

CAHIERS DU LAB.RII

- DOCUMENTS DE TRAVAIL -

N°233

Décembre 2010



**LA FONCTION DE
L'ENTREPRENEUR
AUJOURD'HUI
LA « SOCIETE
ENTREPRENEURIALE »
CONTROVERSEE**

Sophie BOUTILLIER
Dimitri UZUNIDIS

**LA FONCTION DE L'ENTREPRENEUR AUJOURD'HUI. LA « SOCIETE
ENTREPRENEURIALE » CONTROVERSEE**

**THE FUNCTION OF THE ENTREPRENEUR TODAY. THE QUESTIONABLE
“ENTREPRENEURIAL SOCIETY”**

**Sophie BOUTILLIER
Dimitri UZUNIDIS**

Résumé – La crise économique des années 1970 remet en cause l'intervention de l'Etat, en raison de l'intensification de la concurrence internationale, de l'apparition des nouvelles technologies de l'information et de la communication et de la globalisation des marchés financiers. Depuis les années 1980, les Etats facilitent la création d'entreprise comme mode d'insertion sur le marché de travail. L'objectif est de créer un cadre propice au développement des affaires, c'est-à-dire de redéfinir le rôle de l'Etat en privilégiant l'offre. Ce texte analyse la politique de création d'entreprise au regard de l'indicateur du climat des affaires de la Banque mondiale pour apporter une critique forte aux thèses justifiant la "société entrepreneuriale".

Abstract – The economic crisis of the 1970s challenged State intervention, due to increased international competition, the emergence of new information technologies and communication and to the globalization of financial markets. Since the 1980s, states have facilitated business creation as a means of integration into the labor market. The aim is to create an environment conducive to business development, which means to redefine the role of the state towards supply side policies. This paper analyzes the policies related to entrepreneurship under the indicator Business Climate of the World Bank and discusses the pertinence of the "entrepreneurial society" thesis.

**LA FONCTION DE L'ENTREPRENEUR AUJOURD'HUI. LA « SOCIETE
ENTREPRENEURIALE » CONTROVERSEE**

**THE FUNCTION OF THE ENTREPRENEUR TODAY. THE QUESTIONABLE
“ENTREPRENEURIAL SOCIETY”**

**Sophie BOUTILLIER
Dimitri UZUNIDIS**

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. QUELLE SOCIETE ENTREPRENEURIALE ? APPROCHES THEORIQUES	5
1.1. L'entrepreneur d'hier et d'aujourd'hui	5
1.2. Pour une société entrepreneuriale	7
2. L'ADMINISTRATION DE LA CREATION D'ENTREPRISE	9
2.1. Logiques étatiques et entrepreneuriat	9
2.2. De l'innovation technologique à l'insertion professionnelle	11
3. EVALUER LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE	15
3.1. Les indicateurs de l'entrepreneuriat	15
3.2. Des entrepreneurs par nécessité acteurs de la société entrepreneuriale ?	17
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	20

INTRODUCTION

Dès la fin des années 1970, avec la crise du *big business*, l'entrepreneur est redevenu moderne. Ce retour de l'entrepreneur en tant que figure phare de la croissance économique s'est opéré selon deux voies : par les politiques publiques d'aide à la création d'entreprise, ainsi que par les nouvelles stratégies d'assouplissement et d'externalisation des grandes entreprises ; et par la médiatisation sous tous azimuts de l'image de l'entrepreneur en mettant en exergue la réussite spectaculaire de quelques figures récentes du monde des affaires. Le capitalisme d'aujourd'hui reste cependant managérial où dominent les grandes entreprises et le salariat de masse. Entre la fin des années 1970 et le début des années 2000, l'emploi salarié a poursuivi sa progression : représentant environ 70% de l'emploi total pendant les années 1970, il s'élève à l'heure actuelle à environ 90% de l'emploi dans les pays industrialisés. Mais, le salariat s'est aussi transformé avec la multiplication des emplois intérimaires ou bien encore des contrats à durée déterminée (Hernandez, Marco, 2008 ; Supiot, 2010). L'incertitude et le risque ne sont plus l'apanage exclusif de l'entrepreneur, mais aussi du salarié dans un contexte de chômage élevé. D'un autre côté, la création d'entreprise constitue une alternative (risquée) à l'absence d'emploi, l'objectif des politiques étant de faciliter le passage de l'emploi salarié à l'entrepreneuriat et inversement. Est-ce parce que les entreprises tendent à s'écarter du modèle de la production de masse pour laisser s'épanouir la créativité individuelle qu'il devient possible de parler de l'épanouissement d'une société entrepreneuriale (Audretsch, 2006, 2007) ?

Pour mener à bien notre réflexion, nous procéderons de la manière suivante : nous commencerons par définir ce que nous nommons l'« équation entrepreneuriale » : entrepreneur = incertitude + risque + innovation + politique publique. Nous montrerons en partant des travaux des économistes fondateurs de la théorie de l'entrepreneur (Cantillon, Say, Schumpeter, Hayek, Mises, Kirzner, notamment), que l'entrepreneur est l'agent économique qui agit dans un contexte d'incertitude, soulignant ainsi la prise de risques. L'innovation (technologique et sociale) est à la fois un moyen de création et de contourner l'incertitude en créant de nouvelles sources de profit. L'Etat, en tant que réducteur d'incertitude par le biais d'une politique de soutien de l'offre ou de la demande, joue toujours un rôle fondamental en faveur de l'activité entrepreneuriale. L'objectif n'est pas de promouvoir une économie de petites entreprises, mais d'une part de créer un cadre institutionnel propice au développement des affaires pour favoriser l'épanouissement de la créativité, d'autre part de faciliter le passage de la situation de salarié à celle d'entrepreneur, (et inversement) pour lutter contre le sous-emploi.

Quel rôle joue l'entrepreneur aujourd'hui ? Est-il un faiseur de projets (Bentham) ? Le révolutionnaire de l'économie (Schumpeter) ? Ou bien un découvreur d'opportunités dans un environnement économique incertain (Hayek, Kirzner) ? Tout individu est-il susceptible de devenir entrepreneur (Mises) ? Ou bien est-il le chaînon manquant entre la science et l'industrie (Audretsch) ? Quelles sont les caractéristiques de la société entrepreneuriale où des start-up dynamiques percent dans le sillon des grandes entreprises (Partie 1) ? Quels sont les moyens mis en œuvre par l'Etat pour favoriser la création d'entreprises pour à la fois créer des emplois, favoriser l'éclosion d'innovations, mais aussi pour recréer du lien social en partie dissolu par la précarisation du salariat (partie 2) ? Quels en sont les résultats en termes de qualité du climat des affaires ? Comment évaluer la société entrepreneuriale ? Devient-on entrepreneur par nécessité ou bien par opportunité dans cette société entrepreneuriale naissante (partie 3) ?

1. QUELLE SOCIETE ENTREPRENEURIALE ? APPROCHES THEORIQUES

1.1. L'entrepreneur d'hier et d'aujourd'hui

Entrepreneur = incertitude + risque + innovation

R. Cantillon, J.-B. Say et J. A. Schumpeter (Boutillier, Uzunidis, 1995, 1999, 2003, 2006, 2009, 2010) sont les pères fondateurs de la théorie économique de l'entrepreneur, leurs écrits forment un corpus théorique d'où nous tirons l'équation entrepreneuriale ci-dessus. Pour le premier, il est l'agent économique qui supporte le risque inhérent à l'économie de marché. Pour le deuxième, il est l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Pour le troisième, enfin, il est l'agent économique porteur de changement technique et industriel en réalisant de nouvelles combinaisons de facteurs de production. A ceux travaux, s'ajoutent ceux de F. Hayek, L. von Mises et I. Kirzner. Hayek et Kirzner discutent remettent en question l'hypothèse walrasienne de transparence du marché (Hayek) et définissent l'entrepreneur comme un découvreur d'opportunités, non comme un créateur d'opportunités (Kirzner). D'une manière ou d'une autre, l'entrepreneur personnifie un capitalisme industriel en expansion, la dynamique du mouvement des affaires. Mais, aujourd'hui, loin des temps héroïques de la première révolution industrielle, dans un capitalisme de grandes entreprises dominant le marché mondial, le rôle de l'entrepreneur est de tenter de se faufiler dans les interstices vierges du marché : faire fortune, court-circuiter le mécanisme de reproduction des élites, en se faisant sa place. John Rockefeller, Marcel Bich, Henry Ford, et plus près de nous Bill Gates, Mark Zuckerberg ou Sergey Brin et Larry Page (Boutillier, Uzunidis, 2010)... font rêver de jeunes ambitieux. Partis de rien (ou de presque rien), ils ont bâti des empires industriels en très peu de temps.

A partir des années 1980, l'entrepreneur redevient un sujet d'intérêt, alors qu'à la fin de la décennie 1960, Baumol (1968) écrivait qu'il ne constituait plus un sujet d'analyse pour les économistes au profit des managers. Dans les années 1960, A. Touraine (2000) montre que le changement social ne vient pas des masses, mais de groupes sociaux minoritaires. On peut par conséquent considérer que l'émergence progressive depuis le début des années 1980 d'entrepreneurs innovateurs nouveaux est en partie le résultat d'un changement social (Chiapello, Boltstansky, 1999). Le capitalisme s'est renouvelé depuis les années 1980 en intégrant des valeurs d'autonomie, de créativité et d'épanouissement personnel issues des mouvements sociaux de la fin des années 1960. La concurrence peut ainsi être conçue non comme l'affrontement de deux entrepreneurs rivaux, mais comme une « procédure de découverte » (Kirzner, 2005) des informations nécessaires à la prise de décision, source de créativité.

L'entrepreneur hayekien (2006), contrairement à son homologue walrasien, ne prend pas de décisions dans un environnement économique transparent. Hayek explique en substance que la somme des connaissances de tous les individus n'existe nulle part de manière intégrée. Les agents économiques prennent des décisions dans un contexte d'incertitude. Cette caractéristique explique à elle seule la créativité du capitalisme.

Les entrepreneurs sont la force motrice du marché. Von Mises (2004) les définit comme une sorte d'intermédiaire entre les protagonistes agissant sur le marché. D'où l'accent mis sur les rapports de concurrence. Il définit ainsi les entrepreneurs comme « des gens qui cherchent à

obtenir un profit en tirant parti de différences dans des prix. Plus rapidement dans leur compréhension et voyant plus loin que les autres hommes, ils cherchent autour d'eux des sources de profit. Ils achètent où et quand ils estiment les prix trop bas, et ils vendent où et quand ils estiment les prix trop élevés. Ils s'adressent aux propriétaires de facteurs de production, et leur concurrence fait monter les prix de ces facteurs jusqu'à la limite qui correspond à leur anticipation des prix des futurs produits. Ils s'adressent aux consommateurs, et leur concurrence pousse des prix des biens de consommation vers le bas jusqu'au point où toute l'offre est la force motrice du marché de même que c'est la force motrice de la production » (Mises, 2004, p. 150). Un même individu peut combiner les fonctions d'entrepreneur, de propriétaire, de capitaliste et de travailleur. Mais, quelle est la fonction spécifique de l'entrepreneur ? « La fonction spécifique de l'entrepreneur consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production. L'entrepreneur est l'homme que les consacre à des fins spécifiques » (Mises, 2004, p. 151). Son objectif n'est pas purement égoïste, il est de s'enrichir, mais il ne dispose pas d'une entière liberté d'action car « il ne peut échapper à la loi du marché » (idem), de plus il « ne peut réussir qu'en servant au mieux les consommateurs. Son profit dépend de l'approbation de sa conduite par les consommateurs » (idem). Comme Schumpeter, et bien d'autres économistes avant lui, l'entrepreneur n'est pas incarné dans un individu. « L'économie, en parlant des entrepreneurs, n'a pas en vue des hommes, mais une fonction particulière » (idem). En définissant cette fonction, l'objectif de l'économiste n'est pas de définir un groupe ou une classe particulière d'hommes, cette fonction est propre à chaque action. En cherchant à incarner l'entrepreneur dans un personnage imaginaire, c'est recourir à un « subterfuge méthodologique ». Pour Mises, tout le monde peut être entrepreneur. Mais, qu'il soit travailleur, consommateur ou entrepreneur, tous les agents économiques sont conduits dans le cadre de l'économie capitaliste à effectuer des arbitrages sur les prix. L'identité de la fonction entrepreneuriale réside dans le fait que l'entrepreneur gagne le profite ou supporte la perte.

L'activité entrepreneuriale peut aussi être perçue comme la découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas découvertes auparavant. Dans ces conditions, le profit de l'entrepreneur est la récompense obtenue en partie par hasard et grâce à son habileté à anticiper la manière dont les individus vont réagir face au changement. Kirzner (1973) refuse la problématique de la maximisation du profit. Ou, plutôt, l'entrepreneur n'est pas seulement un agent calculeur, c'est aussi un agent économique attentif aux opportunités. L'entrepreneur kirznerien, contrairement à son homologue schumpetérien, ne crée rien de nouveau, mais est un découvreur d'opportunités qui existent déjà. Les opportunités de profit naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter puis exploiter les opportunités de profit qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Il met ainsi en évidence la « vigilance entrepreneuriale », qui se définit comme une sorte capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information de façon spontanée. Kirzner rejette fondamentalement le modèle de la concurrence pure et parfaite, mais également la théorie de J. A. Schumpeter. Pour Kirzner, seule l'action entrepreneuriale peut conduire à l'équilibre : « Dans le développement économique aussi, l'entrepreneur doit être considéré comme répondant aux opportunités, plutôt que comme le créant ; comme capturant des occasions de profits, plutôt que comme les générant » (Kirzner, 2005, p. 58). Il remet ainsi en question le mythe du self-made-man en montrant implicitement que la réussite entrepreneuriale n'est pas fonction des seules qualités intrinsèques d'un individu aussi exceptionnel soit-il. Hayek, Mises et Kirzner suggèrent ainsi que l'entrepreneur n'est pas un être hors du commun, mais que tout individu peut le devenir s'il fait preuve d'imagination. Les barrières sociales et

économiques ne sont donc pas imperméables, d'où l'extraordinaire capacité de renouvellement du capitalisme. Mais, est-ce vraiment si facile ?

Pourquoi entreprendre ? Par nécessité ? Par opportunisme ? Casson (1991) définit quatre raisons d'entreprendre et cherche à évaluer la réussite potentielle de l'individu de façon beaucoup plus concrète : i) La première raison invoquée : on devient entrepreneur parce qu'il n'y a pas d'emploi vacant. En d'autres termes, créer son entreprise constitue la seule issue à une situation de chômage, laquelle est provoquée par les organisations syndicales qui ont imposé un taux de salaire trop élevé pour les employeurs ; ii) l'individu peut refuser d'être placé sous le contrôle d'un supérieur qui lui imposera une tâche ou une autre indépendamment de ses propres aspirations ; iii) l'individu peut rechercher un emploi à temps partiel, comme complément de rémunération, ou devenir entrepreneur, en complément d'une activité salariée, comme un passe temps ; iv) la raison principale qui conduit un individu à devenir entrepreneur est qu'il trouvera ainsi l'autonomie nécessaire pour exploiter ses talents.

Parmi ces quatre arguments, le quatrième est le seul positif. Les trois premiers sont le reflet d'aspirations négatives. L'individu agit alors en qualité d' « employeur en dernier recours » pour lui-même et il y a peu de chances pour qu'il réussisse pour les raisons suivantes : i) un individu qui considère qu'il est difficile de trouver un emploi dans une situation de concurrence, ou de conserver un emploi une fois qu'il l'aura obtenu, n'aura vraisemblablement pas les qualités personnelles requises pour réussir dans les affaires ; ii) un individu qui ne supporte pas d'être employé ne sera vraisemblablement pas capable d'employer d'autres personnes, limitant ainsi très rapidement les possibilités de croissance de son entreprise ; iii) un individu qui souhaite travailler comme il l'entend ne fournira certainement pas aux clients la qualité de service qu'ils attendent, ce qui limite les chances de survie de son entreprise ; iv) on peut également penser qu'un entrepreneur sans expérience de salarié sera sérieusement pénalisé. Pour réussir, il est souhaitable de commencer comme salarié. Les salariés peuvent apprendre le métier de leur employeur, avant de s'y lancer. Ils peuvent mettre à profit l'expérience positive ou négative acquise dans l'entreprise de leur employeur. Il existe par conséquent un lien très étroit entre la condition de salarié et celle d'entrepreneur dans la mesure où la première peut constituer une espèce de tremplin pour devenir entrepreneur. L'analyse de Casson fait émerger un entrepreneur par nécessité qui tranche singulièrement avec le lyrisme des économistes fondateurs de la doctrine.

1.2. Pour une société entrepreneuriale

Pourtant, pendant les années 2000, D. Audretsch (2006, 2007 ; voir aussi Facchini, 2006, 2007 ; Facchini, Konning, 2008) pronostique la transformation radicale du capitalisme, celui-ci devenant entrepreneurial et non plus managérial. Il ne s'agissait pas cependant pour Audretsch d'imaginer un monde de petites entreprises, mais d'envisager l'épanouissement d'une nouvelle organisation économique et sociale laissant plus de place à l'initiative individuelle et à l'imagination, tout en mettant l'accent sur la dynamique de petites entreprises innovantes. Aussi, le rôle de l'Etat a changé puisqu'il s'agit de créer des conditions favorables à l'épanouissement de l'initiative individuelle et de l'esprit d'entreprise.

Audretsch (1995, 2007) discute la réalité actuelle du capitalisme managérial galbraithien et conteste en substance le rôle que Galbraith laisse à l'entrepreneur, sorte de figure en décomposition. Pour Audretsch, l'entrepreneur joue un rôle clé dans la dynamique du capitalisme en matière d'innovation, en osmose avec Say qui définissait l'entrepreneur comme l'agent intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui

l'applique à l'industrie. Il oppose le capitalisme des années 1945-1970 au capitalisme contemporain, et distingue d'une part le taylorisme et le fordisme de la grande entreprise, la production de masse et le développement de l'emploi salarié, d'autre part ce qu'il nomme la société entrepreneuriale qui, dans un contexte international marqué par la remise en cause des rapports concurrentiels (industrialisation d'une vaste partie du monde, montée de la Chine, du Brésil et de l'Inde), se caractérise par la création d'une pléthore de petites entreprises innovantes. Les créateurs de ces nouvelles entreprises tirent profit des opportunités d'investissement (au sens kirznerien du terme) que les autres entrepreneurs n'ont pas détecté. La société qui apparaît progressivement à partir de la fin des années 1970 est plus créative et permissive. La globalisation n'a pas entraîné la disparition des petites entreprises, au contraire (comme en témoigne le phénomène des start-up dans maints secteurs d'activité), pour deux raisons majeures qui ont trait d'une part au déclin des grandes entreprises, d'autre part à l'émergence de l'économie de la connaissance : (a) les grandes entreprises (c'est-à-dire les entreprises de plus de 500 salariés) présentes dans les industries manufacturières traditionnelles ont perdu de leur compétitivité dans les pays industriels (où les salaires sont élevés) ; (b) les petites entreprises se sont en revanche développées dans de nouveaux secteurs d'activité grâce à l'émergence de technologies nouvelles.

Les grandes entreprises ne sont donc pas appelées à disparaître, pour laisser place à des entreprises de plus petite taille, car les conditions d'entrée sur un marché diffèrent selon le secteur d'activité (plus ou moins intensif en capital et/ou en savoirs). Audretsch souligne bien que les grandes entreprises sont plus innovantes que les petites, car les premières possèdent de grands laboratoires et consacrent des moyens financiers et humains importants pour la recherche-développement. Mais, si cette affirmation est vérifiée globalement, le constat n'est pas le même selon le secteur d'activité. Les petites entreprises ont lancé des innovations significatives dans l'industrie informatique ou celle des instruments de contrôle. En revanche, les grandes entreprises de l'industrie pharmaceutique et de l'aéronautique sont particulièrement innovantes. Pourtant, des entreprises ne faisant pas ou peu de recherche-développement, sont parfois innovantes. Comment expliquer que de petites entreprises innovent sans budget de recherche-développement, alors que ce sont les grandes entreprises qui y consacrent des moyens importants ? Quels sont les mécanismes qui permettent ces « débordements de connaissance » à partir de la source produisant la connaissance que ce soit de grandes entreprises ou des universités ? Audretsch critique l'analyse couramment admise selon laquelle les entreprises sont insérées dans des réseaux d'alliance leur permettant d'internaliser la connaissance extérieure à la firme. Selon cette approche, la petite firme existe de façon exogène, car sa taille l'empêche de générer suffisamment de moyens financiers pour créer des connaissances. Elle est donc amenée à chercher d'autres moyens pour produire de la connaissance, d'où l'importance des réseaux d'alliance. Dans le même ordre d'idées, les travaux sur le rôle des réseaux sociaux et la formation d'opportunités dans les affaires montrent, s'il n'était nécessaire, que la création d'une entreprise n'est pas le fait d'un individu isolé, mais un acte social (Chabaud, Ngijol, 2010).

Audretsch remet en question l'idée selon laquelle l'entreprise (petite) est exogène et suppose que c'est la connaissance qui est exogène. La connaissance nouvelle et ayant potentiellement de la valeur n'existe pas de façon abstraite, elle est incorporée dans des individus (individuellement ou en tant que groupe). Cette connaissance est incertaine et son transfert implique des coûts de transaction élevés.

Audretsch compare sur ce point l'économie managériale et l'économie entrepreneuriale. Dans l'économie managériale, l'innovation radicale amorce de nouvelles industries. Le coût de

l'innovation radicale est très élevée, comparé à celui de l'innovation incrémentale. Dans ces conditions, il est coûteux pour une grande entreprise de diffuser sur le plan géographique de nouvelles connaissances pour les appliquer économiquement. Aussi puisque le coût de l'innovation incrémentale est plus faible que celui de l'innovation radicale les entreprises ont intérêt à conserver la même trajectoire technologique. En revanche, selon Audretsch, dans la société entrepreneuriale, l'innovation radicale conduit au développement de nouvelles trajectoires technologiques. Dans les pays industrialisés, l'activité économique est essentiellement concentrée dans les nouvelles industries. L'entrepreneur joue ici un rôle très important en tant que le lien entre les effets de débordement et la commercialisation de connaissances et d'idées nouvelles. L'intérêt majeur des travaux de Audretsch est de montrer que les petites entreprises ont un rôle de facilitateur de l'innovation et de créativité. Elles se développent grâce aux « débordements de connaissance ».

2. L'ADMINISTRATION DE LA CREATION D'ENTREPRISE

2.1. Logiques étatiques et entrepreneuriat

Si tout individu peut devenir entrepreneur et si la société a besoin de son imagination et de son dynamisme, c'est à l'Etat de créer le cadre institutionnel nécessaire à leur épanouissement. La nature de l'intervention de l'Etat a évolué au cours du temps : soutien de l'offre pendant la période d'industrialisation – du début du XIX^e siècle à l'aube de la seconde guerre mondiale –, puis soutien de la demande (keynésianisme, politique de dépenses publiques) – pendant la période de forte croissance des années 1950-1970 –, puis depuis le début des années 1980, retour à une politique de soutien de l'offre (libéralisme, sans remettre cependant totalement en cause la politique de soutien conditionnel de la demande). Cette période cependant se divise en deux. La première se termine au milieu des années 1990, le mythe de la suprématie de la petite entreprise et du retour du travail indépendant n'est plus. Les petites entreprises ne peuvent se substituer aux grandes. En revanche, et c'est ce qui transparaît à partir de la seconde moitié des années 1990, il est désormais acquis que petites et grandes entreprises doivent cohabiter. Dans cette optique, favoriser la création d'entreprise répond à un triple objectif : innover au sens économique et social¹, créer des emplois et renouveler le système productif. Les difficultés de nombre de start-up qui semblaient riches de promesses (d'abord dans la micro-informatique, puis les biotechnologies et plus récemment des technologies vertes) montrent clairement l'indépendance très étroite qui lie grandes et petites entreprises, puisque les candidats à la création d'entreprise qui ont cherché à tirer profit des vagues Internet, bio ou vertes, se sont tournés vers les grands bailleurs de fonds pour mettre leur projet à exécution. Pour les grandes entreprises, le lancement de ces nouvelles activités, constitue des espaces d'expérimentation, sources de nouvelles opportunités d'investissement.

Entre le début du XIX^e siècle et la seconde guerre mondiale, l'Etat avait joué un rôle fondamental dans l'économie des pays industrialisés, essentiellement au bénéfice des grandes entreprises. Cette période a été marquée sur le plan géopolitique par le renforcement des Etats-Nations. La lutte entre la France et l'Allemagne pour le partage de l'Europe est aussi celle entre A. Krupp et E. Schneider pour le contrôle des marchés, mais aussi pour concevoir et fabriquer de nouveaux types d'alliages. Les enjeux politiques et économiques se combinent

¹ Au sens économique et social, ce qui signifie d'un point de vue économique, favoriser l'apparition et la diffusion de technologies nouvelles. Sur le plan social, cela signifie, créer de nouvelles structures juridiques pour favoriser l'insertion de catégories de populations marginalisées par la crise économique (cf. économie solidaire).

très intimement. Ces grandes entreprises imposent leur rythme à l'économie et à la société toute entière : développement du salariat, rythme régulier du travail en usine, production de masse, urbanisation. A côté de ces grandes entreprises, les petites sont confrontées à de graves difficultés en raison de leur incapacité à mobiliser de grandes quantités de capitaux. Artisans et petits commerçants cohabitent difficilement avec cette nouvelle modernité.

La croissance de la taille des entreprises (en termes de salariés employés et de capitaux mobilisés) a été à la fois la cause et la conséquence des progrès réalisés en matière de mécanisation et d'automatisation du travail. Les machines sont plus productives que les hommes, mais aussi plus coûteuses, aussi pour rentabiliser l'investissement réalisé, l'entrepreneur doit vendre davantage. Les salariés de cette période ne bénéficient pas (encore) des lois sociales. La condition salariale est une condition précaire (Castel, 1995) : la durée du travail est très longue en l'absence de toute forme de sécurité sociale. Toutefois, le développement de cette population salariée favorise celui de l'urbanisation. Mais, la ville regroupe, outre des ouvriers-salariés, des milliers de petits artisans et commerçants qui vivent également dans des conditions très précaires. La seconde moitié du XIX^{ème} siècle a été marquée par d'importants travaux d'aménagement urbain et d'assainissement (éclairage public, transports urbains, équipements collectifs...), terreau à partir duquel se développe une nouvelle classe moyenne, les grands magasins, en bref, la société de consommation.

Sous la pression sociale, le rôle de l'Etat se modifie de manière fondamentale à partir des années 1950, alors que des signes annonciateurs d'un changement manifeste sont apparus dès le début du XX^e siècle : réduction de la journée de travail, congés payés, création des premiers systèmes de retraite et d'assurances chômage et sociales... l'Etat-providence vient au secours du citoyen et de l'économie. Les prestations (et les cotisations) sociales augmentent de façon considérable. Ce développement de l'Etat-providence accompagne celui du salariat qui devient la forme dominante de mise au travail dans les grands pays industrialisés. Les grandes entreprises poursuivent leur croissance et l'Etat les soutient car elles constituent le vecteur de la compétitivité nationale. Certaines d'entre elles, jugées stratégiques (énergie, transport, banque, notamment) sont nationalisées à partir des années 1930. L'emploi salarié se développe en entraînant dans son sillage des populations nouvelles (femmes, travailleurs immigrés). Dans ce contexte de changement technologique et de modernisation, les petites entreprises poursuivent leur déclin entamé depuis la première révolution industrielle. Elles font figure d'espèces en voie de disparition, incapables de s'adapter aux transformations en cours.

Entre les années 1940 et 1970, les économistes (mais aussi les responsables politiques) oublient l'entrepreneur, l'heure est à la croissance économique et aux grandes entreprises (économies d'échelle et production de masse) dans un contexte d'ouverture économique (création de la Communauté économique européenne). La grande entreprise planifie son marché (généralement mondial), mobilise des capitaux en grande quantité, emploie une main-d'œuvre abondante et en partie très qualifiée². C'est aussi pendant cette période que l'Etat renforce sa présence dans l'économie et devient la norme industrielle à l'Ouest comme à l'Est (Aron, 1986 ; Galbraith, 1968). L'Etat joue un rôle fondamental de soutien des entreprises en particulier par le biais des programmes de dépenses militaires, mais également en favorisant la concentration industrielle. En France, entre 1950 et 1958, 32 fusions annuelles d'entreprises en moyenne sont enregistrées, puis 74 entre 1959 et 1965 et 136 entre 1966 et

² En partie seulement, car à côté des techniciens, des cadres et des ingénieurs de la grande entreprise, les « ouvriers spécialisés » (les « OS ») réalisent des travaux répétitifs ne nécessitant aucune connaissance particulière.

1972 (Rosanvallon, 1990, p. 261). L'Etat planifie aussi l'activité économique dans la foulée de la reconstruction qui suit la seconde guerre mondiale.

La crise économique qui commence à partir du début des années 1970 remet progressivement en question ce schéma. Il convient de trouver de nouvelles ressources par le biais du retour du marché : privatisation, marchéisation, financiarisation, titrisation, décloisonnement, désintermédiation... en bref, la légitimité de l'Etat-providence, garant de la paix sociale depuis les années 1950, est remis en question. On parle de crise. Alors qu'il semblait évident que la socialisation des risques sociaux (chômage, maladie, vieillesse) était un signe manifeste de civilisation, elle est remise en question à partir de la fin des années 1970 dans la majeure partie des pays industriels. Et, c'est manifestement à partir de cette période que les économistes (Gilder, 1985 ; Drucker, 1985) redécouvrent l'entrepreneur en dépoussiérant les thèses de J-B. Say et de J. Schumpeter, mais aussi la petite entreprise en redécouvrant les thèses d'A. Marshall (Piore, Sabel, 1989).

Nous arrivons par conséquent à l'équation suivante faisant apparaître une nouvelle composante :

Entrepreneur = incertitude + risque + innovation + politique publique

2.2. De l'innovation technologique à l'insertion professionnelle

Avant l'épanouissement de la société salariale (c'est-à-dire avant les années 1950), la création d'une petite entreprise, d'un petit commerce ou d'un atelier artisanal constituait pour nombre d'individus – dans un contexte où l'Etat-providence était inexistant – le moyen le plus couru pour avoir un moyen d'existence. Dans les pays en développement, et de nouveau dans les sociétés industrielles aujourd'hui, les petites activités à faible valeur ajoutée (souvent informelles) permettent à des milliers d'individus d'avoir un revenu. Est-ce un retour vers une société plus aléatoire, plus flexible ? On peut raisonnablement le penser, mais le contexte n'est plus le même, les grandes entreprises industrielles et de services ont imposé depuis le début du XIX^e siècle leur norme de production et organisationnelle. Et, si l'Etat-providence se retire en incitant les individus à créer une entreprise, c'est-à-dire leur emploi, il le fait en définissant le cadre institutionnel approprié, et moins en aidant financièrement la création d'entreprise ou encore en l'accompagnant. Dans ce contexte, l'objectif n'est pas de concurrencer les grandes entreprises, mais de les aider (paradoxalement) à innover. Dans un contexte de vive concurrence, les grandes entreprises sont à l'affût de toute nouveauté technique susceptible de leur donner un nouveau souffle. Tandis que d'un autre côté, de jeunes entrepreneurs dynamiques ont l'ambition de changer le monde.

C'est en 1973, avec la crise du pétrole et le ralentissement (confirmé) de l'économie, que remonte en France la prise de conscience des pouvoirs publics en faveur de la création d'entreprise. Aux Etats-Unis, la création de ce type d'institution remonte au début des années 1950 (*The Small Business Administration*) dans la continuité des lois anti-trust des années 1880 et 1910. Mais, il faudra attendre en France 1979 pour que soit créée une institution destinée au soutien de la création d'entreprise, l'Agence Nationale Pour la Création d'entreprise (ANCE) qui deviendra en 1996 l'Agence pour la Création d'entreprise (APCE) (Huret, 2001 ; Boutillier, Uzunidis, 2010), ce qui n'exclut pas cependant quelques lois pour protéger le petit commerce (la loi Royer) au cours des années 1970 pour répondre à la pression sociale et politique.

A partir du début des années 1980, le soutien à la création d'entreprise prend principalement trois formes : lutte contre le chômage, contre la désindustrialisation et la répartition inégale des activités économiques sur le territoire national. Les politiques de lutte contre le chômage ont d'abord et avant tout été de nature financière, sous forme d'aides ou de primes. Elles pouvaient être réservées à certaines catégories de personnes (comme les chômeurs créateurs d'entreprise), à certains secteurs d'activité (comme l'agroalimentaire) ou encore pour favoriser l'embauche de salariés ou favoriser l'exportation. L'Aide aux Chômeurs Créateurs d'Entreprise (ACCRE) a été créée en 1977. A ces dispositifs se sont ajoutés des réseaux de conseil et de formation. L'Agence Nationale pour l'Emploi, devenue Pôle emploi, propose depuis plusieurs années des formations courtes et des conseils personnalisés aux créateurs. A partir de 1987, la création d'entreprise devient un sujet médiatique avec le lancement d'une campagne de publicité à la télévision. Mais, très vite, les responsables politiques se rendent à l'évidence : créer son entreprise, ce n'est pas seulement une question de capital. Les entrepreneurs en herbe ont besoin d'un soutien logistique, d'être encadrés, d'infrastructures appropriées, comme les pépinières lancées au milieu des années 1980. Certaines régions, mettant à profit la loi de décentralisation, créent une prime régionale à la création d'entreprise (PRCE). Les communes prennent également conscience de l'importance de leur rôle en faveur de la création d'entreprise et se lancent dans différentes actions. Depuis la fin des années 1990, le législateur vise de nouveaux objectifs. La loi du 12 juillet 1999 autorise les chercheurs et les universitaires à créer une entreprise issue de leurs travaux de recherche, tout en restant pendant six ans dans l'institution publique de la recherche. En 2003, la loi d'initiative économique contribue à faciliter la création d'entreprise en allégeant la procédure administrative relative à la création et définit des mesures d'accompagnement. En 2004, la loi de finance crée le statut de « jeune entreprise innovante »³. La loi de 2008 dite de modernisation de l'économie crée le statut de l'auto-entrepreneur. Dans ces conditions, l'entrepreneur individuel devient un travailleur qui vend sur un marché des prestations qu'il exécute lui-même (Levrato, Serverin, 2009 ; Rapport du ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, 2010).

Depuis le milieu des années 1980, des myriades d'aides ont vu le jour. Actuellement, environ 200 aides sont répertoriées par l'APCE, dont une trentaine exclusivement pour la création ou la reprise d'entreprise et 82 réservées aux entreprises en développement. Mais, ces aides ne semblent pas porter leurs fruits puisque selon diverses estimations seulement 5% des créateurs d'entreprise bénéficient d'une aide, quelle que soit sa nature. D'une manière générale, les aides à la création d'entreprise ne sont pas ciblées par rapport au créateur, sauf toutefois des actions à vocation sociale comme les prêts d'honneur qui visent des jeunes, des chômeurs ou des personnes ayant des difficultés d'insertion professionnelle. Ce ne sont les projets technologiquement innovants qui peuvent bénéficier d'aides, mais toutes sortes d'activités à partir du moment où elles créent des emplois (en premier lieu celui de l'entrepreneur). Ainsi, à la fin des années 1990, les aides en faveur des secteurs non-innovants (commerce, artisanat et services aux ménages) constituaient 55% des projets de création. Puis, viennent les aides destinés à financer des projets pas ou peu innovants dans les services à l'industrie ou les activités industrielles. Ils représentaient 40% des projets à la création. Pour l'APCE, les critères de sélection sont au nombre de six : le potentiel de développement et la rentabilité, la

³ Ce statut permet principalement de bénéficier d'exonérations fiscales accordées aux PME répondant aux cinq conditions suivantes : (i) être une PME, (ii) avoir moins de 8 années d'existence, (iii) avoir un volume minimal de dépenses de recherche développement, (iv) être indépendante, et (v) être réellement nouvelle et ne pas avoir été créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension d'activité préexistante ou d'une reprise d'activité (Savignac, 2007).

création d'emplois, le caractère innovant, le besoin de financement à court terme, la pérennité de l'entreprise et l'impact sur le développement local.

L'aide à la création d'entreprise fait partie conjointement de la politique de l'emploi et de la politique industrielle et de l'innovation. La petite entreprise est donc « fabriquée » par l'action combinée des gouvernements et des grandes entreprises industrielles et financières ; ce qui est clairement souligné par l'Administration des petites entreprises aux Etats-Unis (US. Small Business Administration, 2000) : pour être compétitive sur les marchés internationaux, la grande entreprise transforme ses fonctions internes en unités indépendantes et fait appel très souvent aux petites entreprises spécialisées. D'un autre côté, ce processus d'externalisation d'activités et de simplification des organigrammes des groupes est facilité par les mesures juridiques et fiscales des Etats : les lois sur l'allégement fiscal des holdings et sur l'extraterritorialité des filiales financières permettent les groupes de gérer plus facilement leurs contrats de partenariat, de sous-traitance et de licences. Le contrôle financier que cet éclatement des structures de production exige favorise la création de petites entreprises qui fleurissent dans des « niches » de marché et de technologie spécifiques. Les décisions de restructuration prises par les grands groupes ont ainsi favorisé le (re)développement de ces petites entreprises en suivant une politique d'externalisation qui consiste à faire produire par d'autres entreprises indépendantes juridiquement ce qu'elles produisaient elles-mêmes auparavant. Cette stratégie conduit à une remise en cause des entreprises conglomerales au profit d'une organisation plus souple de la production dans un contexte économique internationalisé et changeant. Les petites entreprises innovantes s'introduisent alors dans des réseaux formés par les grands groupes. Le constructeur automobile Renault emploie ainsi, rien qu'en France, plus de 300 entreprises, Thalès plus de 400, etc.

Les grandes entreprises se mettent ainsi à l'abri du hasard et de l'incertitude. Dans les milieux riches en ressources scientifiques et technologiques, par exemple, les grandes entreprises n'hésitent de créer elles-mêmes de petites entreprises spécialisées par l'intermédiaire de leurs cadres (connus sous le vocable d'intrapreneurs). Ces petites entités jouent un rôle tampon entre l'organisation et le marché : elles expérimentent de nouveaux produits ou procédés de fabrication pour le compte de la grande firme qui rachète les inventions par voie d'accords de licence. Dans d'autres cas, ce sont les cadres de la grande firme qui la quittent (contre ou par sa volonté) pour devenir entrepreneurs. On parle alors d'essaimage.

Les actions menées par l'Etat français en faveur de la création d'entreprise s'inscrivent dans une politique menée par les autres Etats européens dans le cadre de l'Union européenne. En 2000, à Lisbonne, les dirigeants de l'Union européenne ont tracé le cadre du développement futur de l'Union européenne : « devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive possible et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale » (Commission des Communautés européennes, 2003, p. 4). Le Conseil européen a adopté en 2000 la Charte des petites entreprises recommandant à celles-ci⁴ de tirer pleinement parti de l'économie de la connaissance. Le principe « penser aux petits » a été défini à Lisbonne comme une des voies permettant de mettre en œuvre les objectifs définis en

⁴ La Charte des petites entreprises a été adoptée le 13 juin 2000. Elle porte sur dix domaines clés : éducation et formation à l'esprit d'entreprise ; enregistrement moins coûteux et plus rapide ; meilleure législation et réglementation ; accessibilité des aptitudes ; améliorer l'accès en ligne ; mieux valoriser le marché unique ; questions fiscales et financières ; renforcer la capacité technologique des petites entreprises ; développer, renforcer et rendre plus efficace la représentation des intérêts des petites entreprises au niveau de l'Union et au niveau national.

termes de développement économique et social. C'est dans ce cadre qu'un *Livre vert sur l'esprit d'entreprise* a été présenté en 2003 à la Commission du Conseil européen. Les rédacteurs du rapport définissent avec précision, mais aussi tout en nuance, l'esprit d'entreprise : « l'esprit d'entreprise est avant tout une question de mentalité. Il désigne la détermination et l'aptitude de l'individu, isolé ou au sein d'une organisation, à identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur. La créativité ou l'innovation sont nécessaires pour entrer ou être compétitifs sur un marché existant, changer ou même créer un nouveau marché. Pour transformer une idée commerciale en succès, il faut mêler créativité, innovation et saine gestion et adapter l'entreprise pour optimiser son développement dans toutes les phases de son cycle de vie. L'objectif dépasse la simple gestion quotidienne, il s'agit des ambitions et de la stratégie d'une entreprise » (idem, p. 5-6). L'esprit d'entreprise se résume en quelques mots à favoriser l'initiative individuelle. En 2008, dans la continuité de la stratégie de Lisbonne, l'Union européenne lance le « Small Business Act » en faveur des PME pour alléger les procédures administratives, améliorer leur accès à l'information, aux moyens de financement, etc. (Commission européenne, 2008).

Les rédacteurs du rapport constatent cependant que les Européens préfèrent le statut de salarié à celui de travailleur indépendant. Seulement 4,5% des Européens auraient un projet de création d'entreprise, ont créé ou repris une entreprise au cours des trois dernières années. Ce taux tombe cependant à 2% en France. Aux Etats-Unis, il est estimé à 13%. En outre, les Européens sont deux fois plus nombreux que les Américains à abandonner leur projet de création d'entreprise. Pour remédier à cette situation les mesures arrêtées ont été les suivantes :

- (i) *l'individu* : celui-ci doit être davantage attiré par le statut d'entrepreneur lequel doit devenir plus attractif ;
- (ii) *l'entreprise* : celle-ci doit être saine. Elle doit pouvoir se développer sans entraves ;
- (iii) *la société* : le développement de l'esprit d'entreprise dépend également des valeurs qui sont véhiculées par la société. Il faut valoriser l'initiative et surtout tolérer l'échec.

Quelles ont dans ces conditions, les mesures requises pour augmenter le nombre d'entrepreneurs ?

- (i) *éliminer ou réduire les obstacles à la création d'entreprise* : les principaux obstacles à la création d'entreprise généralement mentionnés par les Européens sont la complexité des procédures administratives et la pénurie de capitaux. Dans ce domaine, des efforts manifestes ont été réalisés dans différents pays de l'Union : entre douze jours ouvrables pour une entreprise individuelle et 24 jours pour une entreprise à responsabilité limitée. D'un autre côté, les capitaux d'amorçage sont souvent constitués par la propre épargne de l'entrepreneur et de ses proches. Les moyens de financement institutionnels ne répondent pas toujours aux attentes des créateurs potentiels.
- (ii) *rapport entre risque et récompense* : l'entrepreneur qui échoue ne doit pas être discrédité sur le plan social. De plus, les conséquences juridiques sont importantes (pertes de leur patrimoine notamment), les Etats doivent y remédier ;
- (iii) *promouvoir les aptitudes et les compétences* : l'éducation et la formation doivent promouvoir l'esprit d'entreprise en favorisant une prise de conscience des opportunités de carrière en tant qu'entrepreneur.
- (iv) *rendre l'esprit d'entreprise à toutes les composantes de la société* : il faut promouvoir la création d'entreprise auprès de populations particulières : les femmes et des groupes sous-représentés (en particulier les minorités ethniques).

La création d'entreprise se présente comme un moyen d'insertion professionnelle : femmes, jeunes, personnes âgées, demandeurs d'emploi, jeunes des cités difficiles, les diplômés de haut niveau, les salariés lassés de leur emploi, les chercheurs, etc., selon l'APCE. Toutes les catégories sociales dont l'insertion professionnelle peut poser (ou pose) problème disposent d'une solution : la création d'entreprise.

La création d'entreprise tend à devenir, dans l'esprit des responsables politiques, une planche de salut tout à fait acceptable pour des populations qui non seulement cumulent des handicaps sociaux (sexe, âge – jeunes ou âgés –, absence de diplômes, etc.), mais également des individus qui au contraire – en raison de leur haut niveau de qualification – sont devenus trop chers et par conséquent inaptes à l'entreprise ou à la recherche publique : les femmes, les jeunes, les personnes âgées de plus de 50 ans, les jeunes des quartiers difficiles et/ou les personnes titulaires d'un revenu minimum, les demandeurs d'emploi. De plus, alors que les responsables politiques déclarent volontiers que l'avenir sera technologique ou ne sera, les chercheurs et les diplômés de haut niveau sont également incités à créer leur entreprise pour valoriser, au sens mercantile du terme, le produit de leurs recherches.

3. EVALUER LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE

3.1. Les indicateurs de l'entrepreneuriat

Depuis la fin des années 1990, de nouveaux indicateurs économiques ont été créés pour évaluer l'ampleur de l'activité entrepreneuriale mais aussi la qualité du climat des affaires. Avec quelle facilité, un individu peut-il créer une entreprise ? Quelle est la procédure administrative à suivre ? Comment trouver les capitaux nécessaires au démarrage du projet ? Soit un ensemble de conditions qui sont appréciées dans le cadre de l'indicateur de la Banque mondiale « Doing business ». Les indicateurs du Global Entrepreneurship monitor et de l'OCDE (« Measuring entrepreneurship ») tendent en revanche d'évaluer l'ampleur et la qualité de l'activité entrepreneuriale, mais également l'attitude des individus face au risque de la création d'entreprise. A titre indicatif, et de façon tout à fait arbitraire, nous avons relevé ces indicateurs pour la France, le Royaume Uni et les Etats-Unis. Nous constaterons qu'en dépit d'un climat des affaires relativement bon (la France est bien noté sur ce point par la Banque mondiale, en particulier depuis la loi d'initiative économique), la société française est peu enclin à prendre des risques. L'activité entrepreneuriale y reste peu développée par rapport au Royaume Uni ou aux Etats-Unis. Ce résultat n'est pas surprenant. Il correspond à l'image que nous pouvons avoir de la situation entrepreneuriale de ces trois pays. Il existe à présent des indicateurs pour le valider scientifiquement. Nous constaterons que l'aversion des Français pour le risque lié à la création d'entreprise est très fort. Et, si depuis ces vingt dernières années les conditions du désengagement de l'Etat sont bien établies, le créateur d'entreprise agit « par défaut » plutôt que « par opportunité ».

La Banque mondiale établit depuis 2004 tous les ans un classement international (181 pays) pour évaluer le climat des affaires de chaque économie. La création d'entreprise est l'un des indicateurs, mais pas l'unique. Les rédacteurs du rapport 2010 soulignent que 2009 a été une année exceptionnelle en termes de réformes : 287 réformes dans 131 pays, soit une augmentation de 20% par rapport à 2008. La création d'entreprise a été l'un des objectifs principaux des réformateurs. La majorité des ces réformes a concerné les pays en développement et en transition qui sont en phase de libéralisation. L'indicateur « Doing Business » comprend les items suivants : Création d'entreprise, Octroi de permis de

construire, Embauche des travailleurs, Transfert de propriété, Obtention de prêts, Protection des investisseurs, Paiement des impôts, Commerce transfrontalier, Exécution des contrats et Fermeture des entreprises. Il s'agit d'évaluer la flexibilité du marché. Est-il facile d'embaucher et de licencier ? de conclure un contrat commercial ? le droit de propriété est-il protégé ? etc.

S'agissant plus particulièrement de la « création d'entreprise », l'indicateur intègre les informations suivantes : nombre de procédures, durée (en jours), coût (en % du revenu par habitant) et capital minimum versé (en % du RNB par habitant). Le tableau 1 ne présente pas de surprise. Les Etats-Unis apparaissent toujours comme le pays de la libre entreprise et de l'initiative individuelle. La France, contrairement aux autres pays, se manifeste par une singularité : le classement en termes de création d'entreprise est meilleure qu'en termes de climat des affaires global. Ce classement traduit les efforts particuliers réalisés par l'Etat français depuis ces vingt dernières années pour faciliter la création d'entreprise.

Tableau 1 : Classement Doing Business en 2010 pour quelques pays

	Doing business Classement global	Doing business Classement pour la création d'entreprise
France	31 ^{ème}	22 ^{ème}
Etats-Unis	4	8
Royaume-Uni	5	16
Japon	15	91
Allemagne	25	84
Chine	89	151

Source : *Doing Business*, rapport 2010.

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ou projet de suivi global de l'entrepreneuriat a été créé en 1999 pour étudier les relations complexes entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. L'étude GEM s'appuie sur trois sources principales de données empiriques : (1) une enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif d'au moins 2000 personnes âgées entre 18 et 64 ans dans les 42 pays associés au projet ; (2) des entretiens avec 36 experts en entrepreneuriat dans chaque pays et (3) un ensemble de données nationales standardisées produites par des organisations internationales (OCDE, Banque mondiale, FMI, BIT). Dix conditions ont été arrêtées par le GEM : protection de la propriété intellectuelle, transfert de RD, infrastructure physique, programmes gouvernementaux en entrepreneuriat, enseignement et formation (post secondaire), politique du gouvernement (législation, charge fiscale), soutien aux entreprises à fort potentiel de croissance, accès au financement, politique du gouvernement (prise en compte de l'entrepreneuriat, normes socioculturelles, ouverture du marché interne, enseignement et formation (primaire et secondaire) et création d'entreprise par les femmes.

Le GEM définit l'entrepreneuriat comme le processus qui consiste à identifier, évaluer et exploiter des opportunités d'affaires. L'exploitation d'opportunités conduit le plus souvent à la création d'une nouvelle entreprise. Il reste toutefois difficile de préciser à partir de quel moment une nouvelle entreprise existe : lorsque la raison sociale est inscrite au registre du commerce ? quand le business plan a été arrêté ? lorsque la première vente a eu lieu ? On peut cependant considérer que le processus de création d'entreprise passe par deux phases : (1) émergence du projet, les ressources sont rassemblées et les équipes se forment, (2) démarrage : l'entreprise commence à vendre ses produits et à se faire connaître sur le marché.

L'entrepreneuriat ne se limite pas à la création d'entreprise. Pour prendre en compte l'ensemble du phénomène entrepreneurial, l'étude GEM intègre les variables suivantes :

- 1) les entrepreneurs dans des entreprises émergentes : personnes travaillant sur des projets de création d'entreprise en gestation (rédaction du business plan, développement du prototype, dépôt d'un brevet, recherche de capitaux, contrats avec des clients potentiels),
- 2) les entrepreneurs dans des entreprises nouvelles : propriétaires dirigeants d'entreprise qui ont payé des salaires depuis moins trois ans et demi au moment de l'enquête,
- 3) taux d'activité entrepreneuriale (TAE) : entrepreneurs émergents + entrepreneurs nouveaux (indicateur de l'activité économique au sens large),
- 4) entrepreneurs dans des entreprises établies : propriétaires dirigeants d'entreprise ont payé des salaires depuis plus trois ans et demi au moment de l'enquête : travailleurs indépendants travaillant seul à son compte, patron de PME, propriétaires dirigeants d'entreprises familiales.

Les rédacteurs du rapport ont mis en évidence une relation négative entre le PIB par habitant et l'activité entrepreneuriale pour les pays à faible et moyen revenu. Cette relation est largement positive dans les pays à haut revenu (Etats-Unis : 11% ; France : 5%). Le développement économique des pays pauvres résulte plus d'économies d'échelle, de gros projets d'infrastructure et d'emplois fournis par les grandes entreprises. Ce n'est qu'après avoir atteint un certain seuil de développement que les effets positifs de l'entrepreneuriat se font sentir. Ce qui pourrait expliquer le taux élevé de la Chine (tableau 2).

Tableau 2 : Taux d'activité entrepreneuriale (TAE) : nombre d'entrepreneurs émergents et nouveaux en pourcentage du nombre total d'adultes âgés de 18 à 64 ans en 2008

Pays	Taux d'activité entrepreneuriale
France	5 %
Japon	5 %
Royaume-Uni	5,1 %
Etats-Unis	11 %
Chine	16 % (en 2007)

Source : GEM, Executive rapport 2008, page 21 ; GEM, Rapport 2007 sur l'entrepreneuriat en Suisse et dans le monde, page 11.

3.2. Des entrepreneurs par nécessité acteurs de la société entrepreneuriale ?

Les rédacteurs du rapport GEM distinguent les entrepreneurs qui se lancent dans les affaires parce qu'ils poursuivent des opportunités, fruit de leur dynamisme créatif, et les entrepreneurs pour qui c'est la meilleure alternative à l'emploi. Dans les pays à revenu élevé, la raison la plus fréquemment invoquée est la première. Une majorité d'entrepreneurs déclare avoir créé une entreprise par opportunisme, quel que soit le pays considéré. Mais, dans ce cas également les Etats-Unis se singularisent des autres pays (tableau 3).

Tableau 3 : Les motivations pour entreprendre :

	opportunité	Nécessité	Combinaison des motifs
France	69%	20%	11%
Japon	61%	40%	Négligeable
Royaume-Uni	79%	10%	11%
Etats-Unis	80 %	15 %	5%
Chine	60%	40 %	Négligeable

Source : GEM, Rapport 2007 sur l'entrepreneuriat en Suisse et dans le monde, page 13.

La France se distingue du Royaume-Uni et des Etats-Unis sur un point : nombre de personnes interrogées déclare connaître dans leur entourage une personne ayant créé une entreprise au cours des deux dernières années. Mais, c'est également en France où le pourcentage de personnes ayant peur de l'échec est le plus élevé (tableau 4). Ce résultat est surprenant dans la mesure où depuis ces dix dernières années, des progrès importants ont été réalisés en France pour faciliter la création d'entreprise. Cet effort apparaît clairement dans le tableau 5 (baisse des barrières à l'entrepreneuriat particulièrement forte en France (de 3 à 1,2, contre de 1,5 à 0,8 aux Etats-Unis par exemple). Ce résultat montre aussi l'ampleur des réformes menées en France en très peu de temps. Le changement a été rapide, demandant de la part des Français une période d'adaptation assez longue. De plus, l'évolution de la situation économique justifie une certaine réticence des individus face à la création d'entreprise. Entre 200 et 2008, on note une nette détérioration du choix de l'entrepreneuriat parmi les individus ayant fait ce choix. Ce qui signifie implicitement que le nombre d'individus devenus entrepreneur par nécessité a augmenté tout particulièrement en France et aux Etats-Unis (tableau 6).

Cependant, l'image sociale de l'entrepreneur semble bonne puisqu'une majorité d'individus ayant une bonne image de l'entrepreneur pense que ces derniers contribuent par leur travail à l'amélioration du bien-être général et créent des emplois (tableau 7). Relativement moins nombreux sont ceux qui ont l'image d'un égoïste qui exploite le travail d'autrui (tableau 8). Ce résultat est-il la conséquence des politiques publiques en faveur de la création d'entreprise, contrairement aux années 1960-1970, période d'expansion du salariat de masse, où la création d'entreprise faisait rarement partie du plan de carrière des individus. Quelle que soit la taille de l'entreprise, le patronat formait un monde à part (voir Verret, 1996, 2000).

Tableau 4 : Perceptions de la création d'entreprise par la population (pourcentage de oui)

	France	Royaume-Uni	Etats-Unis
Vous connaissez une personne qui a créé son entreprise ces deux dernières années	49%	26%	32%
Vous avez les capacités et l'expérience nécessaires pour créer une nouvelle entreprise	33%	49%	48%
Dans les six prochains mois, il y aura des bonnes opportunités pour créer une entreprise là où vous vivez	23%	39%	25%
La peur de l'échec vous retient de créer une entreprise	49%	36%	23%

Source : GEM, Rapport 2007 sur l'entrepreneuriat en Suisse et dans le monde, page 15.

Tableau 5 : Barrières à l'entrepreneuriat en 1998 et 2008 d'une échelle de 0 (moins restrictive) à 6 (plus restrictive) : mesures visant à favoriser la création d'entreprise en allégeant la procédure administrative relative à la création d'entreprise

	1998	2008
France	3	1,2
Royaume-Uni	1,5	0,8
Etats-Unis	2	1,2
Japon	3	1,4

Source : OCDE, *Mesuring entrepreneurship. A digest of indicators*, 2008, page 51.

Tableau 6 : Préférence pour l'entrepreneuriat en 2000 et 2007 en pourcentage des réponses des personnes qui ont choisi de créer leur entreprise plutôt que d'être salarié

	2000	2008
France	51 %	40 %
Royaume-Uni	49 %	49 %
Etats-Unis	70 %	60 %

Source : OCDE, *Mesuring entrepreneurship. A digest of indicators*, 2008, page 59.

Tableau 7 : Image positive de l'entrepreneuriat 2007 (pourcentage de la population âgée de 15 ans et plus qui a une image positive de l'entrepreneuriat soit parce que « l'entrepreneuriat est à la base de la création de richesse et est bénéfique à tous » ou bien parce que « l'entrepreneur est créateur d'emplois »)

	Création de richesse – bénéfique pour tous	Entrepreneur : créateur d'emplois
France	80 %	82 %
Royaume-Uni	78 %	82 %
Etats-Unis	72 %	90 %

Source : OCDE, *Mesuring entrepreneurship. A digest of indicators*, 2008, page 61.

Tableau 8 : Image négative de l'entrepreneuriat 2007 (pourcentage de la population âgée de 15 et plus qui a une image négative de l'entrepreneuriat soit parce que « l'entrepreneur agit seulement pour son propre intérêt, soit parce que « l'entrepreneur exploite le travail des autres »)

	L'entrepreneur agit pour son propre intérêt	L'entrepreneur exploite le travail des autres
France	40 %	40 %
Royaume-Uni	40 %	40 %
Etats-Unis	21 %	22 %

Source : OCDE, *Mesuring entrepreneurship. A digest of indicators*, 2008, page 61.

Depuis le regret exprimé par Baumol quant au désintérêt des économistes pour l'entrepreneur, celui-ci est l'objet d'une attention toute particulière. Mais, si sa contribution au bien-être social et à la croissance économique ne semble plus faire l'objet de controverses (Audretsch, 2006, 2007), parler de l'entrepreneur comme un créateur insatiable ne nous renseigne pas sur ces motivations. Agit-il par opportunisme ou par nécessité (Casson, 1991) ? La multiplication des textes visant à faciliter la création d'entreprise depuis ces trente dernières années tend à montrer qu'il n'est pas simple de devenir entrepreneur. Entre le début et la fin des années 2000, la préférence pour l'entrepreneuriat a baissé. On ne peut certes pas juger d'une situation sociale à partir d'un seul indicateur, mais aversion pour le risque est élevée.

Depuis le début des années 1980, les Etats ont cherché à créer un cadre institutionnel propice à la création d'entreprise pour favoriser l'innovation et créer des emplois. Dans le même temps, bien que le salariat reste la forme dominante de mise au travail, il est devenu précaire. La création d'entreprise s'est ainsi inscrite comme une alternative crédible à l'emploi salarié. Des chaires d'entrepreneuriat ont été créées dans toutes les universités et les écoles sensibilisent les enfants à cette question dès leur plus jeune âge. Cependant le risque et la peur de l'échec restent très forts. Les indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat ne montrent pas un regain d'activité. En dépit de quelques cas de réussite spectaculaire, l'entrepreneur contemporain est un entrepreneur par nécessité. La société entrepreneuriale n'existe pas en dehors du cadre institutionnel créé par les Etats visant à précariser le salariat. Une majorité

d'individus n'est pas prête à franchir le pas vers l'entrepreneuriat, sauf s'il n'y a pas d'alternative. Si tout individu est susceptible de devenir entrepreneur (Hayek, Mises), créer un cadre propice au développement des affaires, est-ce suffisant ?

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- APCE, (2003), *L'entreprise à la portée de tous*.
- Aron R., (1986), *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Folio, édition originale 1962.
- Audretsch D., (2006), L'émergence de l'économie entrepreneuriale, *Reflets et perspectives*, XLV, N°1, pages 43-70.
- Audretsch D., (2007), *The entrepreneurial Society*, Oxford University Press.
- Baumol W. J., (1968), Entrepreneurship in Economic Theory, *The American Economic Review*, Vol 58, N°2, mai, pages 64-71.
- Boutillier S., (2005), Technostructure et entrepreneurs dans l'économie contemporaine, in Laperche B., (dir), *L'entreprise innovante et le marché. Lire Galbraith*, L'Harmattan, pages 51-78.
- Boutillier S., Uzunidis D., (1995), *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Economica.
- Boutillier S., Uzunidis D., (1999), *La légende de l'entrepreneur*, Syros.
- Boutillier S., Uzunidis D., (2003), *Comment ont-ils réussi*, Studyrama.
- Boutillier S., Uzunidis D., (2006), *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama.
- Boutillier S., Uzunidis D., (2009), Le capitalisme et ses acteurs : perspective historique. Capitalisme et entrepreneurs, *Les Cahiers français*, n°349.
- Boutillier S., Uzunidis D., (2010), *L'entrepreneur, force vive du capitalisme*, Editions Bénévent.
- Casson M. (1991), *L'entrepreneur*, Economica, édition originale 1981.
- Castel R., (1995), *Les métamorphoses de la question sociale, une chronique du salariat*, Fayard.
- Chabaud D., Ngijol J., (2010), Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires ?, *revue Française de Gestion*, N° 206, pages 129-147.
- Commission des Communautés européennes, (2003), *Livre vert : l'esprit d'entreprise*.
- Commission européenne, (2008), *Priorité PME. L'Europe c'est bon pour les PME. Les PME c'est bon pour l'Europe*.
- Drucker P., (1985), *Les entrepreneurs*, Hachette-Littérature.
- Facchini F., (2006), La place de la firme dans la coordination, *Revue française de gestion*, N°165, pages 105-121.
- Facchini F., (2007), Entrepreneur et croissance économique : développements récents, *revue d'économie industrielle*, N°119, pages 55-84.
- Facchini F., Konning M., (2008), Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance régionale ?, Colloque Rimouski, session « dynamiques entrepreneuriales et renouvellement des systèmes productifs », 25-26-27 août.
- Galbraith J. K., (1968), *Le nouvel état industriel*, Gallimard, édition originale 1967.
- Hayek F., (1994), *La constitution de la liberté*, Litec, édition originale 1960.
- Hernandez E.-M., Marco L., (2008), Entrepreneuriat versus salariat. Construction et déconstruction d'un modèle ?, *Revue française de gestion*, N° 188-189, pages 61-76.
- Hurel F., (2001), *Politiques locales de soutien à la création d'entreprise, Attendus et résultats*, APCE, Coll. Zooms.
- Kirzner I., (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica.

Levrato N., Serverin E., (2009), Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel, *revue internationale de droit économique*, N° 3, tome 23, pages 325-352.

Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, (2010), *Le régime de l'auto-entrepreneur. Bilan après une année de mise en œuvre, Bilan 2009*.

Mises von L., (2004), *Abrégé de l'Action humaine, traité d'économie*, Les belles lettres, première édition 1949.

Piore M. J., Sabel C. F., (1989), *Les chemins de la prospérité*, Hachette littérature, édition originale 1984.

Rosanvallon P., (1990), *L'Etat en France de 1789 à nos jours*, Points-Histoire.

Savignac F., (2007), Quel mode de financement pour les jeunes entreprises innovantes. Financement interne, prêt bancaire ou capital risque ?, *Revue économique*, N° 4, vol 58, pages 863-889.

Schumacher E. F., (1979), *Small is beautiful*, Seuil, édition originale 1973.

Schumpeter J. A., (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz.

Schumpeter J. A., (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.

Supiot A., (2010), *L'esprit de Philadelphie. La justice sociale face au marché total*, Seuil.

Verret M., (1996), *La culture ouvrière*, L'Harmattan.

Verret M., (2000), *Le travail ouvrier*, L'Harmattan.

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (2000), *The Third Millennium: Small Business and Entrepreneurship in the 21st Century*, SBA, Washington.