-Bretagne montre que 60 % d'entre elles jugent que le niveau de la fiscalité et des charges sociales est nettement plus avantageux en Grande-Bretagne de sorte que « *cela permet de se développer et d'investir plus facilement sans prendre de paris aussi risqués qu'en France* »<sup>1</sup>.

### **3. L'attrait pour des sociétés où règne l'esprit d'entreprise**

Les cadres et entrepreneurs français installés à l'étranger ont à de nombreuses reprises souligné combien ils appréciaient, tant aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne, le climat favorable à l'esprit d'entreprise et à la réussite sociale qui y règne, où l'échec est considéré comme un accident de parcours et non comme un opprobre.

S'il entre dans cette image une part de préjugé, force est de constater qu'entrepreneurs et commerçants ne bénéficient pas en France de la considération dont jouissent leurs homologues américains ou anglais. Les élites françaises ont traditionnellement valorisé la réussite intellectuelle et les professions qui s'y rattachent, celles de haut fonctionnaire, de professeur, d'avocat, de médecin, de cadre dirigeant ou d'ingénieur. Si les jeunes Français semblent au regard des sondages être de plus en plus attirés par la création d'entreprise, leurs parents continuent d'espérer pour eux un métier plus sûr que celui de chef d'entreprise.

Cet état d'esprit explique sans doute la très faible proportion des jeunes diplômés qui s'orientent vers la création d'entreprise. Un rapport du Secrétariat à l'Industrie évalue à 6 % pour les ingénieurs et à 3 % pour les diplômés des écoles de commerce, la proportion de ceux qui deviennent créateurs d'entreprise. Il est, en outre, frappant de constater que la probabilité de créer une entreprise diminue avec le niveau de qualification. La même

---

<sup>1</sup> *Le développement international des entreprises françaises. Frenger International (octobre 1999)*

étude estime que « *la probabilité de créer une entreprise est divisée par 2 si l'on a acquis un diplôme d'enseignement supérieur.*<sup>1</sup> ».

Le système éducatif français apparaît encore fort éloigné du monde de l'entreprise et plus porté à former des salariés que des entrepreneurs. Les jeunes eux-mêmes sont de cet avis. Une enquête réalisée en avril 1998 par la SOFRES à la demande du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie révèle que les jeunes âgés de 18 à 30 ans jugent le système éducatif responsable de la faiblesse de l'esprit d'entreprise en France. Sa performance est jugée, par 62 % des jeunes interrogés, plutôt mauvaise en matière de développement chez les jeunes du goût de la recherche et de l'innovation. 73 % des 18-30 ans expriment le même sentiment s'agissant de la formation aux réalités du monde de l'entreprise et 79 % en matière d'incitation à créer sa propre entreprise.<sup>2</sup>

Les entrepreneurs expatriés aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne estiment que le culte des entrepreneurs qui réussissent et la publicité faite aux fortunes qu'ils ont acquises, créent aux Etats-Unis un environnement entrepreneurial qui valorise la réussite et attire les jeunes. Il tranche avec l'espèce de soupçon qui pèse en France sur ceux qu'on appelle encore des « parvenus » ou des « nouveaux riches ».

Ce rapport à l'argent dont les racines culturelles et religieuses sont profondes ne façonne pas seulement les mentalités. Il structure le débat politique. Il explique, à bien des égards, les difficultés qu'ont les gouvernements successifs à offrir à ceux qui réussissent un environnement fiscal comparable à celui qui existe chez nos partenaires.

Le débat lors de la dernière loi de finances sur le régime fiscal des stock-options a montré combien il est difficile de débattre en France de la rémunération des chefs d'entreprise, sans que des considérations émotionnelles et idéologiques ne prennent le pas sur l'analyse des faits.

A cette occasion, on pouvait entendre un député de la majorité plurielle déclarer : « *Avec cette question des stock-options nous n'abordons pas un débat à caractère budgétaire et fiscal mais un problème de civilisation, qui concerne le type de société que nous voulons au siècle prochain* ». Et d'évoquer « *le développement surréaliste des nouveaux conquérants de la fortune* » et les dividendes que se réservent « *une poignée de dirigeants décideurs autocrates s'arrogeant des privilèges exorbitants* » !

Si la réussite est moins célébrée en France que dans le monde anglo-saxon, l'échec y est, en revanche, plus sévèrement jugé.

En France, estiment les entrepreneurs français installés à l'étranger, l'échec disqualifie celui qui en est la victime, alors que dans les pays qui possèdent une longue

---

<sup>1</sup> *Rapport sur la formation entrepreneuriale des ingénieurs, Secrétariat d'Etat à l'industrie (octobre 1998).*

<sup>2</sup> *Chiffres cités par le rapport sur la formation entrepreneuriale des ingénieurs, Secrétariat d'Etat à l'industrie (octobre 1999).*

tradition entrepreneuriale, il est perçu comme expérience qui peut être utile ne serait-ce que parce qu'elle incite à ne pas renouveler les mêmes erreurs. Loin d'être un handicap qui colle à la peau, l'échec est considéré comme une étape dans une carrière.

Ces observations qui décrivent la persistance en France d'un climat culturel et social éloigné de l'élan entrepreneurial que connaissent les pays anglo-saxons, sont trop souvent revenues au cours de l'enquête du Groupe de Travail, pour qu'on puisse les considérer comme négligeables.

En résumé, l'analyse des motivations nécessairement très diverses qui poussent une couche de hauts cadres et de créateurs d'entreprises à faire carrière hors de France, débouche sur une conclusion commune : dans une économie mondialisée, où la mobilité des plus qualifiés devient une règle, leur proposer un environnement administratif, fiscal et culturel attractif est essentiel. Ne pas s'en préoccuper peut, à terme, constituer, dans la concurrence internationale, un lourd handicap. Les pouvoirs publics n'ignorent pas cette situation, même s'ils en minimisent les conséquences. Dans le secteur des nouvelles technologies, le souci d'offrir aux cadres et aux entrepreneurs un environnement financier et fiscal plus dynamique, les ont conduit à prendre des mesures correctrices, mais qui demeurent encore très insuffisantes.

## CHAPITRE III

### LES MESURES PRISES POUR RETENIR LES CRÉATEURS D'ENTREPRISES N'ONT PAS SUFFI À FREINER LES DÉPARTS

Les secteurs de l'innovation sont devenus depuis plusieurs années l'objet d'une attention soutenue des décideurs économiques et politiques dans l'ensemble des pays industrialisés. En France, comme à l'étranger, la prise de conscience des enjeux liés à la nouvelle économie a débouché sur une série de réformes législatives tendant à faciliter l'accès des entreprises innovantes aux capitaux et aux compétences nécessaires à leur création et à leur développement.

#### *A. UNE NOUVELLE DONNE LÉGISLATIVE ET RÉGLEMENTAIRE*

Dans un contexte marqué par le retour de la croissance et la diffusion des nouvelles technologies, un ensemble de mesures nouvelles a permis à la France de rattraper une partie de son retard.

#### **1. Une relance du capital-risque**

La création d'entreprises innovantes requiert des structures de financement particulières, car les banques hésitent à s'engager dans une activité qui échappe aux critères habituels d'évaluation des risques, dans laquelle les garanties sont inexistantes ou difficiles à évaluer. C'est pourquoi, une relance du capital risque était une condition nécessaire au développement d'entreprises innovantes.

#### **● Une amélioration du statut des Fonds Communs de Placements à Risques**

Les Fonds Communs de Placement à Risques (FCPR), élément central du capital-risque français, ont tout d'abord été rénovés.

Créés par la loi de finances pour 1989, les FCPR sont des fonds communs de placement contraints d'investir au moins 40 % de leurs actifs dans des actions, des obligations convertibles ou des titres participatifs de sociétés non cotées. Ils assurent aux

personnes physiques l'exonération des plus-values et font bénéficier les personnes morales du taux des plus-values à long terme, lorsque les titres sont conservés plus de cinq ans.

Le régime des FCPR a été assoupli par la loi portant Diverses Dispositions d'ordre Economique et Financier du 2 juillet 1998, qui a notamment autorisé les FCPR à détenir des parts d'autres FCPR. Cette réforme a permis de créer des « fonds de fonds », qui, en favorisant une plus grande mutualisation, réduisent le risque des investisseurs et améliorent la liquidité du capital-investissement. Ces « fonds de fonds » peuvent racheter des parts de FCPR existants, offrant ainsi une « sortie » aux porteurs de parts initiaux. Certains FCPR sont autorisés à recourir à la publicité et au démarchage, moyennant un agrément qui garantit aux épargnants information et transparence.

Des mesures complémentaires ont été prises concernant les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI). Les FCPI sont des fonds communs de placement à risque (FCPR) qui s'engagent à investir au moins 60 % de leurs actifs dans des sociétés innovantes non cotées, remplissant les conditions suivantes :

- être soumises à l'impôt sur les sociétés ;
- compter moins de 500 salariés ;
- être majoritairement détenues par des personnes physiques ou par des personnes morales détenues par des personnes physiques ;
- avoir réalisé, au cours des trois exercices précédents, des dépenses de recherche d'un montant au moins égal au tiers du chiffre d'affaires le plus élevé réalisé au cours de ces trois exercices ou justifier de la création de produits, procédés ou techniques dont le caractère innovant et les perspectives de développement et le besoin de financement correspondant sont reconnus.

L'exonération des plus-values à la sortie (hormis la CSG et la CRDS), dont bénéficient les parts du FCPI à condition d'avoir été conservées pendant cinq ans, a été complétée en 1997 par une déduction d'impôt qui renforce très nettement l'attractivité de ces placements. Les souscriptions de parts de FCPI effectuées par des particuliers entre le 1<sup>er</sup> janvier 1997 et le 31 décembre 2001 ouvrent, en effet, droit à une réduction d'impôt de 25 % du montant des versements, dans une limite de 75.000 francs pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés et de 150.000 francs pour les contribuables mariés soumis à une imposition commune.

Ce régime fiscal attractif explique que les FCPI ont rencontré un grand succès auprès des épargnants, au point que certaines demandes ne peuvent être satisfaites.

### ● La création d'un fonds de capital-risque public

Afin d'augmenter l'offre de capital-risque au profit des jeunes entreprises innovantes, l'Etat a créé un fonds de 600 millions de francs financé par la privatisation de France Télécom et abondé à hauteur de 300 millions de francs par la Banque Européenne d'Investissement (BEI).

Le Fonds Public de Capital-Risque (FPCP) est un « fonds de fonds ». Il souscrit dans des fonds de capital-risque privés, à hauteur de 10 à 20 % de leurs investissements dans des entreprises françaises innovantes de moins de sept ans, dont le siège social et la majorité des emplois sont localisés en France. Les fonds concernés doivent avoir les caractéristiques suivantes :

- être des fonds communs de placement à risques (FCPR), à l'exclusion des FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) ;

- avoir une taille minimum de 100 millions de francs ;

- ne pas être détenus par un souscripteur majoritaire, une majorité publique ou un organisme contrôlé par la CDC ;

- investir au moins 50 % de leur actifs dans des entreprises françaises, innovantes et de moins de 7 ans.

D'après les estimations du Gouvernement, l'action conjointe du fonds public pour le capital risque et du fonds BEI devrait générer de 4 à 6 milliards d'investissement en fonds propres au bénéfice de PME innovantes ou de haute technologie.

Il a été engagé à ce jour 730 millions de Francs au profit de 17 fonds, qui réuniront au total plus de 5,1 milliards de francs. A ce stade, près d'un milliard de francs a été investi dans 150 entreprises nouvellement créées, dont l'activité se répartit à hauteur de 38 % dans l'édition de logiciels et Internet, 22 % dans les services et le commerce électronique, 25 % dans les sciences du vivant et 15 % dans l'électronique et les semi-conducteurs.

Le succès de cette procédure a conduit les pouvoirs publics à annoncer la création d'un second Fonds Public de Capital-Risque, doté d'un milliard de francs.

### ● La création des contrats d'assurance-vie « DSK »

Autre dispositif destiné à drainer l'épargne vers la création d'entreprises innovantes, une exonération des contrats d'assurance-vie investis en actions (appelés contrats « DSK ») a été instituée à l'occasion de la réforme de la fiscalité de l'assurance vie prévue par l'article 21 de la loi de finances pour 1998. Celle-ci a limité, à compter du

1er janvier 1998, l'exonération des produits d'assurance-vie de plus de huit ans à 30.000 francs par an pour un célibataire, veuf ou divorcé et à 60.000 francs pour un couple marié. Au-delà de ces seuils, ces produits sont soumis à une taxation forfaitaire de 7,5 %. Toutefois, le même article a prévu que les contrats d'assurance-vie investis en actions « DSK », échapperont à cette taxation, à condition d'être investis à hauteur d'au moins 5 % dans :

- des parts de fonds communs de placement à risques, de fonds communs de placement dans l'innovation, des actions de sociétés de capital risque ou de sociétés financières d'innovation ;

- des actions émises par des sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés, dont les titres ne sont pas cotés et qui n'exercent pas une activité bancaire, financière, d'assurance, de gestion ou de location d'immeubles ;

- des titres admis au nouveau marché.

Les produits des contrats d'assurance-vie de plus de huit ans ainsi investis sont exonérés d'impôt sur le revenu.

Ce dispositif poursuit un double objectif :

- orienter une partie des actifs des contrats d'assurance-vie vers le marché des actions, afin d'augmenter la liquidité des marchés ;

- développer l'investissement en titres non cotés ou cotés sur des marchés de croissance en drainant au moins 5 % de l'épargne collectée vers les fonds propres de cette catégorie de PME.

Au 31 décembre 1999, la collecte s'élevait à 70 milliards de francs dont 5 %, soit 3,5 milliards de francs, sont destinés au financement d'entreprises innovantes.

### ● **Le report d'imposition des plus values réinvesties dans les fonds propres des entreprises**

Afin de favoriser le développement en France de « business angels », l'article 79 de la loi de finances pour 1998 a institué un mécanisme de report d'imposition pour les plus values de cession ou les droits sociaux normalement imposables au taux de 26 %. Il devait initialement ne bénéficier qu'à des sociétés créées depuis moins de sept ans, mais l'article 5 de la loi de finances pour 1999 a porté ce délai à quinze ans.

Ce régime est soumis à une série de conditions. Le contribuable doit, au cours des cinq années précédant la cession, avoir été salarié ou dirigeant de la société dont les titres sont cédés et, à la date de la cession, détenir avec les membres de son foyer fiscal, plus de 10 % des parts de cette société. Outre des conditions relatives à son secteur d'activités et au contexte de sa création, la société bénéficiaire de l'apport doit remplir des critères d'âge et être détenue à 75 % au moins, directement ou indirectement, par des personnes physiques. Enfin, le contribuable ne doit être ni associé de la société bénéficiaire de l'apport, ni y exercer des fonctions de direction.

Il s'agit d'inciter des personnes ayant réussi dans le lancement ou la gestion d'entreprises à investir les ressources et les compétences qu'elles ont acquises dans des entreprises nouvelles. L'investissement financier se double ainsi d'un transfert de compétences.

Ces dispositions fiscales ont été complétées par des améliorations de l'environnement juridique de la création d'entreprises innovantes.

## **2. Un cadre juridique plus adapté à la création d'entreprises innovantes**

S'inspirant des pratiques anglo-saxonnes, les pouvoirs publics ont également cherché à encourager l'émergence de nouveaux entrepreneurs en instituant un cadre juridique plus adapté, en particulier, en matière de stock-options et de statut des sociétés.

**• La création des Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprises (BSPCE) tend à encourager fiscalement la prise de risque**

Les petites et moyennes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance ont besoin de dirigeants et de collaborateurs de haut niveau. Comme elles ne peuvent généralement offrir une rémunération correspondant à la valeur des intéressés et au risque qu'elles leur font courir en rejoignant une petite structure incertaine de son avenir, elles ont du mal à les recruter.

Le recours aux stock-options permet de résoudre cette difficulté et est, de ce fait, essentiel à l'essor de la nouvelle économie. En attribuant à leurs salariés le droit de souscrire une part de capital de leur entreprise à un prix fixé par avance, les entreprises innovantes leur offre des perspectives qui compensent ces handicaps. Aussi, les stock-options permettent-elles d'attirer des cadres, des ingénieurs ou des chercheurs et de les fidéliser. Ces salariés ne peuvent, en effet, lever leurs options et revendre leurs titres qu'après être restés dans l'entreprise pendant une certaine période.

En France, le recours à ce mode de rémunération par les entreprises innovantes est devenu problématique depuis la réforme de la fiscalité des stock-options décidée en 1995.

Comme le souligne le dernier rapport du commissariat général du plan sur la recherche et l'innovation : « *la disparition d'un régime favorable des stock-options a eu deux conséquences majeures pour les entreprises françaises de croissance :*

*– un accès plus difficile des petites firmes innovantes aux personnels qualifiés. Elles ne peuvent plus donner à cette catégorie de professionnels des actions en compensation des salaires que seules les grandes entreprises peuvent payer ;*

*– une viabilité très menacée des très jeunes entreprises en forte croissance. Il y a pour elles une sorte d'épée de Damoclès car tout départ d'un collaborateur dans les premières années de la firme peut, par reclassement des actions versées, entraîner sa faillite. Alors que ces entreprises manquent de financement et peinent à se hisser au niveau des grandes entreprises, elles doivent donc provisionner des charges sociales sur les plus-values. Il y a donc un frein sur la valorisation (boursière) des entreprises ».<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Recherche et innovation, la France dans la compétition mondiale, Commissariat général du plan (octobre 1999).

Renonçant à une réforme générale des stock-options, le Gouvernement, à l'initiative de M. Dominique Strauss-Kahn, a institué une nouvelle catégorie de stock-options destinée aux sociétés de création récente.

L'article 76 de la loi de finances pour 1998 a instauré, à titre provisoire, des Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprise (BSPCE) qui, en dépit de leur dénomination compliquée, ne sont rien d'autre qu'une forme avantageuse de stock-options.

Les bénéficiaires des BSPCE sont les salariés et les mandataires sociaux soumis au régime fiscal des salariés de sociétés créées depuis moins de quinze ans<sup>1</sup> répondant aux conditions suivantes :

– ne pas exercer une activité bancaire, financière, d'assurance, de gestion ou de location d'immeuble ;

– être passibles en France de l'impôt sur les sociétés, ce qui exclut les sociétés étrangères exerçant leur activité sur le territoire national ;

– être détenues directement et de manière continue pour 25 % au moins par des personnes physiques ou par des personnes morales détenues par des personnes physiques. Toutefois, les participations des divers organismes intervenant en matière de capital-risque ne sont pas prises en compte pour cette condition, dès lors qu'elles restent minoritaires (sociétés de capital risque, sociétés de développement régional, sociétés financières d'innovation, fonds communs de placement à risques, fonds communs de placement dans l'innovation) ;

– ne pas avoir été créées dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou de la reprise d'activités préexistantes. Il doit donc s'agir d'activités entièrement nouvelles, notion qui fait l'objet d'interprétations diverses et donne lieu à de nombreux contentieux fiscaux ;

– être non cotées ou cotées sur les marchés des valeurs de croissance en France (nouveau marché) ou dans l'espace économique européen.

---

<sup>1</sup> Initialement, le dispositif était réservé aux sociétés de moins de sept ans. L'article 4 de la loi de finances pour 1999 en a étendu le bénéfice aux sociétés de moins de quinze ans.

Le mécanisme des BSPCE est comparable à celui des options de souscription ou d'achat d'actions. Le BSPCE, qui est incessible, ouvre à son bénéficiaire le droit de souscrire au titre de la société au prix fixé lors de l'attribution de ce droit. Le bénéficiaire réalise une plus-value si la valeur de la société a augmenté entre le moment de l'attribution du bon et la revente des titres. Le gain réalisé lors de la cession de ces titres est imposé au taux de droit commun des plus-values de cession de valeurs mobilières ou de droits sociaux, soit 26 %, (prélèvements sociaux additionnels compris), lorsque le bénéficiaire, à la date de la cession, a été pendant au moins trois ans, salarié de la société émettrice. Si cette dernière condition d'ancienneté n'est pas respectée, la plus value est taxable à un taux majoré de 40 % (prélèvements sociaux additionnels compris).

Ces modalités d'imposition sont donc particulièrement attrayantes, par rapport tant au taux marginal de l'impôt sur le revenu (54 %) qu'à celui généralement applicable aux stock-options (40 %).

**COMPARAISON ENTRE LES RÉGIMES FISCAUX APPLICABLES AUX BSPCE  
ET AUX STOCK-OPTIONS (MAI 2000)**

	<b>BSPCE</b>	<b>STOCK-OPTIONS</b>
<b>ATTRIBUTAIRES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sociétés non cotées ou cotées sur les nouveaux marchés ou sur les marchés des valeurs de croissance de l'Espace économique européen.</li> <li>- Sociétés de moins de 15 ans,</li> <li>- Sociétés détenues, directement ou indirectement, à hauteur de 25 %, par des personnes physiques</li> <li>- Sociétés entièrement nouvelles ou issues d'essaimage.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sociétés, cotées ou non, et leurs filiales.</li> <li>- Sociétés liées au sein d'un groupe (loi du 9 juillet 1984).</li> <li>- Sociétés françaises mères ou filiales d'une société étrangère (ordonnance du 21 octobre 1986).</li> </ul>
<b>BÉNÉFICIAIRES</b>	Attribués « intuitu personae », réservés aux membres du personnel salarié et aux dirigeants soumis au régime fiscal des salariés	Salariés, puis mandataires sociaux, lorsque ces derniers : <ul style="list-style-type: none"> <li>- participent à la création ou au rachat d'une société (loi du 9 juillet 1984),</li> <li>- occupent une fonction de direction (loi du 17 juin 1987), dans la limite de 1/3 du capital social (options de souscription) et 10 % du capital (options d'achat)</li> </ul>
<b>DELAIS</b> (pour bénéficier du régime fiscal le plus favorable)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 ans d'ancienneté dans l'entreprise</li> <li>- pas de délai de conservation ni de portage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 ans de conservation des titres entre l'attribution et la cession</li> <li>- pas de délai de portage (entre levée de l'option et cession)</li> </ul>
<b>RABAIS <sup>1</sup></b>	non prévu (titres, pour la plupart, non cotés)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Si IR à la levée de l'option</li> <li>- + cotisation et contributions sociales (CSG - CRDS) depuis le 1.1.95</li> </ul>
<b>PLUS VALUES d'acquisition <sup>2</sup></b>	non imposées	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>en cas de non respect du délai de cinq ans</u> : imposition comme salaire l'année de cession (avec un système de quotient), assujettissement aux cotisations sociales salariales, à la CSG et à la CRDS depuis le 1.1.97, mais exemption du 2 % social</li> <li>- <u>si respect du délai de cinq ans</u> : depuis le 20.9.95, 40 % : taux spécifique de 30 %, appliqué l'année de cession, + 10 % de prélèvements sociaux (CSG, CRDS et 2 %)</li> </ul>
<b>PLUS VALUES de cession <sup>3</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>si moins de 3 ans d'ancienneté</u> : taux majoré de 30 % (40 % compte tenu des prélèvements sociaux)</li> <li>- <u>en cas d'ancienneté d'au moins 3 ans</u> : taux de droit commun (16 %) soit 26 % en y incluant les prélèvements sociaux</li> </ul>	imposition au taux de droit commun 26 % (16 % + 10 % de prélèvements sociaux (CSG, CRDS, et 2 %))

<sup>1</sup> Rabais : différence entre le cours du titre et son prix d'acquisition.

<sup>2</sup> Plus-value d'acquisition : différence entre la valeur du titre au jour de la levée de l'option et son prix d'acquisition.

<sup>3</sup> Plus-value de cession : différence entre le prix de cession et la valeur à la levée de l'option.

Le régime fiscal des BSPCE est plus simple et nettement plus souple. Mis à part le respect d'une condition d'ancienneté dans l'entreprise, aucun délai de conservation des titres n'est exigé. A la différence des gains sur options de souscription ou d'achat d'actions, les BSPCE sont totalement exonérés de cotisations sociales.

Le tableau ci-dessus illustre le caractère plus favorable, mais, également le champ d'application réduit des BSPCE par rapport aux stock-options.

### ● **L'ouverture du statut des sociétés par actions simplifiées pour les jeunes entreprises innovantes**

Le statut des sociétés anonymes étant peu adapté aux jeunes entreprises à risque et à fort potentiel de croissance, en raison des contraintes qu'il implique, la loi sur la recherche et l'innovation du 12 juillet 1999 a assoupli les conditions de constitution des Sociétés par Actions Simplifiées (SAS) créées par la loi du 3 janvier 1994 pour tenir compte des spécificités des sociétés innovantes.

Les nouvelles dispositions permettent à toute personne physique ou morale de créer une SAS, y compris sous une forme unipersonnelle, alors que la loi du 3 janvier 1994 réservait cette faculté aux sociétés ayant un capital entièrement libéré au moins égal à 1,5 million de francs, ainsi qu'à certains établissements publics de l'Etat et à certains établissements de crédit privés. L'obligation de libération totale du capital dès sa souscription a été supprimée. Le capital de la SAS -qui doit être au moins égal à 250.000 francs, comme celui de toute société par actions- pourra être libéré pour moitié lors de la souscription, et pour moitié dans les cinq ans suivant l'immatriculation de la société.

Conçue en 1994 comme une « société de sociétés » ou une « société-contrat » adaptée au développement d'activités communes à plusieurs entreprises (« joint-ventures »), à la gestion de filiales ou à la constitution de sociétés de capital-risque, la SAS est ainsi devenue une formule adaptée aux PME et en particulier, mais pas exclusivement, aux PME innovantes.

La SAS permet aux « jeunes entreprises » de s'affranchir de plusieurs contraintes imposées aux sociétés anonyme, telles que :

– le nombre minimal de sept actionnaires : la SAS pouvait, aux termes de la loi de 1994, n'avoir que deux actionnaires ; elle pourra, désormais, ne comporter qu'un associé unique et offrir, après l'EURL, une nouvelle forme d'« entreprise unipersonnelle » ;

– les règles d'organisation : les conditions de direction de la SAS sont déterminées librement par ses statuts qui fixent les conditions de nomination des

dirigeants, leur nombre, la durée de leur mandat, leur mode de rémunération ; elles peuvent prévoir ou non des structures collégiales et elles définissent les pouvoirs des organes de gestion. La loi n'impose à la SAS que d'être dotée d'un président la représentant à l'égard des tiers ;

– les mécanismes de décision : les statuts de la SAS déterminent librement le mode de consultation des associés et les rapports entre droits de vote et détention du capital.

La latitude ainsi laissée aux associés pour organiser le fonctionnement de la société peut notamment permettre une dissociation entre capital et pouvoir, que la loi de 1994 prévoyait pour la constitution de sociétés de capital-risque et qui peut s'avérer particulièrement intéressante pour définir, dans le cas des « start-up », les rapports entre créateurs et investisseurs.

**● Un rapprochement entre recherche publique et entreprises grâce à la loi sur l'innovation et la recherche.**

Comme le constatait le rapport de M. Henri Guillaume sur l'innovation, notre pays dispose d'importantes capacités en matière scientifique et technologique, mais leur articulation avec le secteur privé s'effectue moins bien que dans d'autres pays industrialisés. Il en est ainsi, tant sur le plan des structures où les partenariats entre organismes de recherche et entreprises sont difficiles à organiser, que des relations entre les personnels de la recherche et le monde économique.

Alors que l'expérience montre que la valorisation des résultats de la recherche est un facteur important de dynamisme économique, le nombre d'entreprises créées chaque année à partir des résultats de la recherche publique reste faible. Or, ce sont ces entreprises qui disposent du plus fort potentiel de croissance. Dans ce contexte, la loi sur l'innovation et la recherche a eu pour objectif de remédier à cette situation et de créer un cadre favorisant la création d'entreprise par des chercheurs, des étudiants ou des salariés du secteur public.

Reprenant en partie des dispositions d'un projet de loi<sup>1</sup> déposé par le précédent Gouvernement et d'une proposition de loi<sup>2</sup> adoptée par le Sénat le 22 octobre 1998, permettant aux fonctionnaires du service public de la recherche de participer à la création d'entreprises, le projet de loi sur l'innovation et la recherche promulguée le 12 juillet 1999 a instauré des mesures tendant à :

- développer la mobilité des chercheurs publics vers les entreprises ;
- favoriser la coopération entre recherche publique et entreprises.

Le premier volet de la loi du 12 juillet 1999 lève certains obstacles statutaires et substitue à une interdiction générale un régime d'autorisation, encadré par la commission de déontologie, adapté aux spécificités de la recherche et respectueux de l'intérêt public. Il autorise les personnels de recherche à quitter, pendant une durée de six ans, le service public pour participer à la création d'une entreprise qui valorise leurs travaux. Les intéressés pourront, par ailleurs, apporter leur concours scientifique à une entreprise, participer à son capital, être membre de son conseil d'administration, sans quitter le service public.

Ces dispositions concernant les personnels sont complétées par des mesures portant sur les enseignants du premier et du second degré et leur donnent la possibilité d'effectuer des périodes de mobilité au sein d'une entreprise ou d'un organisme public.

Le deuxième volet de la loi complète les lois de 1982 sur la recherche et la technologie et de 1984 sur l'enseignement supérieur par la création de structures adaptées au soutien de petites et moyennes entreprises de haute technologie. Il autorise les universités et les organismes de recherche à créer des services gérant des contrats de recherche dans un cadre budgétaire plus souple, avec des règles contractuelles mieux adaptées. Ces établissements pourront, en outre, contribuer à la création d'« incubateurs », afin d'accueillir et d'accompagner le développement d'entreprises de haute technologie.

Structure d'accueil et d'accompagnement d'entreprises innovantes, les incubateurs leur offrent un appui en matière de formation, de conseil et de financement, et les hébergent jusqu'à ce qu'ils trouvent place dans une pépinière d'entreprises ou s'installent à leur compte.

---

<sup>1</sup> *Projet de loi n° 3492 (AN) portant diverses dispositions d'ordre économique et financier, déposé le 2 février 1997.*

<sup>2</sup> *Rapport n° 505(1998-1999) de M. Adrien Gouteyron au nom de la Commission des Affaires culturelles.*

La spécificité des incubateurs créés par la nouvelle loi tient au fait qu'ils sont situés à proximité immédiate d'un site scientifique, afin de maintenir des relations étroites avec les laboratoires de recherche dont les porteurs de projets (chercheurs, enseignants-chercheurs, jeunes docteurs) sont le plus souvent issus et de bénéficier ainsi de leur potentiel scientifique et technologique.

Depuis l'adoption de la loi, vingt-deux projets d'incubateurs ont été déposés, une quinzaine sont en cours. Ces projets bénéficieront d'un crédit global d'environ 100 millions de Francs.

Constatant que le financement de l'amorçage, c'est à dire de la phase qui précède la création des entreprises constitue un maillon critique dans la chaîne du financement, les pouvoirs publics ont également décidé d'affecter 100 millions de francs, prélevés sur les recettes de la mise sur le marché de France Télécom, pour aider les universités et organismes de recherche à participer de façon minoritaire au tour de table de fonds d'amorçage. Un appel à proposition a été lancé le 24 mars 1999 auprès des principaux pôles universitaires français, portant sur la mise en place de sociétés de transfert de technologie, d'incubateurs et de fonds d'amorçage. Les fonds devront être clairement ciblés sur l'amorçage, et gérés par des professionnels du capital-risque, et organisés sous forme de FCPR.

Ces mesures de soutien aux financements des entreprises innovantes ainsi que les avancées opérées par la loi sur l'innovation et la recherche ont été bienvenues. Encore convient-il d'en évaluer l'impact.

## ***B. DES PROGRÈS ENCORE INSUFFISANTS POUR ENDIGUER L'EXODE***

Les mesures prises par les pouvoirs publics, jointes à la diffusion des nouvelles technologies, à l'intérêt croissant des Français pour la nouvelle économie et à la reprise économique, explique l'évident essor que l'on constate depuis deux ou trois ans dans la création et le développement d'entreprises technologiquement innovantes.

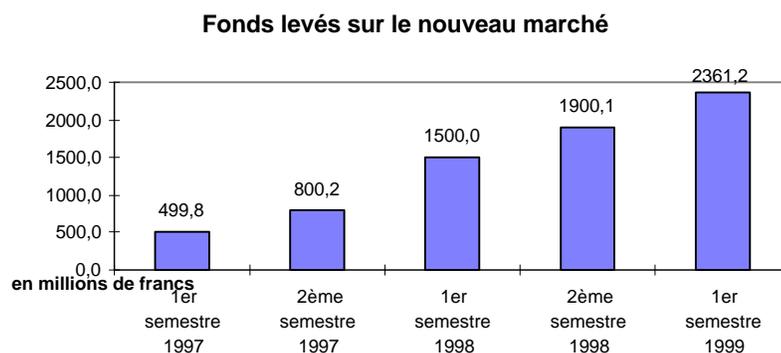
### **1. La montée en puissance de la « nouvelle économie »**

Plusieurs indicateurs reflètent les progrès que la nouvelle économie accomplit en France depuis la fin des années 1990 : croissance des investissements, nombre des start-ups, augmentation du chiffre d'affaire de l'ensemble du secteur.

Les mesures prises ont multiplié les structures de capital risque ainsi que le montant des financements disponibles. Le nombre des FCPR est passé de 114 en 1997 à

198 en 1999, soit une augmentation de plus de 70 %, tandis que les capitaux placés dans les FCPI étaient multipliés par quatre depuis 1997. Ils se sont élevés à 1,6 milliard de francs en 1999 contre 340 millions de francs collectés en 1997 et 800 millions de francs en 1998.

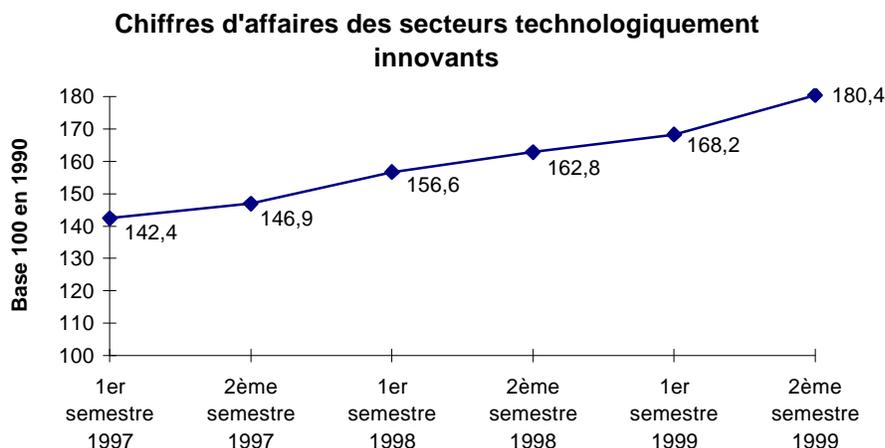
En 1999, les fonds investis dans le capital-risque pour créer, développer un premier produit et financer sa mise au point et sa commercialisation, se sont élevés à 2,8 milliards de francs, en augmentation de 64 % par rapport à 1998. L'intérêt des fonds de capital-risque pour les jeunes entreprises Internet françaises, n'a cessé de s'accroître devenant, avec les logiciels et les biotechnologies, leur principale cible.



Source : Nouveau marché

Parallèlement à l'amélioration des conditions de financement en amont, on observe le développement, à la Bourse de Paris, du nouveau marché, qui accueille les entreprises de haute technologie lorsqu'elles ont acquis une certaine maturité. Evolution heureuse qui offre aux créateurs et aux investisseurs la possibilité de revendre leurs parts dans de meilleures conditions et témoigne de l'apparition d'une nouvelle génération d'entreprises innovantes.

Cet afflux de capitaux facilite l'émergence de nouveaux entrepreneurs. Les créations d'entreprises dans les secteurs innovants ont dépassé, dans la deuxième moitié de 1999, le seuil de 4.000 unités par semestre, c'est-à-dire 10 % de plus qu'au second semestre 1998. Aussi, la place des entreprises technologiquement innovantes dans le secteur de l'économie s'accroît-elle : de 3,9 % au premier semestre 1996, elle est passée à 4,6 % au premier semestre 1999 et à 5,1 % au second semestre 1999. Plus d'une création d'entreprise sur vingt intervient aujourd'hui dans ces secteurs.



Source : Tableau de bord de l'innovation, ministère de l'économie et des finances

L'ensemble des secteurs « technologiquement innovants » ont connu en 1999 une croissance de 10 % de leur chiffre d'affaires par rapport à 1998, le secteur informatique progressant de 15,3 %.

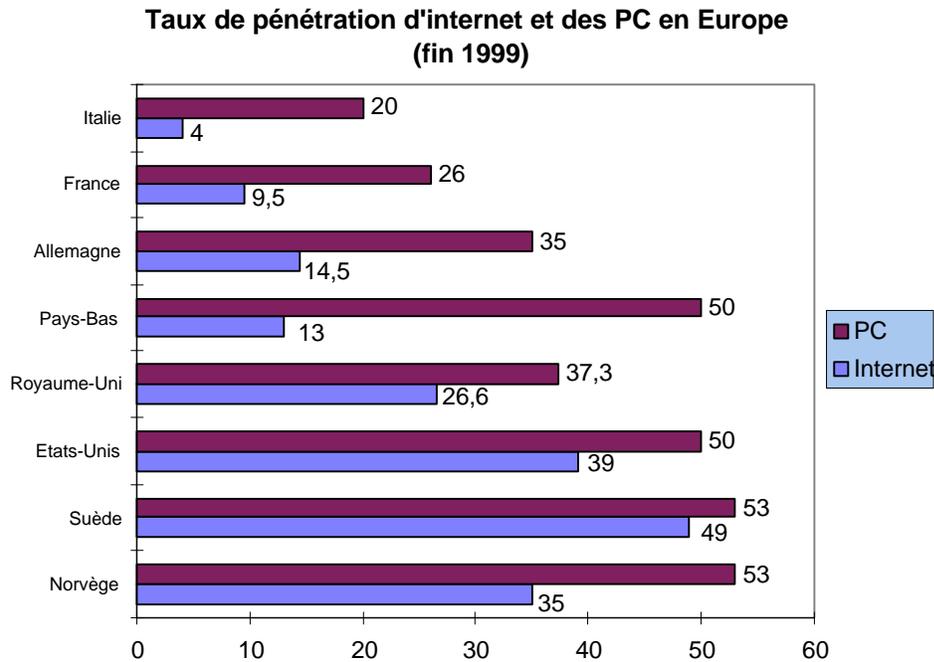
Le nombre des créations d'entreprises, l'importance des fonds investis, le développement du chiffre d'affaires des entreprises technologiquement innovantes, permettent de penser que la France, à l'instar de ses partenaires, est entrée dans une nouvelle phase de croissance. S'il faut se féliciter de cette évolution, il est bon de la comparer aux progrès qui s'accomplissent à l'étranger.

## **2. Le retard n'est que partiellement rattrapé**

Le Groupe de Travail a entendu en France et à l'étranger plusieurs dizaines de chefs d'entreprises, d'investisseurs et d'experts français spécialisés dans les secteurs innovants. Tous ont souligné que si la situation s'était nettement améliorée, elle était encore loin de se comparer à ce que l'on peut observer aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, ou dans certains pays scandinaves.

Alors que la France est en phase de décollage des nouvelles technologies, ses concurrents en sont à l'étape suivante, de sorte que la France ne comble que peu à peu son retard. Elle paie la lenteur avec laquelle les acteurs économiques et les pouvoirs publics ont pris la mesure des enjeux de la nouvelle économie.

Dans le secteur des nouvelles technologies de l'information, la taille du marché français demeure très limitée. Si le nombre d'internautes et de clients du téléphone mobile a été multiplié par cinq depuis 1997, le taux de pénétration de ces nouvelles technologies reste très nettement inférieur en France à ce qu'il est par exemple en Grande-Bretagne. Le pourcentage d'Anglais utilisant Internet est de 26,6 %, le taux de diffusion des téléphones mobiles est de 35 % contre respectivement 9,5 % et 28 % en France. Cela signifie concrètement que, pour les entreprises de commerce électronique, le nombre de consommateurs potentiels est deux fois plus important qu'en France.



Source : *Tableau de bord de l'innovation*

Ce qui vaut pour la taille du marché vaut aussi pour le volume des financements. Le montant des fonds investis dans le capital-risque en France a été multiplié par 2,5 depuis 1997, où il atteint 2,8 milliards de francs en France, contre 81,9 milliards de francs en Grande-Bretagne, soit 25 fois plus<sup>1</sup>.

En 1998 et 1999, 8.000 entreprises se sont créées en France dans le secteur des nouvelles technologies de l'information, contre 32.000 en Grande-Bretagne.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> *British Venture Capital Association BVCA, Key fact (mai 2000) et Association Française des investisseurs en capital (AFIC)*

<sup>2</sup> *Tableau de bord de l'innovation, Ministère de l'économie et des finances.*

Ces comparaisons montrent l'ampleur du chemin qui reste à parcourir. Le rapport du député Michel Destot sur l'innovation en France, publié il y a quelques semaines, souligne que si les progrès faits sont importants, il faut tenir compte « *des exemples étrangers qui mettent en lumière les retards français* »<sup>1</sup> et mettre en oeuvre « *de nouvelles stimulations* » pour favoriser l'accès des entreprises innovantes à des personnels formés et à des financements adéquats.

Ces observations rejoignent l'appréciation des entrepreneurs rencontrés par le Groupe de Travail. Nombre d'entre eux ont souligné la persistance de difficultés de financements au niveau du lancement des projets, en raison du nombre encore limité d'investisseurs privés et de l'insuffisance des fonds d'amorçage, ainsi qu'au niveau de l'entrée en Bourse en raison de l'étroitesse du nouveau marché français.

Le secteur des nouvelles technologies en France n'a pas bénéficié autant qu'aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne de l'émergence d'une génération de « *business angels* » dont le rôle dans la naissance des entreprises innovantes est essentiel. L'Agence pour la création d'entreprise observe, en effet, qu'aux Etats-Unis « *la principale source de financement de la création et du développement des entreprises de haute technologie est, à hauteur de 80 %, le réseau des investisseurs individuels composé par les créateurs eux-mêmes, soit une nébuleuse de petits investisseurs plaçant à peine quelques milliers de dollars et quelques gros investisseurs appelés « business angels* »<sup>2</sup>. Il est généralement admis que l'apport des investisseurs individuels est d'environ 20 milliards de dollars par an, soit dix à vingt fois plus que les sociétés de capital-risque dont les investissements ne dépassent pas 2 à 2,5 milliards de dollars par an.

Certes, les réseaux d'investisseurs privés se développent aussi en France à l'instigation d'organismes telles que Leonardo, Procap, Chausson Finances, Business angels.com, Entreprise en croissance, etc.... Ils sont loin cependant d'avoir l'ampleur de leurs homologues américains, dont on estime le nombre à 300.000, ou britanniques, dont l'association nationale compte plus de 18.000 adhérents. Ils ne bénéficient pas, il est vrai, d'un environnement fiscal aussi favorable. L'importance des fonds apportés par les investissements individuels dans ces pays s'explique, en effet, en bonne partie par les avantages fiscaux dont ils bénéficient.

La relative étroitesse du nouveau marché est un autre handicap. Bien que le nombre d'entreprises cotées sur le marché ait été multiplié par quatre, on n'en compte guère plus d'une centaine pour une capitalisation de 36,08 milliards de francs, contre 360,78 milliards de francs pour le « *Neuer Mark* » allemand. Aussi, de nombreuses entreprises choisissent de se faire coter sur les marchés étrangers, en particulier le NASDAQ, où leur potentiel a de meilleures chances d'être valorisé.

---

<sup>1</sup> *Encourager l'innovation en France, moteur de la croissance et source de nouveaux emplois, M. Michel Destot, Assemblée Nationale, Rapport n° 2364, (mai 2000)*

<sup>2</sup> *Création d'entreprise, étude internationale, Agence pour la création d'entreprises, APCE (mai 1999).*

Les entrepreneurs consultés ont attiré l'attention du Groupe de Travail sur le fait que les mesures prises en faveur des entreprises innovantes, sont le plus souvent assorties d'innombrables conditions restrictives qui en limitent considérablement la portée, de sorte que le régime fiscal français reste en fait très en deçà de ceux en vigueur à l'étranger.

Il en est, notamment, ainsi du régime applicable au report d'imposition des plus values réinvesties dans les fonds propres des entreprises. Destiné à promouvoir les « business angels », ce régime a été assorti de treize conditions qui en réduisent considérablement l'efficacité.

Les plus-values ne sont prises en compte que si elles proviennent de la cession à titre onéreux :

- de titres mentionnés à l'article 92 B du code général des impôts (valeurs mobilières négociées sur un marché réglementé ou sur le marché hors cote, obligations et autres titres d'emprunts négociables non cotés) ;

- de droits sociaux, visés à l'article 92 J du même code, cédés par certains associés de sociétés passibles de l'impôt sur les sociétés dont la part dans les bénéfices sociaux n'excède pas 25 %.

Le cédant doit, entre autre, avoir été, pendant cinq ans, salarié ou mandataire de la société dont les titres sont cédés. Il lui est interdit, en revanche, de devenir salarié ou mandataire social de la société bénéficiant de l'apport (ou même d'y détenir une participation substantielle de plus de 25 % des droits pendant les cinq années suivantes). Son foyer fiscal doit avoir détenu plus de 10 % des bénéfices de la société cédée.

La société bénéficiaire de l'apport ne doit pas exercer une activité bancaire, financière, immobilière ou d'assurance.

Elle doit être une PME véritable et réellement nouvelle, ce qui implique :

- qu'elle ne soit pas cotée à la date de l'apport ;
- qu'elle soit détenue pour 75 % au moins, directement ou indirectement, par des personnes physiques (hors participation minoritaire d'organismes de capital- risque) ;

- qu'elle ait été immatriculée au registre du commerce depuis moins de quinze ans (moins de sept ans pour les apports réalisés avant le 31 août 1998) ;

- qu'elle ne soit pas issue d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou d'une reprise d'activités préexistantes.

La société bénéficiaire de l'apport doit être passible de l'impôt sur les sociétés en France, de plein droit ou sur option et le réinvestissement doit avoir lieu au plus tard avant la fin de l'année qui suit celle de la cession.

On justifie ces restrictions par le double souci d'en réserver le bénéfice à de vraies PME, authentiquement nouvelles et d'éviter certains détournements. Mais, comme le souligne M. Philippe Marini dans son Rapport Général au Sénat sur le projet de loi de finances pour 2000, « *le rapport contraintes/avantages est sans doute l'un des plus faibles de notre histoire fiscale récente (c'est probablement l'une des principales raisons pour lesquelles le coût ne peut en être précisé). En contrepartie du respect des treize conditions exigées, le contribuable concerné ne bénéficie ni d'une exonération, ni même d'une réduction d'impôts, mais d'un simple report d'imposition.* »<sup>1</sup>

Ceci est d'autant plus vrai que les risques pris ne sont pas négligeables puisqu'en cas de rupture de l'une seulement des treize conditions, dont certaines ne dépendent pas de la volonté du contribuable (ex : modification de l'apport au capital de la société bénéficiaire au-delà des seuils prévus par le dispositif), celui-ci non seulement se trouve contraint d'acquitter immédiatement l'impôt sur la plus-value, mais encore peut se voir infliger des pénalités de retard.

A titre de comparaison, en Grande-Bretagne, qui prévoit un dispositif analogue, l'Enterprise Investment Scheme (EIS), un investisseur peut acquérir 30 % du capital d'une société non cotée et bénéficier, en plus d'une réduction d'impôt au titre de l'investissement qu'il a fait, d'une exonération de la plus-value et, le cas échéant, d'une prise en compte non limitée de la moins-value.

L'autre dispositif, dont bénéficient les « business angels » en France résulte de « l'avantage Madelin » créé par la loi du 11 février 1994 relative à l'initiative et à l'entreprise individuelle. Il appelle, malheureusement, les mêmes observations : ce dispositif destiné à mobiliser l'épargne de proximité en faveur des petites et moyennes entreprises accorde une réduction d'impôt de 25 % aux personnes physiques qui, entre le 1<sup>er</sup> janvier 1994 et le 31 décembre 2001<sup>2</sup>, souscrivent en numéraire au capital initial ou aux augmentations de capital de sociétés non cotées. Les versements sont retenus dans la limite de 37.500 francs pour un célibataire et de 75.000 francs pour un couple marié.

L'avantage fiscal n'est accordé que lorsque les trois conditions suivantes sont simultanément remplies:

– la société doit être soumise à l'IS dans les conditions de droit commun et exercer une activité industrielle, commerciale ou artisanale ;

---

<sup>1</sup> Rapport général n° 89 (1999-2000) de M. Philippe Marini sur le projet de loi de finances pour 2000 au nom de la Commission des Finances.

<sup>2</sup> Le délai de souscription devait s'achever le 31 décembre 1998. Il a été prorogé de trois ans par la loi de finances pour 1999.

– le chiffre d'affaires hors taxes de la société ne doit pas, en cas d'augmentation de capital, excéder 260 millions de francs ou le total du bilan 175 millions de francs au cours de l'exercice précédent<sup>1</sup> ;

– le capital de la société doit être détenu majoritairement par des personnes physiques soit directement, soit par l'intermédiaire de « holdings » familiales.

Ce dispositif ne s'adresse donc qu'aux personnes qui connaissent le dirigeant de l'entreprise ou qui sont suffisamment informées des performances de celle-ci. Le bénéfice de la réduction d'impôt n'est, par ailleurs, acquis que si le contribuable conserve ses titres durant cinq ans.

L'avantage « Madelin » a permis de mobiliser près de 2,5 milliards de francs par an. L'apport au financement des entreprises en cours de création est important mais reste, cependant, très en deçà des apports faits à l'étranger par des personnes physiques à des entreprises naissantes.

En Grande-Bretagne, l'EIS prévoit, lui aussi, une exonération au titre d'un investissement dans une PME non cotée. Mais l'investisseur peut déduire de son impôt sur le revenu le cinquième du montant investi, dans la limite de 100.000 livres par an et par personne, soit plus d'un million de francs à comparer avec les 37.500 et 75.000 francs autorisés en France.

Il faut également observer que contrairement aux législations en vigueur ailleurs, la loi française ne permet pas, en règle générale, l'imputation dans le revenu imposable des pertes résultant de la cession de parts de PME. Elle n'autorise l'imputation de 25 % des pertes résultant d'une souscription au capital d'une société non cotée, qu'en cas de liquidation judiciaire et dans la limite d'un plafond de 100.000 francs.

Le régime en vigueur aux Etats-Unis, permet de déduire, sans limite de montant, du revenu des personnes physiques, les pertes liées à un placement dans une société de capital risque. S'il s'agit d'un investissement direct dans une PME, les pertes subies peuvent être déduites dans un plafond d'environ 310 000 francs pour un célibataire et 620 000 francs pour un couple marié. Au Canada, le code des impôts autorise la déduction de 75 % des pertes résultant de ce type d'investissements. En Grande-Bretagne, l'EIS édicte des facilités analogues.

Quant aux Bons de Souscription de Parts de Créateurs d'Entreprises (BSPCE), ils sont loin d'avoir aligné le régime français sur ceux en vigueur à l'étranger.

Les dispositions, qui régissent les BSPCE, excluent de leur champ d'application plusieurs catégories d'entreprises : celles qui, créées depuis plus de quinze ans, décident

---

<sup>1</sup> Ces plafonds résultent de la loi de finances pour 1999. Ils s'élevaient auparavant respectivement à 140 et 70 millions de francs.

de se lancer dans les nouvelles technologies, celles qui ne sont pas détenues directement et de manière continue, pour 25 % au moins, par des personnes physiques ou par des personnes morales, elles-mêmes détenues par des personnes physiques, celles – nombreuses – qui ont été créées à la suite d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou de la reprise d'activités préexistantes.

Les avantages fiscaux dont bénéficient les BSPCE ne sont que provisoires. Le Commissariat Général du Plan observe dans son rapport sur l'Innovation que : « *cette mesure constitue cependant un signal trop faible pour être véritablement incitatif :*

*– cette mesure a une visibilité faible pour les entreprises. Les BSPCE ne sont en effet que provisoires et devaient disparaître à la fin 1999. Un prolongement limité pour l'instant à 2001<sup>1</sup> de ce système n'est pas une condition suffisante pour assurer son succès : l'incertitude sur sa pérennité est, en effet, dissuasive pour attirer des ingénieurs de haut niveau qui doivent rester à terme dans l'entreprise. Le caractère transitoire ou volatile des dispositifs fiscaux français ne permet pas aux agents d'avoir la visibilité nécessaire pour se lancer dans les projets innovants ;*

*– une visibilité également faible pour les investisseurs extérieurs à ces entreprises innovantes qui doivent cerner les différents mécanismes fiscaux existants ainsi que leur volatilité ;*

*– enfin, un signal faible envers les PMI/PME hight-tech dû à une délimitation floue des populations concernées. Une limite en nombre d'années (à quinze années et non plus sept) n'est pas un critère efficace car il ne rend, par exemple, pas compte du rythme de développement des entreprises innovantes qui peut être extrêmement fluctuant<sup>2</sup>. »*

Pour les entreprises qui en bénéficient, certains aspects des BSPCE apparaissent, en outre, mal adaptés à la réalité des entreprises innovantes naissantes. La règle réservant le régime fiscal des BSPCE aux salariés disposant de trois ans d'ancienneté est, en particulier, peu satisfaisante pour des entreprises qui ont besoin d'attirer des collaborateurs occasionnels.

Quant aux entreprises exclues du bénéfice des BSPCE, la fiscalité des stock-options de droit commun est un handicap majeur lorsqu'il s'agit d'attirer des cadres qui bénéficient à l'étranger de régimes fiscaux beaucoup plus avantageux. Or, la situation, loin de s'améliorer, s'est aggravée à la suite de l'adoption par l'Assemblée nationale, lors de l'examen du projet de loi sur les nouvelles régulations économiques, d'une réforme de la fiscalité des stock-options. Les nouvelles dispositions prévoient de porter de 40 à 50 %

---

<sup>1</sup> Envisagé dans le projet de loi pour 2000, la pérennisation du dispositif a été rejeté par l'Assemblée nationale ; elle est de nouveau proposé dans le cadre du projet de loi sur les nouvelles régulations économiques en instance.

<sup>2</sup> Recherche et innovation : La France dans la compétition internationale, Commissariat général du Plan (octobre 1999).

la taxation des plus-values supérieures à un million de francs, au terme d'un délai d'indisponibilité des actions ramené de cinq à quatre ans. Elle est maintenue à 40 % pour les plus-values inférieures à 1 million de francs. Si, après le délai de quatre ans, le bénéficiaire conserve, pendant au moins deux ans, ses actions, le taux est de 40 % pour les plus-values supérieures à un million de francs et ramené à 26 % lorsque le montant de la plus-value est inférieur.

Alors que le rapport sur l'épargne salariale, remis au Premier ministre, soulignait que « *tout renforcement de la fiscalité des options entamerait la compétitivité des entreprises françaises confrontées à l'internationalisation des emplois qualifiés* »<sup>1</sup>, ces dispositions, présentées comme un compromis, ne vont pas dans le bon sens, sauf celle qui ramène à 26 % le taux applicable aux salariés qui conservent leurs actions pendant plus de six ans. Encore ce délai est-il trois fois supérieur à celui pratiqué dans les pays anglo-saxons.

La réglementation française sur les stock-options est d'autant plus décalée que nos partenaires européens ont eu récemment tendance à libéraliser leur propre législation. Ainsi l'Italie a-t-elle adopté un des régimes les plus favorables au monde, la taxation des plus-values étant fixée, selon les cas, à 12,5 % ou à 27 %. La Belgique a nettement amélioré celui qui avait été mis en place en 1984, l'assiette de l'imposition pouvant être ramenée à moins de 4 % pour un taux d'imposition marginal de 55 %, système d'autant plus favorable que l'action connaît une plus forte progression. Au Royaume-Uni, le Gouvernement vient d'exonérer de tout impôt le personnel d'encadrement des start-ups dans la limite d'un certain plafond. Une fois réalisées, les plus-values seraient définitivement taxées à un taux de 10 % au lieu du taux marginal de l'impôt sur le revenu de 40 %.

La plupart des pays ont donc pris des dispositions favorables à la création d'entreprises innovantes. Celles adoptées en France, pour utiles qu'elles soient, sont par comparaison souvent moins avantageuses. Cette situation explique que de nombreux entrepreneurs continuent de développer leurs projets à l'étranger.

### **3. Le flux des expatriations n'a été ni arrêté, ni freiné**

Le Groupe de Travail a constaté, tant aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne, que les dispositions fiscales nouvelles édictées par les pouvoirs publics français en faveur des créations d'entreprises innovantes n'avaient pas ralenti le flux des expatriations. Tout au plus en ont-elles quelque peu modifié la composition.

---

<sup>1</sup> *L'épargne salariale au cœur du contrat social, rapport au Premier Ministre, de MM. Jean-Pierre Balligand et Jean-Baptiste de Foucauld - janvier 2000.*

Les mesures prises et l'intérêt qui s'est développé en France comme ailleurs pour la nouvelle économie ont sensiblement facilité la tâche des créateurs d'entreprise. Ils trouvent, depuis deux ou trois ans, beaucoup plus facilement les financements qui leur sont nécessaires ainsi que les collaborateurs dont ils ont besoin et que la réglementation sur les stock-options, dès lors qu'il s'agit d'entreprises naissantes, permet désormais de retenir. De sorte que le nombre des start-ups qui voient le jour en France dans les nouvelles techniques de l'information a considérablement augmenté. Les délocalisations auxquelles ont assisté désormais concernent au moins autant des entreprises qui ont déjà réussi et que leurs créateurs se préoccupent de développer ou de revendre, que des entreprises naissantes.

Celles qui s'expatrient pour être revendues le font pour échapper à la fiscalité française sur les plus values et sur le patrimoine. D'autres, après avoir implanté à l'étranger des filiales, y déplacent peu à peu leur centre de gravité pour profiter d'un environnement fiscal et administratif, dont on sait qu'il est en général plus favorable qu'en France. Le Groupe de Travail a rencontré des entreprises qui n'avaient gardé en France que des fonctions liées à la recherche et au développement, afin de profiter de l'excellente qualité des ingénieurs français, la valorisation de la recherche ainsi que les autres fonctions de la société étant délocalisées aux Etats-Unis.

Ce processus ne touche pas seulement les grands groupes habitués à effectuer ce genre d'arbitrage. Il concerne également les PME qui, dans le secteur des nouvelles technologies, s'internationalisent beaucoup plus rapidement que dans les secteurs traditionnels et qui sont, de ce fait, en mesure de comparer les situations françaises et étrangères, et de prendre les décisions de délocalisation qui en découlent.

Leurs motivations sont connues. Dès lors que les entreprises atteignent une certaine taille, le poids de la fiscalité, des charges sociales ainsi que la qualité de l'environnement financier et administratif deviennent déterminantes et augmente l'intérêt d'une délocalisation. L'ISF, l'impôt sur les plus values, les charges sociales ou les 35 heures atteignent les entreprises qui, après quelques années, réussissent, créent richesses et emplois et dégagent des bénéficiaires, plus qu'ils ne pénalisent les entreprises qui viennent de naître. Celles-ci profitent à plein des dégrèvements récemment adoptés alors que les autres, arrivées à maturité, subissent de plein fouet l'impact de l'environnement fiscal et réglementaire.

Le phénomène est d'autant plus préoccupant qu'il concerne non pas des créateurs d'entreprises dont les chances de réussite sont aléatoires, mais des jeunes entreprises déjà prospères. Tout ce passe comme si les dispositions prises par les pouvoirs publics avaient réussi à retenir bon nombre d'entreprises innovantes, mais que celles qui réussissent et dont l'apport à la collectivité est potentiellement le plus grand, choisissent soit de se développer à l'étranger, soit de se délocaliser purement et simplement. Après s'être penchés sur la création d'entreprises, les pouvoirs publics doivent donc aborder avec réalisme les problèmes liés à la création de richesse.

## CHAPITRE IV

### **UNE HÉMORRAGIE QU'IL EST ESSENTIEL D'ARRÊTER PARCE QU'ELLE PÉNALISE GRAVEMENT UN SECTEUR STRATÉGIQUE DE L'ÉCONOMIE**

Toutes les indications recueillies montrent qu'en dépit des mesures prises par les pouvoirs publics depuis trois ans, l'exode de cadre et de créateurs d'entreprise, loin d'avoir cessé, s'est accéléré.

Il importe en premier lieu de porter sur ce phénomène un jugement objectif et sans complaisance. Il convient ensuite de définir les mesures qui pourraient en ralentir le rythme et en limiter l'ampleur. Le Groupe de Travail s'est efforcé dans les pages qui suivent de conduire ce double exercice.

#### ***A. POSITIF EN PREMIÈRE ANALYSE, L'EXODE DES JEUNES CADRES ET ENTREPRENEURS PORTE GRAVEMENT ATTEINTE AU DÉVELOPPEMENT EN FRANCE DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE***

La diversité des profils et des motivations de ces nouveaux expatriés appelle une appréciation nuancée des conséquences du phénomène pour la collectivité nationale. Mais cet exode reste au total préoccupant parce qu'il affecte une élite peu nombreuse et économiquement stratégique, qui est essentielle au développement de la nouvelle économie.

#### **1. L'ouverture de la jeunesse sur l'étranger est en apparence un développement positif**

Les Français ont été traditionnellement peu portés à s'expatrier, au point que la faible mobilité des cadres a été longtemps considérée comme un handicap majeur de la France dans la concurrence internationale. On ne peut donc que se féliciter de la plus grande ouverture des jeunes générations sur l'étranger.

Elle facilite l'installation de nos entreprises sur les marchés tiers en mettant à leur disposition un personnel dynamique et compétent possédant une capacité d'adaptation à des environnements humains et professionnels variés.

Cette évolution est d'autant plus importante que le rôle des échanges internationaux dans la croissance économique française ne cesse de croître. Quatrième puissance commerciale mondiale, troisième exportateur de services, la France écoule à l'étranger 41 % de sa production manufacturière. Cinq millions d'emplois, soit 22 % de la population active, dépendent aujourd'hui de l'activité exportatrice de nos entreprises.

Cette insertion de la France dans les échanges internationaux s'est traduite par la multiplication des filiales des entreprises françaises dans le monde. Leurs investissements directs à l'étranger ont été multipliés par 6 depuis 1980 faisant de la France le cinquième investisseur international.

La mobilité croissante des jeunes diplômés répond de ce point de vue, aux besoins d'une économie française de plus en plus ouverte au commerce international.

## **2. L'exode d'une génération de cadres et de créateurs d'entreprises n'en constitue pas moins une perte sérieuse pour le pays**

Le départ de jeunes diplômés, de cadres ou d'entrepreneurs français à l'étranger n'est un atout pour la France que si ces derniers reviennent en France ou travaillent pour des entreprises françaises. Mais lorsqu'un entrepreneur français se délocalise à l'étranger, quand un chercheur poursuit sa carrière dans une université américaine, quand un entrepreneur s'installe, fortune faite, comme investisseur, à Bruxelles, le bilan de l'opération pour la collectivité nationale est clairement négatif.

Même si l'existence d'une diaspora d'ingénieurs ou d'entrepreneurs français installés à l'étranger peut favoriser des transferts de technologie, de savoir-faire et susciter des flux d'exportations, ces départs constituent pour la France une perte non négligeable. Loin de contribuer au rayonnement de la France à l'étranger, leur départ est le signe visible d'une moindre compétitivité du territoire national.

Qu'ils aillent chercher à l'étranger des marchés en expansion, un environnement professionnel plus porteur ou une fiscalité plus accueillante, ces expatriés vont là où ils estiment que leurs talents se développeront le mieux. La France perd ainsi des jeunes entrepreneurs, des chercheurs, des cadres dirigeants, faute de leur proposer un environnement équivalent.

Symptôme d'une moindre attractivité du territoire français, cette nouvelle vague d'émigration est d'autant plus préoccupante qu'elle est à sens unique. L'émigration de chercheurs, d'ingénieurs ou de créateurs d'entreprises français à l'étranger ne s'accompagne pas, en effet, d'un mouvement inverse en direction de la France, comme c'est le cas pour les investissements directs des entreprises qui font l'objet de flux croisés entre la France et l'étranger. Le nombre de créateurs d'entreprises ou de chercheurs américains ou anglais qui s'installent en France pour des raisons professionnelles est dérisoire. Les quelques données disponibles relatives aux jeunes diplômés, montre que, si le nombre de Français qui obtiennent chaque année un doctorat scientifique aux Etats-Unis est de l'ordre de plusieurs centaines, les Américains poursuivant des études de haut niveau en France ne dépassent pas la dizaine<sup>1</sup>.

Phénomène à sens unique, cette nouvelle émigration apparaît, également, pour une large part, irréversible. Si 30 % seulement des diplômés des grandes écoles interrogés par l'enquête de la chambre de commerce de la région Rhône-Alpes pensent s'installer définitivement à l'étranger, cette proportion est beaucoup plus importante pour les créateurs d'entreprise et les détenteurs de patrimoine.

La quasi-totalité des entrepreneurs implantés à l'étranger depuis plus de cinq ans n'envisage pas de revenir en France. Bien intégrés dans leur pays d'accueil, ces entrepreneurs affirment avoir adopté des méthodes de travail anglo-saxonnes qu'ils n'envisagent pas de pouvoir transposer en France. En outre, pour ceux qui ont réussi, le fait d'être imposé à l'ISF sur leur patrimoine, ou à 40 % sur les plus-values des stock-options qu'ils ont obtenues à l'étranger, exclut toute perspective de retour.

Lorsque certains de ces Français qui ont réussi aux Etats-Unis souhaitent, après avoir revendu les parts de la société qu'ils ont créée, regagner l'Europe, ils s'installent souvent, pour des raisons fiscales, à Genève, à Bruxelles ou à Londres.

Il en résulte une perte sèche pour la collectivité nationale. Ce sont autant d'entreprises, de richesses et d'emplois créés à l'étranger à partir d'investissements faits en France dans nos grandes écoles et nos universités. Christian Saint-Etienne, Professeur à l'Université Paris-Dauphine, estimait récemment à deux millions de francs le coût moyen de la formation d'un ingénieur français<sup>2</sup> (dépenses supportées par les parents et le système éducatif, de la naissance à l'obtention du diplôme).

Comme l'observe le rapport des chambres de commerce et d'industrie de la région Rhône-Alpes sur le départ pour l'étranger des jeunes diplômés : « *Même si cette estimation concernait les diplômés de l'X, de Centrale ou des Mines, l'ordre de grandeur interpelle quand on constate qu'un tiers des jeunes diplômés expatriés, qui sont partis*

---

<sup>1</sup>Rapport sur les études doctorales, Ministère de l'éducation nationale, de la recherche et de la technologie (décembre 1996).

<sup>2</sup> « Faut-il s'inquiéter de la fuite des cerveaux ? », Christian Saint-Etienne, CCE International n°463, (mai 1998).

*très rapidement après l'obtention du diplôme, ne compte pas rentrer en France. L'investissement perdu se révèle conséquent. »<sup>1</sup>*

### **3. Cette émigration est d'autant plus préoccupante qu'elle pénalise la nouvelle économie**

Les expatriations sont beaucoup plus nombreuses dans les secteurs liés aux nouvelles technologies de l'informatique, des télécommunications, des sciences de la vie, ou de la finance, ce qui n'est guère surprenant. Ces secteurs concentrent, en effet, une population particulièrement mobile dont l'univers professionnel est par nature international.

Les métiers de programmeur ou de « webmaster » utilisent le même langage, les mêmes programmes en France ou aux Etats-Unis, de sorte qu'un ingénieur informaticien français est immédiatement opérationnel dans une entreprise étrangère dès lors qu'il possède des rudiments d'anglais. Il en va de même dans les métiers financiers où les cadres évoluent dans les salles de marché ou dans des banques d'investissement dont les pratiques standardisées leur permettent de s'insérer sans difficulté tant à Londres qu'à Paris.

Quant aux créateurs d'entreprises dans le domaine des NTIC, ils visent d'emblée le marché international. Mis à part certains services aux personnes et aux entreprises où la dimension locale est importante, une des clefs de la réussite est la rapidité avec laquelle une entreprise acquiert une couverture internationale. Dès lors le choix d'une implantation dépend dans une large mesure de la qualité de l'environnement entrepreneurial, fiscal et administratif.

Dotés d'une culture professionnelle internationale, donc anglo-saxonne, évoluant sur des marchés par nature globaux, donc polyvalents et libres du choix de leur installation, les cadres et les entrepreneurs de la nouvelle économie optent tout naturellement pour les pays où les chances de réussir et de constituer un patrimoine sont les plus grandes.

Les entrepreneurs abordent avec la même logique le développement de leur entreprise, une fois née : les services de marketing, de recherche et développement, et le siège social sont implantés là où les avantages fiscaux, sociaux, commerciaux, sont les plus grands.

---

<sup>1</sup> « *Le départ pour l'étranger des jeunes diplômés entre internationalisation de la carrière et mondialisation de l'identité* », les chambres de commerce et d'industrie de la région Rhône-Alpes (décembre 1999).

La France a-t-elle deux ans de retard par rapport aux pays anglo-saxons dans les nouvelles technologies, attire-t-elle moins de talents et de financements internationaux, impose-t-elle une fiscalité plus rigoureuse qu'ailleurs aux cadres comme aux entreprises, les ingénieurs et les informaticiens n'hésitent pas à se détourner du territoire national et à tenter leur chance à San Francisco ou à Londres.

Logique mais inquiétant, l'exode des cadres de la nouvelle économie est d'autant plus grave que celle-ci est en pleine expansion et qu'elle exerce sur l'ensemble de l'économie un effet d'entraînement.

La nouvelle économie apparaît d'ores et déjà comme un puissant accélérateur de croissance. Le secteur des nouvelles technologies a contribué à hauteur de 35 % à la croissance de l'économie américaine de 1995 à 1998<sup>1</sup> et à hauteur de 20 % à la croissance française<sup>2</sup>.

Son poids dans le PIB dépasse, dès aujourd'hui, celui de secteurs industriels, tels l'automobile. Il est un élément essentiel de la compétitivité de la plupart des secteurs de l'économie, de la production à la consommation.

Aussi est-il devenu un des principaux enjeux d'une compétition économique où le retard de la France et de l'Europe est important par rapport aux Etats-Unis. Consciente de l'enjeu, l'Union Européenne, lors du dernier Conseil extraordinaire de Lisbonne, a fixé à l'Europe comme objectif prioritaire de « *préparer la transition vers une économie fondée sur la connaissance* »<sup>3</sup> soulignant que pour rattraper son retard, l'Europe devait « *instaurer un climat favorable à la création et au développement d'entreprises novatrices* ».

La polarisation autour de la nouvelle économie est d'autant plus forte qu'elle est à l'origine d'une impressionnante redistribution de richesse.

Les secteurs de l'informatique et des télécommunications, qui représentaient aux Etats-Unis 5 % de la capitalisation boursière en 1960, en représentent 30 % aujourd'hui. Sept des dix sociétés américaines bénéficiant des capitalisations boursières les plus élevées consacrent l'essentiel de leurs activités aux nouvelles technologies. Or, la moitié d'entre elles n'existait pas il y a quinze ans !

---

<sup>1</sup> « *The emerging digital economy* », *Department of commerce* (avril 1998).

<sup>2</sup> *Tableau de bord de l'innovation, Ministère de l'économie et des finances*. (novembre 1999)

<sup>3</sup> *Conclusion de la Présidence, Conseil Européen de Lisbonne* (23 et 24 mars 2000)

**Les 10 plus grosses capitalisations boursières mondiales  
le 16 mars 2000 (en milliers de dollars)**

<b>NOM</b>	<b>SECTEUR</b>	<b>CAPITALISATION</b>
Microsoft	Informatique	496,40
Cisco System	Télécommunication	446,10
General Electric	Conglomérat	437,10
Intel	Informatique	401,50
NTT Domoco	Télécommunication	396,40
Vodafone	Télécommunication	339,40
Exxon	Pétrole	269,10
Deutsche Telekom	Télécommunication	250,20
Nokia	Téléphone mobile	242,40
Wal-Mart	Distribution	229,30

Source : IDC ( mars 2000)

La rapidité avec laquelle certaines entreprises, telles que les sociétés Microsoft, Cisco, Yahoo ou Amazone ont réussi à bâtir des empires, n'a pas d'équivalent dans l'industrie.

Cette redistribution des cartes concerne les nations autant que les entreprises. On le voit pour les Etats-Unis dont la prééminence doit beaucoup à l'avance qu'ils ont prise dans la mise en œuvre des nouvelles technologies.

On le voit aussi pour des petits pays comme la Finlande ou Israël, dont le potentiel était hier négligeable, qui émergent à la puissance économique pour la seule raison qu'ils excellent dans les technologies de l'information. Israël mobilise des milliards de dollars pour développer son secteur NTIC, qui connaît une croissance hors de proportion avec la taille du pays : il s'est créé en Israël, en 1998, deux fois plus d'entreprises de haute technologie qu'en France.<sup>1</sup>

Le même phénomène s'observe pour les pays scandinaves qui ont acquis une belle avance dans les nouvelles technologies. La proportion des ménages ayant un

---

<sup>1</sup> Tableau de bord de l'innovation, Ministère de l'économie et des finances.

ordinateur ou une connexion Internet ainsi que le pourcentage de sociétés disposant d'un site Internet est deux fois plus élevé en Suède qu'en France.

Le dynamisme des industries de haute technologie scandinaves, dont témoigne notamment le succès de la société Nokia, accroît l'influence de ces pays au sein de l'Union européenne. La nomination d'un Norvégien au poste de Commissaire européen chargé des nouvelles technologies en est une illustration.

Ces quelques indications suffisent à souligner la perte que constitue pour la France l'exode d'une génération de cadres et d'entrepreneurs spécialisés dans les nouvelles technologies.

Perte d'autant plus difficile à accepter avec sérénité qu'elle concerne un domaine où la France dispose d'atouts gagnants :

– des atouts industriels, avec plusieurs grands acteurs internationaux : opérateurs de télécommunications (France Télécom), constructeurs et équipementiers (Alcatel), fabricants de composants et de cartes à puces (Bull, Gemplus), industriels de l'audiovisuel (Philips, Thomson multimédia) de l'aéronautique et du spatial, éditeurs de logiciels (Business-Objects, Dassault-Systèmes, Ilog) ;

- des atouts scientifiques dont témoigne la reconnaissance dont jouissent au plan mondial les scientifiques français de l'informatique, de l'automatique et du calcul scientifique, et dont témoigne aussi l'activité et les découvertes de grandes institutions telles que le Centre National d'Etudes et de Télécommunications, l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications (ENST) de Brest ou l'Institut national de la Recherche en Informatique et en Aéronautique (INRIA) ;

– des atouts en matière de formation, où nos différentes écoles, en dépit d'un certain penchant pour l'abstraction et le cloisonnement entre disciplines, prépare très efficacement les jeunes à la maîtrise des nouvelles technologies, et au développement de logiciels. Comme le souligne le plan stratégique de l'Institut National de recherche en Informatique et en Automatique, l'INRIA, « *l'excellence du système de formation français dans le domaine des nouvelles technologies a été très largement reconnue au plan international* ». <sup>1</sup> Le Groupe de Travail a pu constater que la qualité des ingénieurs français faisait l'unanimité aussi bien aux Etats-Unis qu'en Europe, au point que nombre d'entreprises étrangères recrutent en France les diplômés à la porte des écoles.

Le rapport de l'Ambassade de France aux Etats-Unis sur la fuite des cerveaux français constate que « *le recrutement de jeunes Français s'effectue de plus en plus directement depuis la France où de grandes entreprises informatiques (Oracle, Hewlett Packard, Sun), aéronautiques (Boeing) ou des sociétés d'animation (Disney, Warner) organisent des opérations de recrutement dans les écoles (Ecole sup-aéro de Toulouse,*

---

<sup>1</sup> *Plan stratégique (1999-2003) de l'Institut national de la recherche en informatique.*

*Ecole d'animation des Gobelins) ou à l'occasion des grands salons professionnels. Dans ces cas de figure, ce sont les entreprises américaines qui prennent en charge les formalités d'immigration et leur coût. Il en va de même pour les chercheurs et enseignants dont les démarches sont facilitées par le laboratoire ou l'université d'accueil. »<sup>1</sup>*

L'émigration de ces ingénieurs prive la France d'une arme puissante dans une compétition internationale où l'atout essentiel est la capacité des territoires à attirer les compétences.

Alors que la nouvelle économie, fondée sur le savoir, nécessite une main-d'oeuvre hautement qualifiée, elle est confrontée à une pénurie mondiale d'ingénieurs et de cadres. Selon un rapport de l'Information Technology Association of America (ITAA)<sup>2</sup>, les employeurs américains auront besoin de 1,6 million de nouvelles recrues dans ce secteur d'ici à janvier 2001. Or plus de la moitié de ces emplois restent vacants faute de candidats. Considérant que « *l'avenir économique des Etats-Unis est lié au nombre de travailleurs suffisamment qualifiés* », l'ITAA milite pour un plus généreux octroi de visas destinés aux informaticiens afin d'attirer aux Etats-Unis des ingénieurs venus de l'étranger.

L'Europe commence, elle aussi, à ressentir les effets de cette pénurie.

La dernière communication de la Commission européenne relative aux « *stratégies pour l'emploi dans la société de l'information* »<sup>3</sup> souligne qu'« *il existe une pénurie de qualifications énorme et croissante parce que la forte demande de spécialistes en technologies de l'information dépasse actuellement l'offre de personnes suffisamment qualifiées* ». Cette étude relève pour chaque profession liée à ces technologies, les carences les plus importantes pour les années à venir. Elle estime que d'ici 2002, il manquera 67.000, 81.200 et 188.200 spécialistes de réseau respectivement en France, au Royaume-Uni et en Allemagne.

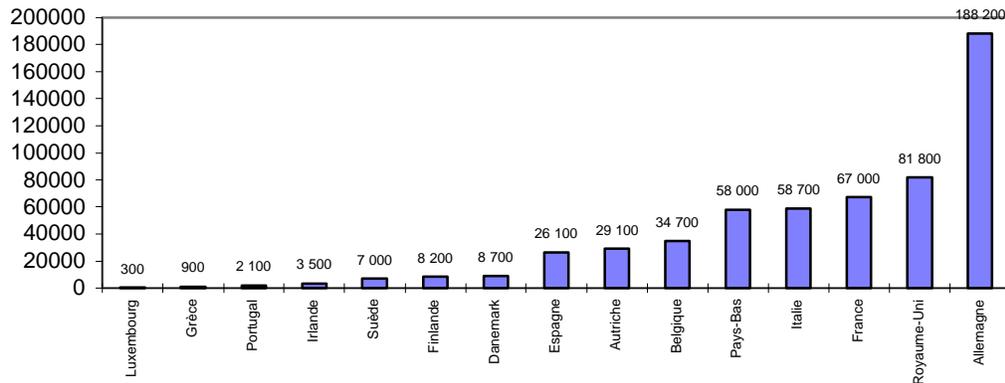
---

<sup>1</sup> *La fuite des cerveaux français aux Etats-Unis, Emmanuelle Bensimon, janvier 1998, Ambassade de France aux Etats-Unis.*

<sup>2</sup> « *Bridging the gap : information Technology skill for a millennium* », Information Technology Association of America, (avril 2000).

<sup>3</sup> « *Stratégies pour l'emploi dans la société de l'information* », Commission des Communautés européennes, Com(2000) 48, (février 2000)

### Projection de la pénurie en spécialistes réseau - 2002



Source :

*Etude IDC pour CISCO, Stratégie par l'emploi dans la société de l'information, communication de la Commission des Communautés européennes (février 2000).*

L'enjeu est tel qu'il a déjà conduit plusieurs pays européens à reconsidérer leur politique d'immigration pour faciliter le recrutement d'ingénieurs étrangers.

L'Irlande, dont les besoins en ingénieurs informaticiens sont estimés à 28.000 dans les six prochaines années, réforme sa législation sur l'immigration pour faire appel plus largement à la main d'œuvre étrangère. En Allemagne, le Chancelier Gerhard Schröder a annoncé, le 24 février dernier, l'octroi de 20.000 à 30.000 visas destinés à des informaticiens de pays non européens, en particulier d'Inde et des pays de l'Est.

En France, la demande en cadres informaticiens s'est accrue de 22% par an depuis deux ans. En 1999, les sociétés informatiques et les éditeurs de logiciels ont embauché près de 36.000 informaticiens. Compte tenu de la pénurie de cadres issus des écoles d'ingénieurs et d'informatiques, les entreprises se résignent à recruter des diplômés issus de filières commerciales ou financières pour pourvoir à ces postes. La Chambre syndicale des Sociétés de Services et d'Ingénierie Informatique, le Syntex, le confirme : un quart des postes de cadre informaticiens est pourvu par des personnes issues d'autres filières.

Face à une telle pénurie, l'émigration de plusieurs milliers de jeunes ingénieurs à l'étranger prend toute son importance. Rapportés aux 36.000 emplois d'informaticiens pourvus l'année dernière selon le Syntec, le départ de quelques 7 000 Français travaillant dans la seule Silicon Valley ne peut pas laisser indifférent.

De même, les quelques centaines d'entreprises innovantes créées par des Français à l'étranger tous les ans ou tous les deux ans doivent être rapportées aux 8.000 entreprises innovantes créées chaque année en France.

**B. DES MESURES D'AMPLEUR LIMITÉE POURRAIENT UTILEMENT FREINER LE RYTHME DES DÉPARTS**

La France n'a pas la force d'attraction qui est aujourd'hui celle des pays anglo-saxons. Le marché des nouvelles technologies y est beaucoup moins développé. Elle souffre par rapport à ces grands concurrents d'un handicap de départ qu'elle doit impérativement compenser, faute de quoi elle ne parviendra ni à retenir les talents qu'elle forme et les entreprises qu'elle crée, ni à attirer les hommes et les capitaux que la planète se dispute. La seule façon d'y parvenir est de créer un environnement administratif et fiscal qui, sans être un paradis, se compare favorablement aux facilités offertes ailleurs.

Or, la situation faite en France aux créateurs et à leurs entreprises est aux antipodes de cet objectif : les formalités administratives sont plus complexes que partout ailleurs, la fiscalité est plus lourde, la législation du travail plus rigoureuse, les prélèvements sociaux plus élevés. Difficile dans ces conditions de ne pas céder à l'attraction de l'univers anglo-saxon. D'autant plus que les pouvoirs publics, loin de corriger le tir, aggravent d'année en année le poids de la réglementation et de la fiscalité. La semaine des trente-cinq heures et le resserrement du dispositif régissant les stock options, les contrôles incessants auxquels les entreprises sont soumises ont été régulièrement évoqués par les entrepreneurs que le Groupe de Travail a interrogés en et hors de France.

Le paradoxe est d'autant plus frappant que la France dispose, dans le secteur des nouvelles technologies, de l'atout maître que constitue un système de formation reconnu mondialement comme un des meilleurs. Cet atout, la France donne le sentiment de le brader. Tout se passe comme si elle ne portait sa jeune élite informatique à un niveau d'excellence que pour l'exporter vers les Etats-Unis et la Grande-Bretagne d'où elle importera ensuite les services que notre jeunesse aura contribué à y produire.

Mais le paradoxe est plus facile à dénoncer qu'à corriger. Deux voies s'offrent.

La première consisterait à initier sur tous les fronts une politique différente de celle pratiquée depuis des décennies par tous les gouvernements qui se sont succédés. Il faudrait alléger le taux des prélèvements obligatoires, notamment ceux qui pèsent sur les particuliers (impôt sur le capital et sur les revenus), simplifier radicalement les procédures, rendre plus flexible la législation du travail et faire évoluer l'état d'esprit de l'administration.

La seconde voie a une ambition plus modeste. Elle ne vise qu'une catégorie spécifique de contribuables, les créateurs d'entreprise, et un secteur particulier, celui de la nouvelle économie. C'est la voie choisie par l'actuelle majorité. Les mesures allant dans

ce sens ont été détaillées aux pages 69 à 73 du présent rapport. Mais les limites d'une telle politique apparaissent rapidement, et en particulier l'une d'elles : le créateur qui réussit cesse très vite d'appartenir à la catégorie qu'on a voulu privilégier et devient un contribuable ordinaire, passible notamment de l'ISF. Cela l'incite à se délocaliser, privant la collectivité non d'une entreprise naissante avec tous les aléas que la création comporte, mais d'une entreprise qui a réussi et dont l'apport à l'économie nationale est sans commune mesure.

Il demeure que cette voie apparaît, compte tenu des obstacles politiques et idéologiques qui rendent un changement global d'orientation illusoire, comme la seule réaliste. Aussi est-ce celle que le Groupe de Travail a privilégiée dans les propositions qu'il formule dans les pages qui suivent.

Ces propositions s'inspirent dans une large mesure de celles déjà faites par les diverses commissions du Sénat (affaires économiques, finances, affaires culturelles et affaires sociales) mais rejetées par le Gouvernement pour des raisons qu'il est difficile de ne pas considérer comme idéologiques. Ces mesures concernent d'une part l'ISF, d'autre part, le développement des « business angels » et enfin le régime des stock options.

## **1. Réformer l'ISF**

Il convient de réformer les règles relatives à l'exonération des biens professionnels et à la limitation du plafonnement de l'ISF dont on a vu combien elles pouvaient inciter les entrepreneurs au départ.

### **● Adapter l'ISF au caractère spécifique des entreprises innovantes**

Ainsi qu'il a été indiqué plus haut, le créateur d'entreprise, à l'issue du « énième » tour de table ne détient plus en général les 25 % de son entreprise nécessaires pour que sa participation soit exonérée en tant qu'outil de travail. Il devient passible de l'ISF alors que sa société, comme toutes celles de la nouvelle économie, ne génère encore aucun bénéfice.

Il faudrait (et il suffirait) d'abaisser à un « niveau réaliste » le seuil à partir duquel la participation d'un chef d'entreprise est reconnue en tant que bien professionnel. Plusieurs suggestions ont été faites.

L'association « Croissance Plus », qui regroupe plusieurs centaines de start-up, propose de fixer le seuil à 3 %, en réservant l'exonération aux dirigeants salariés de leur entreprise dont 75 % des salaires proviennent de cette entreprise.

- **Rétablir le plafonnement de l'ISF en vigueur avant 1996**

La décision limitant le plafonnement de l'ISF est une des mesures qui conduit les titulaires des patrimoines les plus élevés à s'expatrier, pour échapper à un cumul de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur la fortune qui dépasse 85 % des revenus de cette catégorie de contribuables. Comme l'observe le service de la législation fiscale du Ministère de l'économie et des finances : « *La France apparaît comme le seul Etat ayant créé un ISF qui cumule le seuil le plus élevé de déclenchement de la règle de plafonnement (85 % du revenu imposable) avec le dispositif le plus rigoureux limitant cet avantage* »<sup>1</sup>.

## **2. Favoriser le développement des « business angels »**

Les chefs d'entreprise qui ont réussi et qui se sont ainsi constitué une épargne sont souvent désireux d'investir une partie de ces fonds dans des entreprises en création du secteur innovant. A ces entreprises ils apportent non seulement des capitaux, mais le bénéfice de leur expérience professionnelle. Ces particuliers « investisseurs providentiels », appelés « business angels », contribuent à concurrence de 80 % au financement des start-ups aux Etats-Unis. Il serait éminemment souhaitable d'en multiplier le nombre en France.

- **Encourager l'entrée des « business angels » dans le capital des sociétés innovantes en les faisant bénéficier d'une réduction d'ISF**

La commission des finances du Sénat a proposé de déduire de l'ISF de ces investisseurs 20 % du montant des sommes investies par eux dans des sociétés innovantes<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Note sur la fiscalité applicable en Europe à la détention du patrimoine de personnes physiques, Service de la législation fiscale (mai 2000).

<sup>2</sup> Cf rapport n° 210 (1998-1999) de M. René Tregouët sur le projet de loi sur l'innovation et la recherche.

Donneraient droit à un tel avantage les souscriptions au capital de sociétés non cotées qui répondent aux conditions suivantes :

- être soumises à l'impôt sur les sociétés ;
- être majoritairement détenues par des personnes physiques ou par des personnes morales détenues par des personnes physiques ;
- être innovantes au sens de l'article 22-1 de la loi n° 88-1201 du 23 décembre relative aux organismes de placement collectif en valeurs mobilières.

Pour être réputée innovante, une société doit

- avoir réalisé, au cours des trois exercices précédents, des dépenses de recherche d'un montant au moins égal au tiers du chiffre d'affaires le plus élevé réalisé au cours de ces trois exercices ;
- ou pouvoir justifier de la création de produits, procédés ou techniques dont le caractère innovant et les perspectives de développement économique sont reconnus par l'ANVAR.

Enfin, les bénéficiaires de cet avantage devraient conserver leurs parts pendant au moins cinq ans.

D'autres mesures devraient être envisagées pour qu'apparaisse en France un plus grand nombre de « business angels » ; l'une d'entre elles a été proposée en février 1999 par le sénateur Pierre Laffitte sous forme d'un amendement à la loi sur l'innovation et la recherche. L'autre proposée par la commission des finances du Sénat concerne « l'avantage Madelin ». La dernière proposée par la Commission des Affaires économiques instaure un régime de transparence fiscale.

### **● Etendre le régime existant des reports d'imposition sur plus-values dès lors que celles-ci sont réinvesties dans les fonds propres des entreprises**

Le mécanisme de report d'imposition des plus-values réinvesties, instauré par l'article 75 de la loi de finances pour 1998, est subordonné comme il l'a été indiqué à treize conditions. Il conviendrait de permettre l'extension de ce dispositif, non plus aux seuls entrepreneurs ayant réalisé des bénéfices à l'occasion de la cession de leur entreprise, mais à l'ensemble des épargnants notamment des petits épargnants désireux d'aider des créateurs d'entreprises de leur région. Cette disposition devrait être d'autant plus facilement admise qu'elle n'engendre qu'un report d'imposition<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Cf rapport n° 217 (1998-1999) de M. Pierre Laffitte sur le projet de loi sur l'innovation et la recherche.

- **Relever les plafonds d'investissements de la loi Madelin**

Comme l'a proposé le Sénat à plusieurs reprises, en particulier lors de la discussion de la loi de finances pour 1999 et de la loi sur l'innovation et la recherche<sup>1</sup>, un doublement du plafond de l'avantage « Madelin » permettrait de rendre ce dispositif beaucoup plus attractif. L'avantage « Madelin » permet à un particulier qui investit dans une société non cotée de déduire sur l'impôt sur le revenu 25 % de cet investissement dans un plafond de 37.500 francs pour un célibataire et de 75.000 francs pour un couple marié.

- **Instaurer une transparence fiscale pour les investissements dans des sociétés non cotées**

La réforme de l'avantage « Madelin » devrait être complétée par la possibilité de déduire les pertes subies au début de la vie de l'entreprise du revenu imposable de l'investisseur comme le prévoit la proposition de loi tendant à favoriser la création et le développement des entreprises sur les territoires de MM. Jean-Pierre Raffarin et Francis Grignon adoptée par le Sénat le 9 mars dernier<sup>2</sup>. Cette possibilité, offerte tant aux Etats-Unis qu'en Grande-Bretagne et au Canada, constitue un élément essentiel du développement des investisseurs providentiels dans ces trois pays.

### **3. Doter la France d'un régime de stock-options équivalent à ceux de ses concurrents**

Compte tenu du rôle essentiel de ce mode de rémunération dans la naissance et le développement des entreprises innovantes, il convient de rapprocher le régime des BSPCE et des stock-options de droit commun des pratiques étrangères.

- **Supprimer la discrimination qui est faite entre salariés ayant moins de trois ans d'ancienneté et salariés ayant plus de trois ans d'ancienneté**

Les BSPCE des premiers sont taxés à 30 %, ceux des seconds à 16 %. La pertinence de cette différence de traitement entre les bénéficiaires est contestable. On voit bien pourquoi le salarié intégrant une société récemment créée devrait se trouver

---

<sup>1</sup> Cf rapport n° 210 (1998-1999) de M. René Tregouët sur le projet de loi sur l'innovation et la recherche.

<sup>2</sup> Article 9 de la proposition de loi n° 88 (1999-2000) tendant à favoriser la création et le développement des entreprises sur les territoires.

fiscalement moins bien traité qu'un collaborateur plus ancien. Mais il se trouve qu'une telle distinction, si elle « fidélise » les salariés, a pour effet de pénaliser les derniers arrivés. De ce fait elle sanctionne l'attribution de BSPCE à des collaborateurs occasionnels de la société, et elle ignore les besoins réels des entreprises récemment créées. Celles-ci ont un besoin vital, pour franchir les différentes étapes de leur développement, de collaborations temporaires de haut niveau.

**● Amender la règle en vertu de laquelle seules les sociétés détenues à concurrence de 25 % par des personnes physiques peuvent bénéficier des BSPCE.**

Cette règle s'explique par la volonté d'exclure du bénéfice fiscal des BSPCE les filiales des grands groupes. Le pourcentage de 25 % doit être maintenu pendant toute la vie de l'entreprise.

Or, le financement des start-ups passe par des ouvertures successives du capital des entreprises, ce qui entraîne une dilution progressive de la participation des personnes physiques qui sont à l'origine de sa création. D'où la proposition de n'appliquer la règle des 25 % qu'au moment de l'attribution des BSPCE et non de façon continue.

**● Rapprocher le régime fiscal des stock-options françaises des régimes en vigueur à l'étranger**

Il convient de ramener de cinq ans à trois ans le délai permettant de bénéficier du taux d'imposition de 26 % , comme cela a été proposé par le Sénat lors de l'examen de la proposition de loi tendant à développer l'actionnariat salarié<sup>1</sup>. En contrepartie, un délai de portage d'un an entre l'acquisition et la cession des titres serait rétabli. Ce délai s'imputerait sur celui de trois ans. Quant aux plus values qui apparaissent à l'occasion de la vente d'actions ayant fait l'objet de stock options, elle étaient, jusqu'en janvier 1997, exonérées de cotisations sociales. La loi de financement de la sécurité sociale pour 1997 a supprimé cet avantage. Il conviendrait de le rétablir.

L'amélioration du régime fiscal des stock-options serait accompagnée d'une plus grande transparence de leur attribution. Les assemblées générales devraient publier, chaque année, la liste des attributions nominatives d'options consenties aux dirigeants, gérants, administrateurs de la société ainsi qu'aux dix salariés les mieux traités. Par ailleurs, il conviendrait d'interdire l'octroi de rabais sur les prix d'attribution des titres, rabais autorisés par les articles 208-1 et 208-3 de la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.

---

<sup>1</sup> Proposition de loi de M. Jean Chérioux et plusieurs de ses collègues tendant à favoriser le développement de l'actionnariat salarié adopté par le Sénat le 16 décembre 1999.



## CONCLUSION

Faut-il se féliciter ou s'inquiéter du départ à l'étranger de centaines sinon de milliers de jeunes Français diplômés de nos écoles d'ingénieurs, d'informatique ou de commerce, ainsi que de nos grandes écoles ?

Les pouvoirs publics affectent de considérer qu'il s'agit d'un épiphénomène dont il n'y a pas lieu de se préoccuper. Il semble bien, cependant, que la décision prise par tant de jeunes de faire carrière ou de créer leur entreprise en Grande-Bretagne ou aux Etats-Unis plutôt qu'en France, traduit un rejet de l'environnement administratif et fiscal national. Les intéressés ne laissent aucun doute à ce sujet. Aussi est-il compréhensible que l'administration et le Gouvernement souhaitent minimiser l'ampleur et la signification d'un exode qui les gêne en raison de l'évidente portée politique qu'il revêt.

Le Directeur de la législation fiscale au ministère des Finances, entendu par le Groupe de Travail, a assez bien résumé l'attitude des pouvoirs publics en faisant observer que les expatriations de personnes et de capitaux n'avaient pas, à ce stade, d'incidence « macro-économique ». Remarque qui conduit à se demander quel était en 1900 l'impact « macro-économique » du moteur à explosion ou en 1920 celui de l'industrie aéronautique. Avoir l'œil rivé sur le court terme n'est pas la meilleure manière de préparer l'avenir.

Le Groupe de Travail de la Commission des Affaires économiques estime, contrairement au Gouvernement, que l'exode de cadres et d'entrepreneurs auquel on assiste et qui ne cesse de s'accélérer, constitue un phénomène grave à plusieurs titres.

Il prive la France d'une élite, certes peu nombreuse, mais dont le rôle économique est stratégique. Le pourcentage de diplômés sortant de nos écoles d'ingénieurs et de commerce qui créent des entreprises est, en effet, si faible (6 % pour les premiers, 3 % pour les seconds), qu'une hémorragie, même numériquement limitée, aura à moyen terme des conséquences très sérieuses.

D'autant qu'elle affecte principalement un secteur économique essentiel, celui des nouvelles technologies de la communication, qui n'est pas seulement porteur de productivité et de croissance, mais qui sera demain un déterminant de la puissance économique des nations.

Il est clair, d'autre part, que ce qui vaut aujourd'hui pour l'informatique et Internet, vaudra demain pour d'autres secteurs, notamment pour les sciences de la vie,

appelées à connaître un immense développement. L'enjeu concerne donc très directement la compétitivité future de la France dans le vaste secteur de l'innovation.

Aussi, le Groupe de Travail demande-t-il instamment qu'on ait le courage de s'attaquer au problème de front, quitte à admettre les carences d'une certaine politique et à les corriger.

Il est vrai que le Gouvernement devra accepter d'apporter à la fiscalité, au-delà des premières mesures prises par M. Strauss-Kahn, d'autres infléchissements qui heurtent les sensibilités de sa majorité. Un choix devra être fait entre efficacité et égalité. Chacun convient qu'il faut tendre à un équilibre. Mais il est clair que celui-ci est rompu et qu'il convient de le rétablir sans tarder.

Les propositions qu'a faites le Groupe de travail sont volontairement limitées. Elles ne visent que le créneau des créateurs d'entreprises et le secteur des nouvelles technologies. On les trouvera peut-être timides. Il est certain, en effet, que c'est l'image même que donne la France à cause de sa fiscalité, de sa législation du travail et plus généralement du contrôle « tatillon » que l'Etat et ses services exercent sur l'économie, qui décourage les entrepreneurs, en particulier, les PME et les jeunes. Or, changer cette image, c'est changer l'orientation même de la politique suivie.

Le Groupe de Travail, tout en souhaitant un tel changement de cap, a choisi par réalisme de limiter ses suggestions à des mesures qui devraient pouvoir -du moins le souhaite-t-il- être adoptées et mises en œuvre sans susciter de trop vives polémiques. Son message est clair : la France ne retiendra son élite et n'attirera à elle celle d'autres pays que si elle surmonte ses blocages idéologiques et met en œuvre une politique qui mise résolument sur l'innovation, la jeunesse et par conséquent l'avenir.

## EXAMEN EN COMMISSION

Lors de sa réunion du mercredi 7 juin 2000, la commission a procédé à l'examen du rapport d'information de M. Jean François-Poncet sur les conclusions du groupe de travail sur l'expatriation des jeunes Français.

Après que M. Jean François-Poncet, Président, a présenté les conclusions de son rapport, un débat s'est instauré.

M. André Ferrand s'est félicité que la Commission des Affaires économiques se soit saisie d'un sujet d'une importance aussi cruciale pour l'avenir de la France. Il a précisé qu'il y avait environ 1,8 millions de français établis hors de France, dont plus de la moitié était immatriculée auprès d'un consulat français. Il a fait observer que les motivations des cadres et des jeunes diplômés qui s'expatrient en Grande-Bretagne sont également liées au rôle central de la place de Londres sur les marchés financiers internationaux. Soulignant que les pays anglo-saxons avaient, pour des raisons historiques et culturelles, une plus forte attractivité que la France, il a jugé que celle-ci devrait compenser ce handicap par une fiscalité plus compétitive.

M. Francis Grignon a tout d'abord souligné que les « business angels » jouaient un rôle tout à fait essentiel aux Etats-Unis dans le financement de la création d'entreprise, comme il avait pu le constater lors de la mission qu'il avait effectuée pour la préparation de son rapport sur le « Small Business Administration ». Il a rappelé qu'il avait proposé, dans le cadre du groupe de travail « Nouvelles entreprises et territoires », une mesure en faveur des « business angels » qui s'inspirait du dispositif américain, autorisant les investisseurs privés à imputer sur leur revenu imposable les pertes liées à leurs investissements dans des entreprises non cotées. Il a regretté que la loi française ne permette pas à ce type de dispositif d'avoir un effet aussi incitatif qu'outre atlantique. Il a, par ailleurs, constaté que les bons de souscriptions de parts de créateurs d'entreprises étaient malheureusement réservés aux entreprises créées il y a moins de quinze ans. Il a enfin souligné que si la proportion des créateurs d'entreprises issus des polytechniques était de l'ordre de 2 %, elle était, en revanche, plus élevée dans les écoles d'ingénieurs de province, où elle s'élevait parfois à 15 %.

M. Gérard César a estimé que ce rapport ferait date, se félicitant qu'un cri d'alarme soit lancé pour sensibiliser l'opinion publique à la perte d'attractivité de la France qu'entraînent le niveau de sa fiscalité et la complexité de ses réglementations. Il a considéré qu'à l'instar du rapport Teulade, qui souligne la nécessité de prendre des mesures urgentes pour assurer les retraites de demain, ce rapport oeuvrait pour l'avenir,

en incitant les pouvoirs publics à favoriser une plus grande compétitivité de l'environnement fiscal et administratif français.

M. Michel Souplet a estimé que cette nouvelle vague d'émigration, qu'il a comparée à celle provoquée par la révocation de l'Edit de Nantes, était tout à fait préoccupante pour l'économie française. Observant que les générations issues de la guerre étaient en général assez réticentes à s'expatrier, il a considéré que ces expatriations illustraient par comparaison la mobilité croissante des jeunes générations. Il a souligné que la fuite des cadres et des entrepreneurs français vers les Etats-Unis avait des conséquences particulièrement graves dans les départements et territoires d'outre-mer qui se voyaient ainsi privés de leurs élites entrepreneuriales.

M. Louis Moinard a estimé que ces expatriations illustraient la nécessité de réformer notre fiscalité dans le sens d'une plus grande efficacité. Il a relevé que l'environnement culturel et social américain était indéniablement plus motivant pour les jeunes cadres et entrepreneurs que l'environnement français. Il a enfin souligné que le souci légitime de l'égalité et de la justice sociale devait être concilié avec un objectif d'efficacité et ne pas être confondu avec l'égalitarisme.

M. François Gerbaud a observé que ces départs illustraient l'ouverture croissante des jeunes Français à l'étranger, mais également la faible attractivité de la France. Il a jugé, à ce propos, opportun d'établir un comparatif fiscal au sein de l'Union européenne, afin que l'on puisse situer les performances de chaque pays pour chaque catégorie d'impôts. Il a, par ailleurs, estimé que l'enthousiasme actuel pour les nouvelles technologies de l'information conduisait à surévaluer leur importance, relevant que d'autres technologies et, en particulier, la biotechnologie devraient jouer à l'avenir un rôle tout aussi déterminant.

M. Jean-Pierre Vial a souligné que si l'environnement de la création d'entreprises innovantes s'était considérablement amélioré ces dernières années, la France n'avait probablement pas encore rattrapé ce retard dans ce domaine, pour des raisons fiscales mais également culturelles. Il a évoqué à ce propos les difficultés que rencontrait la mise en place dans les universités d'« incubateurs », chargés d'offrir aux chercheurs un appui logistique technique et financier pour créer leur propre entreprise.

Evoquant le cas d'une entreprise de biotechnologie de son département, M. Francis Grignon a relevé que les collectivités territoriales en France ne disposaient pas des mêmes moyens pour attirer ou retenir les entreprises que les collectivités territoriales américaines, dont certaines proposaient jusqu'à construire gratuitement une usine pour attirer des entreprises françaises à très fort potentiel.

M. François Gerbaud a souligné, à ce propos, la nécessité de retenir nos chercheurs en biotechnologie.

En réponse, M. Jean François-Poncet, Président, a apporté les précisions suivantes :

– les pouvoirs publics ont, en effet, la tentation de banaliser et de minimiser le phénomène. Le Directeur du Service de la Législation Fiscale du ministère de l'économie et des finances a notamment estimé, lors d'une audition par le groupe de travail, que l'expatriation de ces cadres et entrepreneurs du secteur des nouvelles technologies n'avait aucun effet macro-économique ;

– si les pouvoirs publics attendent que cette émigration ait un effet macro-économique, il sera trop tard pour agir. Le moteur à explosion en 1860 ou la télévision dans les années 1940 n'avaient pas d'effet macro-économique. On sait ce qu'il en est advenu quelques décennies plus tard ;

– le secteur des nouvelles technologies fait actuellement l'objet d'une bulle spéculative qui fera sans aucun doute l'objet d'une correction. Mais, au-delà de ces mouvements boursiers, nous assistons à une véritable révolution industrielle. La possibilité offerte aux entreprises de se connecter au monde entier et de personnaliser leurs relations avec leurs clients est à l'origine d'une modification profonde des modes de production et de consommation ;

– les biotechnologies joueront, en effet, demain, un rôle tout à fait essentiel dans le domaine médical et dans nombre d'autres domaines. Le Groupe de Travail a, à ce propos, rencontré de nombreux chefs d'entreprises français de ce secteur implantés à Washington.

La commission a ensuite adopté les conclusions du rapport.

## ANNEXE 1

### PROGRAMME DE LA MISSION SUR L'EXPATRIATION DES JEUNES FRANÇAIS AUX ETATS-UNIS DU 18 AU 24 JUILLET 1999

#### Lundi 19 juillet, San Francisco

10 h 00 : Visite de **Pagoo Communications** et rencontre avec son fondateur dont **M. Sylvain Dufour**

12 h 30 : Déjeuner avec des « **ventures capitalists** » français à la Résidence du Consul général :

– **M. Vincent Worms**, Président de **Partech International**

– **M. Robert Troy**, Président de **General Partners Ventures**

– **M. Eric Hautemont**, Président de **Ridge Ventures**

15 h 30 : Visite de **BE Inc.** et rencontre avec son Président, **M. Jean-Louis Gassée**

17 h 00 : Visite d'**Aplio** et rencontre avec son Président, **M. Olivier Zitoun**

#### Mardi 20 juillet, San Francisco

9 h 00 : Visite d'**Ilog** et rencontre avec son Président, **M. Edouard Efir**

10 h 30 : Visite de **Ezlogin.com** et rencontre avec ses fondateurs, **MM. Julien N'Guyen et Jean-Noël Lebrun**

12 h 30 : Déjeuner avec de **jeunes entrepreneurs français** des secteurs de haute technologie :

– **MM. Julien Nguyen, Jean-Noël Lebrun**, fondateurs de

**e-PORTER, Inc.**

– **M. Jean-Yves Conte**, fondateur de **JYC Resources**

- **M. Yves Blehaut**, créateur de **Infogrames Entertainment**
- **M. Olivier Garbe**, Président de **Winnov**
- **M. Thierry Levy**, fondateur de **Quiz Studio**
- **M. Yves Huin**, Président de **Acteam International**
- **Mme Martine Kempf**, Présidente de **Katalavox**
- **M. Alexandre Gonthier**, Président de **IPIN**

15 h 00 : Réunion de travail organisée par le Cabinet d'avocats **Ropers, Majeski & Ass.** sur le thème de la création d'entreprise

17 h 00 : Visite d'**Easy Planet** et rencontre avec le Président **Khai Minh Phan**

20 h 00 : Dîner organisé par la **section de San Francisco des Conseillers du Commerce Extérieur**, sur le thème de la création d'entreprise en Californie, avec des entrepreneurs, des banquiers, des avocats et des consultants :

- **M. Christian Morio**, inspecteur général à la **Bank of the West**
- **M. Joël Sibrac**, Senior Executive Vice-President de la **Bank of the West**
- **M. Yves Blehaut** ; Président d'**Infogrames Entertainment USA**
- **M. Bruno Fraeyman**, avocat, **Ropers-Majesky**
- **M. Alain Pinel**, agent immobilier, **Coldwell Banker**

**Mercredi 21 juillet, San Francisco**

8 h 00 : Visite de **Bay Bread** et rencontre avec son Président, **M. Pascal Rigo**

9 h 15 : Visite de **Life in Provence** et rencontre avec son Président, **M. Donatien Monod**

10 h 00 : Visite de **Made in France** et rencontre avec son Président, **M. Hugues de Vernou**

13 h 00 : Déjeuner au "**Domaine Chandon**"

14 h 30 : Visite de **Clos du Val** et rencontre avec son Président, **M. Bernard Portet**

**Vendredi 23 juillet, Washington**

9 h 00 : Entretien avec **M. Robert Faure**, directeur du restaurant « Les Halles » en présence de **M. Eric Rochard**, directeur du « Restaurant Français » et **M. Alain de Keghel**, Consul général à Washington

10 h 30 : Entretien avec **M. Christophe Gissing**, Président & CEO, **Pack on Line**

11 h 30 : Entretien avec **M. Jean-François Orsini**, directeur régional, **Freelance Technologies**

12 h 30 : Déjeuner avec des entrepreneurs français du secteur de la biotechnologie :

- **M. Jacques Besnainou**, Président, **Ecobalance**
- **M. Patrick Hervy**, Président & CEO, **Diabetex**
- **M. Jean-Paul Hofmann**, Vice-Président, **Large Scale Biology Corp.**
- **M. Stephen Rochereau**, Managing Director, **Space Vest**
- **M. Alain de Keghel**, Consul général à Washington
- **Mme Françoise Tourraine-Moulin**, attachée « biotechnologies », mission scientifique
- **M. Bruno Jactel**, conseiller économique et commercial

– **M. Philippe Lacoste**, deuxième conseiller

– **M. Frédéric Badey**, attaché « biotechnologies », Poste d'expansion économique

15 h 00 à 16 h 15 : Visite de la société **Torrent Network** et rencontre avec **M. Jean-Luc Abaziou**, son Président

## ANNEXE 2

### PROGRAMME DE LA MISSION SUR L'EXPATRIATION DES JEUNES FRANÇAIS AU ROYAUME-UNI LES 3 ET 4 AVRIL 2000

#### Lundi 3 Avril, Londres

8h.30 : Entretiens au Poste d'expansion économique avec :

– **M. P. O'Quin**, Ministre Conseiller pour les Affaires Economiques et Commerciales

– **Mme Bourolleau**, Consul Général de France à Londres

– **M. Stephan Elting**, fondateur de l'entreprise **Blue Deco. Com**, accompagné de ses deux associés **Mme Stéphanie Thierry** et **M. Guillaume Danis**

11 h 00 : Rencontre avec **MM. Stephen O'Brien**, Chief Executive, et **Michael Charlton**, Managing Director, de **London First Centre** (Agence de développement économique du Grand Londres chargée d'attirer des investissements sur la région)

12h.30 : Déjeuner de travail avec des créateurs d'entreprises français au Royaume-Uni dans le secteur de la finance et des nouvelles technologies :

– **M. Serge Acker**, Managing Director de **404 Found !**

– **M. Emmanuel Lesur**, Director & Sales de **OTC Conseil**

– **M. Pierre-Yves Commanay**, Subsidiary Manager de **SOPRA**

– **M. Denis Tresgots**, Regional Sales Manager de **Freelance Technologies**

15h 00 : Entretien avec **Invest in Britain Bureau (IBB)**, **M. Andrew Fraser**, Chief Executive, ou **M. David Cockerham**, Deputy Chief Executive et avec **Mrs Janssis**, responsable de la section Europe, Department of Trade and Industry

16h.45 : Rencontre avec **MM. Bernard Gault**, Managing Director de **Morgan Stanley**, **Bertrand Coste**, Managing Director de **QES Investment Ltd**, **Michel Caillard**, **Arnheim, Tite & Lewis** et **M. de Forges**, Ministre Conseiller pour les Affaires Financières

18h 15 : Entretien avec M. **Stéphane Boujnah**, Director au **Crédit Suisse/First Boston**

20h 30 : Dîner chez **M. P. O'Quin**, Ministre Conseiller pour les Affaires Economiques et Commerciales avec :

- **M. Alain Thibaudeau**, Group Chief Executive d'**Exchem PLC**
- **M. Olivier Kerhoas**, **Constantin Ltd**
- **M. Pascal d'Hont**, avocat chez **Ernst & Young**
- **M. Raymond Leprêtre**, **Leprêtre & Partners**
- **M. Jean-Noël Mermet**, Président de **Frenger International**
- **M. Peter Alfandary** de **Warner Cranston**

**Mardi 4 Avril, Londres**

8h30 : Petit déjeuner de travail avec des entrepreneurs français :

- **M. Thomas Vingtrinier**, Managing Director de **Siticom**
- **M. Eric Mouilleron** de **Valtech Ltd**
- **M. Pascal Josselin**, Vice-Président pour l'Europe de **Fi System**

10h.15 : Entretien avec **Mme Emmanuelle Drouet**, créatrice de **Iglu.com** (vente de services touristiques via Internet)

11h30 : Entretien avec **Mme Marchand**, attachée fiscale

13h.00 : Déjeuner avec **M. Michel Caillard**, Directeur juridique et fiscal pour l'Europe de **PwC** et le Ministre Conseiller pour les Affaires Financières

15h.00 : Entretien au Poste d'expansion économique avec **M. Thomas Beauchamp**, créateur de **No Problem Services** (société spécialisée dans la création de sites Web pour le secteur bancaire)

### ANNEXE 3

#### LISTE DES PERSONNES AUDITIONNÉES

##### **Mardi 26 octobre 1999**

- **M. Jean-Pierre Laffon**, Directeur des Français à l'étranger et des étrangers en France, Ministère des Affaires étrangères,
- **M. René Trégouët**, Sénateur du Rhône.

##### **Mardi 9 novembre 1999**

- **M. Bernard Maitre**, associé de Galiléo Partners, fonds de capital risque,
- **M. Pierre Laffitte**, Sénateur des Alpes-Maritimes,
- **M. Sylvain Forestier**, Président de l'association Croissance plus et **Mme Anne-Christine Carpentier**, Secrétaire général,
- **M. Antoine Decitre**, fondateur de Défi Start-up et de l'association SICOB pour la création d'entreprise.

##### **Mardi 16 novembre 1999**

- **M. Dominique Leblanc**, Directeur général adjoint à la Bourse de Paris,
- **M. Edouard de Rocca**, Directeur marketing d'Aplio France,
- **M. Stéphane Boujnah**, conseiller technique auprès du Ministre de l'économie et des finances.

**Mardi 14 décembre 1999**

– **M. Stéphane Boujnah**, conseiller technique auprès du Ministre de l'économie et des finances.

**Mardi 18 janvier 2000**

– **M. Jean-Noël Mermet**, Président Directeur Général de Frenger-International.

**Mardi 18 janvier 2000 - Dîner de travail avec :**

– **M. Sylvain Forestier**, Président du Groupe D, Président de l'association Croissance Plus

– **Mme Anne-Christine Carpentier**, Directeur exécutif de l'association Croissance Plus,

– **M. Pierre Césarini**, Président de Temposoft,

– **M. Amaury Eloy**, Président de Newworks,

– **M. Stéphane Donders**, Président de Keymage,

– **M. Benoît Habert**, Président de Dassault Développement,

– **M. Pierre Haren**, Président de Ilog,

– **M. Loïc Le Meur**, Président de Rapidsite,

– **M. Jean Schmitt**, Président de SLP.

**Mercredi 26 janvier 2000**

– **M. Bernard Larrouturou**, Président Directeur Général de l'Institut national de recherche en informatique et en automatique,

– **M. Daniel Zumino**, associé de la société Leonardo Finance,

– **M. Olivier Cadic**, Président Directeur Général de la société Info-Elec,

**Mardi 1<sup>er</sup> février 2000**

- **M. Christian Saint-Etienne**, Professeur à l'Université Paris-Dauphine.

**Mardi 29 février 2000**

- **M. Grégoire REVENU**, Business Angels.

**Mardi 29 février 2000 - Dîner de travail avec**

- **M. Yves Delacour**, fondateur de Leonardo Finance,
- **M. Jacques Beghain**, fondateur de LBMB,
- **M. Daniel Zumino**, fondateur de DILEN,
- **M. Alain Château**, fondateur de Intercall,
- **M. François Thurel**, fondateur de Easyflying,
- **M. Alexandre Joseph**, fondateur de E-Local,
- **M. Jean-Paul Berthelot**, fondateur de Anywherere,
- **M. Michel Vincent**, fondateur de Cyperus.com,
- **M. Xavier Blanchot**, fondateur de Internet-telecom.

**Mercredi 15 mars 2000**

- **M. Serge Plattard**, directeur des relations internationales au CNES, fondateur de l'association « Animation du réseau des ingénieurs et scientifiques à l'étranger », ARISE.

**Mardi 21 mars 2000**

- **M. Le Floc'h Louboutin**, Directeur de la législation fiscale au ministère de l'Economie, des finances et de l'industrie.