



Centre de Recherche en Économie et Management
Center for Research in Economics and Management

University of Caen

University of Rennes 1



Entrepreneurship and Economic Development

Jean Bonnet

University of Caen Basse-Normandie, CREM-CNRS, UMR 6211

January 2012 - WP 2012-04

Working Paper

“Entrepreneurship and Economic Development”

PAR JEAN BONNET

Maître de Conférences HDR,
Université de Caen,
Département d'Economie,
CREM-CAEN (CNRS UMR 6211),
Tel: 02-31-56-54-26
Email : jean.bonnet@unicaen.fr

Version: Janvier 2012

Résumé: Cet article examine les relations entre l’entrepreneuriat et le développement économique. Le modèle économique actuel donne à l’entrepreneuriat une importance cruciale dans le développement économique des années récentes. A ce titre le rôle, la culture, l’éducation, la volonté de créer des entreprises de croissance sont déterminants pour le développement économique de même qu’un certain nombre de caractéristiques institutionnelles dont le fonctionnement du marché du travail.

Mots-clés : Entrepreneur, innovation, développement économique, marché du travail, culture entrepreneuriale

JEL-code: B4, L26

A paraître dans l'Encyclopédie de l'Entrepreneuriat, éditeur Alain Fayolle, éditions EMS, 2012. Copyright. Votre téléchargement est pour votre utilisation personnelle seulement.

Introduction

Dans un article notable, Baumol (1990) montre que si le nombre total d'entrepreneurs (l'intensité entrepreneuriale) varie dans les sociétés, leur contribution à la croissance varie encore plus selon leur allocation dans le temps et l'espace entre des activités plus ou moins productives selon les périodes et les cultures étudiées. Il constate alors que certaines sociétés ont privilégié historiquement certaines structures de récompense qui, en orientant les efforts des ressources entrepreneuriales, permettent une diffusion plus ou moins large des progrès techniques et donc de la croissance et du développement. Une place à part doit alors être faite à l'entrepreneur schumpeterien (1911) qui exerce une fonction particulière, la fonction d'innovation, indépendante de la fonction de propriété et qui fait de l'entrepreneur le vecteur même du développement économique. On peut considérer qu'à la suite de Joseph Schumpeter une dissociation sera effectuée par les auteurs entre une fonction de direction ou d'organisation de la production que nous pourrions dire courante, c'est-à-dire une fonction managériale et une fonction proprement dite « entrepreneuriale » qui consiste selon Baumol (1968) « à découvrir de nouvelles idées » et à les mettre en pratique.

La comparaison avec les USA où la croissance forte des années récentes provient en partie de la création d'entreprise dans les secteurs innovants peut nous éclairer sur la nécessité de développer davantage l'intensité entrepreneuriale en Europe, et ce particulièrement dans les secteurs innovants. Selon David Audretsch (2007), le paradoxe européen réside dans la mauvaise transformation qui existe d'une *économie de la connaissance* avec une recherche fondamentale performante à une *économie de l'innovation* dans laquelle dénote une insuffisante valorisation par la recherche appliquée. Celle-ci passe principalement par l'entrepreneuriat et la création d'entreprises innovantes.

Depuis les années 80 de nouvelles opportunités d'entreprendre sont apparues avec le développement de nouvelles technologies et en particulier des technologies informatiques qui ont permis de réduire voire d'annihiler les effets des économies d'échelle... Ce fut le début (amorcé dès la première crise pétrolière) d'un renversement du mouvement long de concentration des activités économiques dans des entreprises de plus en plus grandes. Diverses évolutions se sont combinées pour redonner aux petites entreprises des facteurs de compétitivité ; tout d'abord la hausse des prix de l'énergie a plus touché les grandes entreprises capitalistiques (Sweeney, 1982), ensuite la plus grande flexibilité¹ des petites entreprises (Marchesnay, 1984) explique leur meilleure adaptation à l'évolution de l'environnement économique, enfin l'évolution de la structure des activités, en particulier la transition vers le tertiaire va se traduire par de nombreuses créations d'emplois dans les petites entreprises (Birch, 1979).

Thürik (2008) compare l'économie managériale caractéristique des années d'avant crise à l'économie actuelle qu'il qualifie d'économie entrepreneuriale. Pour lui, le modèle de l'économie managériale s'articule autour des liens entre la stabilité, la spécialisation,

¹¹Qui peut se définir comme l'adaptation sans coût ni délai de la structure ou du fonctionnement de l'entreprise à des modifications de l'environnement.

l'homogénéité, les économies d'échelle, la certitude, la prédictibilité d'un côté et de l'autre la croissance économique. En contraste le modèle de l'économie entrepreneuriale se focalise sur les liens entre la flexibilité, la turbulence, la diversité, la nouveauté, l'innovation et le fonctionnement en réseaux d'un côté et la croissance économique de l'autre côté ...

Dans cette évolution le capital entrepreneurial explique alors les différents sentiers de croissance entre les régions des pays industrialisés (Audretsch et Keilbach, 2004). En plus des facteurs traditionnels que sont le Capital, le Travail voire les dépenses de Recherche et Développement dans la fonction de production macroéconomique d'un pays, le capital entrepreneurial contribue actuellement de façon importante aux différences de croissance. De nombreuses causes macroéconomiques et institutionnelles peuvent expliquer les différences d'activité entrepreneuriale entre pays ou régions et encore plus les différences dans la répercussion de cette activité entrepreneuriale sur la croissance et le développement. Celles-ci recoupent le fonctionnement du marché du travail, le développement et le fonctionnement du système financier, le système de taxation des activités indépendantes, l'intensité des barrières administratives, les conséquences légales de la défaillance, l'esprit d'entreprise, la perception collective de l'entrepreneur défaillant et même la croissance économique qui, par un effet de feed-back, renforce l'activité entrepreneuriale.

Le modèle économique actuel donne à l'entrepreneuriat une importance cruciale dans le développement économique des années récentes. A ce titre le rôle, la culture, l'éducation la volonté de créer des entreprises de croissance sont déterminantes pour le développement économique ... Toutes les nouvelles entreprises ne sont pas en effet équivalentes. Les motivations à la création sont diverses et l'attitude du dirigeant est fortement explicative de la capacité de la nouvelle entreprise à créer des emplois. Une fraction limitée des nouvelles entreprises est en effet à l'origine de la plus grande partie des emplois pérennes. Ces entreprises à fort potentiel de croissance, par définition, créent ou développent les marchés porteurs, les marchés qui expliquent la croissance économique. Le rôle et la représentation de la réussite dans l'espace régional sont alors importants pour enclencher un cycle vertueux d'entrepreneuriat innovant et créateur d'emplois.

I) L'entrepreneur moteur du développement économique :

La fonction de l'entrepreneur est diverse selon les auteurs et les époques. L'entrepreneur n'est cependant jamais considéré comme un facteur de production spécifique puisque les auteurs s'accordent à considérer :

- soit que l'apparition d'entrepreneurs dans une population donnée est aléatoire, auquel cas l'exercice de la fonction définit l'entrepreneur (et non l'inverse puisqu'il n'y pas d'entrepreneurs en stock),

- soit en suivant la formalisation de la théorie néoclassique selon laquelle l'offre d'entrepreneurs s'ajuste immédiatement aux désajustements des taux de profits entre les secteurs et dans ce cas l'offre est illimitée et le coût est nul. L'entrepreneur n'est qu'un simple agenceur des autres facteurs de production (capital et travail) qui perçoit une rémunération pour ses services d'organisation et de gestion de la production.

Tout en reconnaissant que la firme théorique est sans entrepreneur car elle effectue des choix parmi des valeurs alternatives pour un petit nombre de variables bien définies : prix, production, dépenses de publicité... et cela selon des processus mathématiques répétitifs et codifiés de maximisation, Baumol (1968) souligne néanmoins que l'on peut différencier les entrepreneurs par leur charisme, leurs ruses intelligentes, leurs schémas ingénieux, leurs innovations brillantes... Historiquement le calcul à la marge a permis de déceler les sources de profit autres que le capital et le travail. Les « Pure profits » ont été attribués à l'énergie, à la ténacité, à la combativité, à l'innovation de l'entrepreneur... Hawley (1882) note que l'entrepreneur joue un rôle unique dans l'agencement des facteurs de production. L'origine du profit de monopole est ainsi à trouver dans la différence de prise de risques par les entrepreneurs en fonction de l'environnement de ceux-ci mais aussi en fonction de leurs différentes capacités. Cependant au fur et à mesure du développement de la théorie microéconomique du calcul à la marge, le rôle de l'entrepreneur devenait de plus en plus réduit. Selon Kirzner (1979, 1985) deux raisons expliquent cette évolution,

- 1) les théoriciens veulent une explication globale de l'économie (pas d'évènements plus ou moins éphémères ou originaux),

- 2) le modèle d'équilibre général devient la norme et on ne le remet pas en cause.

« L'explication la plus convaincante de l'absence d'entrepreneur est que dans le courant principal en économie, la microéconomie théorique est basée sur des modèles d'équilibre dans lesquels, structurellement, rien n'est sujet au changement », Baumol W.J. (2010), p.15.

Une vision dynamique des marchés permet alors de mieux comprendre comment l'entrepreneur réalise une action positive sur le développement économique. Pour Schumpeter (1911) l'entrepreneur innovant crée une rupture dans le circuit économique reproductible à l'infini dans lequel il faut imaginer des agents économiques qui entretiennent des relations économiques habituelles dans un cycle d'exploitation où la croissance, autre que celle impulsée par l'utilisation d'une quantité plus importante d'inputs, n'existe pas. L'entrepreneur innovant détourne de ce cycle d'exploitation des ressources qui vont lui permettre de réaliser

son innovation. Pour cela il a recours aux prêts bancaires pour acheter les matières premières et les biens d'équipements nécessaires à la mise en œuvre de l'innovation. En fin de compte la valeur ajoutée de l'innovation surpasse la hausse des prix due à l'accroissement du montant des prêts bancaires. Chez Schumpeter, nous avons donc une vision éminemment dynamique du rôle de l'entrepreneur qui est directement lié à la croissance. Plus tard l'entrepreneur précurseur et les entrepreneurs imitateurs seront à l'origine des mouvements cycliques de l'activité économique. Schumpeter (1939) distingue alors les innovations majeures qui sont à l'origine des cycles de Kondratieff des innovations mineures qui sont à l'origine des cycles de Juglar. Durant les phases de croissance des cycles, les vagues d'innovations, sont expliquées par le regroupement sectoriel et chronologique des entrepreneurs imitateurs.

Hayek (1937, 1945, 1948, 1978) considère que le marché est un processus en perpétuel ajustement où la satisfaction des besoins, des préférences et des objectifs de production sont eux-mêmes indissociables d'effets d'interactions, de démonstration et d'apprentissage (Heertje, 1982). L'entrepreneur a une place importante dans l'équilibre réel des marchés qui traduit la rencontre des plans d'offre des producteurs et des plans de demande des consommateurs. Cependant le rôle de l'entrepreneur dans ce processus de découverte progressive de l'information pertinente ne prédomine pas sur le rôle du consommateur.

Kirzner (élève de Mises) mettra clairement en avant le rôle crucial de l'entrepreneur dans l'équilibre des marchés. Selon lui le profit entrepreneurial est un pur profit qui n'est pas lié à l'utilisation de facteurs de production. Il provient d'une décision simultanée d'achat et de vente suite à la découverte de différences de prix avantageuses dont l'existence est basée sur l'ignorance des agents sur la demande et l'offre précises. Les opportunités de profit, jusque là ignorées par les agents économiques, ne peuvent être découvertes par la seule mise en place d'investissements spécifiques, elles dépendent avant tout des capacités des individus et en particulier de leur vigilance.

« Donc quand l'entrepreneur schumpeterien détruit tout équilibre, les travaux de Kirzner tendent à les rééquilibrer », Baumol W.J. (2010), p.15.

Selon Kirzner (2009, p.10) "tous les différentiels de prix (ceux à la fois attribuables à la créativité schumpetérienne et ceux présents dans de simples contextes d'arbitrage) peuvent et doivent être considérés comme des exemples de l'arbitrage entrepreneurial. Une telle activité dirige systématiquement les prix dans des directions qui tendent à éliminer les différentiels de prix (c'est-à-dire les opportunités de profits purs) qui sont, toujours, les étincelles qui allument l'attention, la conduite et la créativité entrepreneuriales".

Dans un article de 1968, Leibenstein présente l'entrepreneur comme un « gap-filler » et un « input completer ». Là aussi les opportunités de profits et les arbitrages sont essentiels dans l'activité entrepreneuriale. Celle-ci bénéficie alors de la croissance de l'activité économique qui offre de réelles perspectives de nouvelles activités économiques (et de nouvelles entreprises) dans les niches de marché qu'elle suscite.

Plus récemment le problème de l'information et de son traitement a suscité des interprétations par rapport à la fonction entrepreneuriale. Audretsch et al. (2006) définissent l'entrepreneur comme le « *filtre du savoir* » ; il perçoit l'information économique pertinente,

la transforme en profit et révèle aux autres la valeur de leur propre information (Binet et al. 2010). En faisant cela il réduit les poches d'ignorance. L'identification d'un profit de marché par un entrepreneur crée des opportunités pour les autres, Holcombe (1998). C'est pour cette raison que, plus il y a d'entrepreneurs, plus la société partage de nouvelles informations qui créent de nouvelles opportunités de création d'entreprises.

Pour Stam (2008) certaines conditions sont cependant nécessaires à l'activité entrepreneuriale. Tout d'abord l'existence d'opportunités entrepreneuriales qui peuvent être plus ou moins importantes, l'existence d'individus aptes à les saisir (c'est-à-dire ayant la volonté et la capacité de s'engager dans l'aventure entrepreneuriale) et prêts à se confronter à l'incertitude (sur la demande, sur la capacité à soutenir la comparaison avec les concurrents, sur l'importance de la création de valeur etc.). Ensuite l'opportunité doit être poursuivie dans une organisation et elle doit représenter une réelle recombinaison de ressources qui implique un changement sur le marché. Stam précise qu'il faut une recombinaison des ressources dans une *nouvelle forme* qui n'est pas une imitation parfaite de ce qui a été fait auparavant.

II) Le passage à la société entrepreneuriale

Audretsch et Thürik (2000, 2001), Thürik (2008) décrivent le passage d'un modèle d'économie managériale à un modèle d'économie entrepreneuriale. Le modèle de l'économie managériale articulait la croissance économique autour de la production de masse, la spécialisation, la certitude, la prédictibilité et l'homogénéité qui permettaient de faire jouer au maximum les économies d'échelle. Le modèle de l'économie entrepreneuriale articule la croissance économique autour de la diversité des besoins, la nouveauté, la turbulence, l'innovation et le fonctionnement en réseaux qui permettent de faire jouer au maximum la flexibilité entrepreneuriale.

Il est clair que certaines évolutions technologiques ont été fondamentales, en particulier le développement des technologies du traitement de l'information et ses applications aux secteurs productifs. Le robot selon Camagni (1985) présente ainsi trois avantages fondamentaux dans cette nouvelle économie. Il est versatile c'est à dire qu'il est programmé pour travailler sur différents produits de la même famille et en même temps. Cette qualité permet de suivre les évolutions du marché et de diversifier la production. Il est adaptable ce qui lui permet d'apporter de légères modifications au produit afin de se couler dans le style de l'époque ou de la culture. Enfin il est convertible à d'autres utilisation pour un coût modéré ce qui réduit le risque de son utilisation. L'utilisation plus large des technologies assistées par ordinateur (DAO/CAO, dessin et conception assistés par ordinateur, IAO, ingénierie assistée par ordinateur, MOCN, machines-outils à commandes numériques, FAO, fabrication assistée par ordinateur, ateliers flexibles etc...) a permis le renforcement des PME et l'apparition de nouvelles entreprises (Julien, Carrière, 1994).

Eric Stam (2008) identifie trois sources principales d'opportunités d'entreprendre dans cette évolution :

- les changements technologiques qui sont la principale source d'opportunités entrepreneuriales (secteur des technologies de l'information et de la communication mais aussi secteur des biotechnologies),

- les changements sociaux et démographiques avec en particulier le vieillissement de la population, la croissance du nombre des familles monoparentales et enfin la réduction du temps de travail et le développement du niveau de vie qui permettent l'accès à la consommation de nouveaux biens et services, de loisirs ou culturels. On peut aussi noter une diversification de la demande qui se déplace des biens standardisés vers des biens individualisés et personnalisés (niches de marché),

- les changements plus politiques qui ont consisté en un approfondissement de l'économie de marché par les mouvements de dérégulation, privatisation et libéralisation. Philips (1985) a ainsi montré l'effet positif de la dérégulation dans le secteur industriel sur la formation de nouvelles entreprises aux USA. Berkowitz et Holland (2001) ont montré dans le cas de la Russie que les privatisations à grande échelle ont augmenté la formation de nouvelles entreprises.

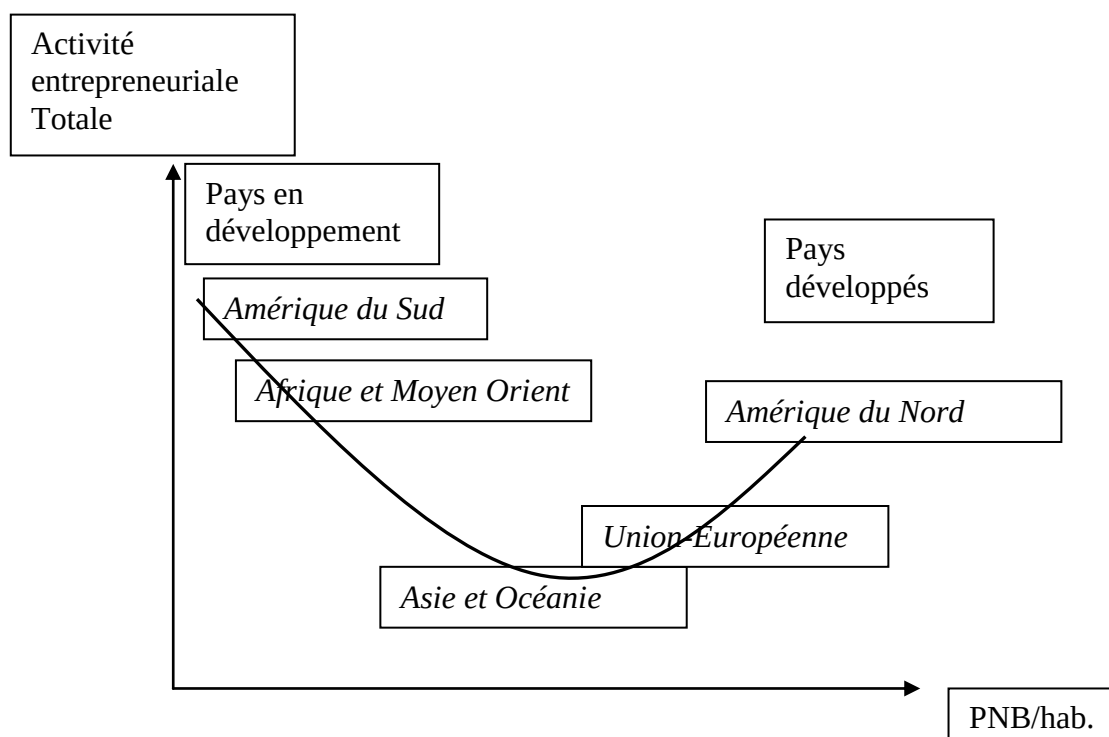
Audretsch et Thürik (2004) ajoutent le changement de composition de la force de travail avec une plus grande participation des femmes et des immigrants, des jeunes et des vieux travailleurs qui est favorable aux petites entreprises plutôt qu'aux grandes entreprises de main d'œuvre dû à l'importance accordée à la flexibilité.

Les entrepreneurs apparaissent aussi dans cette nouvelle économie comme des facilitateurs de la croissance économique. Les études empiriques suggèrent en effet que la création et la survie des entreprises sont souvent perçues comme un enjeu important, notamment pour la croissance et l'emploi (Caree et Thurik, 2003), la croissance de la productivité (Holtz-Eakin et Chihwa Kao, 2003), voire pour la réduction des inégalités sociales (Fairlie, 2004).

Van Stel et al. (2005) montrent cependant que l'impact de l'activité entrepreneuriale sur la croissance économique est plus important dans les pays développés que dans les pays en développement. Par ailleurs si l'engagement des jeunes (18-24 ans) dans l'activité entrepreneuriale est important pour la croissance des pays développés ce sont les entrepreneurs plus âgés (45-64 ans) qui apportent la plus forte contribution à la croissance dans les pays en développement (Verheul et al, 2010). En effet dans les pays en développement une grande partie des créations d'entreprises sont avant tout motivées par les faibles salaires et le désir de créer son propre emploi. Dans ce cas les compétences managériales ne sont pas forcément au rendez-vous, les entrepreneurs âgés ayant cependant par définition plus de possibilités d'avoir de l'expérience dans le succès.

Les pays en développement sont des pays à forte intensité entrepreneuriale pour plusieurs raisons. Le poids du secteur agricole et le fonctionnement de l'économie informelle renforcent la présence des petites entreprises. D'autre part, puisque le salaire réel dans les pays en développement est faible, le choix occupationnel en faveur de l'entrepreneuriat est plus favorable, -c'est parfois la seule opportunité qu'ont les individus de percevoir une rémunération-. A partir d'une distribution continue en capacités managériales dans la

population active, Lucas (1978) montre alors, qu'avec le développement, de nombreux petits entrepreneurs individuels à faible dotation en capacités managériales préfèrent s'embaucher comme salariés dans une entreprise existante puisque le niveau de salaire réel augmente et devient plus important que leur rémunération en tant qu'entrepreneur. Il y aurait donc une diminution de l'activité entrepreneuriale en fonction du développement des pays. Il reste que cette relation n'est pas linéaire puisque l'on retrouve avec le développement de *l'économie de l'innovation* de nouvelles occasions de valoriser son capital humain par l'entrepreneuriat². C'est ce que mesure le fort taux d'activité entrepreneuriale relevé sur le continent Nord-américain. Selon les rapports du GEM³ (2004, 2006, 2009), la propension à entreprendre montre de grandes différences entre les régions avec une forme en U de la relation entre l'entrepreneuriat et le niveau de développement économique. Au total la comparaison en termes d'intensité entrepreneuriale n'a donc de sens qu'entre zones géographiques sensiblement semblables en termes de niveaux de développement.



Graph 1: Activité entrepreneuriale totale (TEA)⁴ et PNB/habitant, année 2004.

² L'*économie de l'innovation* signifie que la valeur de l'entreprise est liée aux savoirs, aux compétences et aux capacités créatrices et innovatrices du personnel (cf. infra).

³ Global Entrepreneurship Monitor. Une association entre la London Business School et l'Université de Babson a été lancée en 1999 avec 10 pays pour mesurer les différences d'activité entrepreneuriale selon les pays. Le programme de recherche du GEM (Global Entrepreneurship Monitor) a été par la suite étendu à 21 pays en 2000, 29 pays en 2001 et 37 pays en 2002. Actuellement cette recherche concerne 42 pays.

⁴ L'activité entrepreneuriale totale (TEA –Total Entrepreneurial Activity-) est définie comme la part des adultes dans le total de la population âgée de 18 à 64 ans qui sont soit activement impliqués dans la création d'une nouvelle entreprise ou qui dirigent une entreprise depuis moins de 42 mois.

Le dernier rapport du GEM distingue 3 groupes de pays avec le dernier groupe, qui rassemble les “Economies tirées par l’innovation” (GEM, 2009, p.26), qui montre un haut taux d’activité entrepreneuriale totale (TEA). Néanmoins dans ce groupe de grandes différences peuvent être relevées. Par exemple la France a la plus petite activité entrepreneuriale et les Etats-unis la plus grande. Ces différences sont liées en partie à des différences dans le fonctionnement du marché du travail.

III) L’importance du fonctionnement du marché du travail

A une échelle individuelle, la création d’entreprise c’est la combinaison d’un homme et d’un projet. Selon Moskowitz et Vissing-Jorgensen (2002) l’investissement entrepreneurial n’apporte pas une rentabilité supérieure à l’investissement sur les marchés financiers alors que le risque (dû à la non diversification) est important : “Environ 75% du capital social des petites entreprises non cotées est détenu par un ménage pour qui cela constitue au moins 50% du total de sa richesse nette“. L’individu pourrait aussi bien investir lui-même la richesse dont il dispose dans les marchés financiers plutôt que créer sa propre entreprise⁵. En fait dans la plupart des cas la décision de créer une entreprise est associée avec la décision de créer son propre emploi (Bhattacharjee et al., 2008).

La façon habituelle de qualifier une économie entrepreneuriale est de considérer que les nouveaux entrepreneurs sont tirés (effet *Pull*) dans la création d’entreprises par la perception d’opportunités de profits (à la Kirzner). En ce sens ils répondent à des motivations positives puisque créer une entreprise résulte alors de la volonté de valoriser une idée nouvelle, de développer une idée innovante... Il existe cependant une partie des créations d’entreprises nouvelles qui proviennent d’entrepreneurs qui sont poussés dans la création d’entreprises (effet *Push*). Ils répondent plutôt à des motivations négatives –éviter la dépréciation de leur capital humain, faible coût d’opportunité d’entreprendre (Bhattacharjee et al., 2008)-. Les considérations de marché du travail ont à voir avec la part des différents motifs et aussi avec le niveau global de l’activité entrepreneuriale mesurée par le TEA. Les coûts de création sont en effet plus élevés dans les économies où le taux de chômage est élevé puisque ce dernier accroît le coût de sortie de l’entrepreneuriat. En conséquence la proportion dans la population des nouveaux entrepreneurs mus par des motifs de nécessité est d’autant plus importante que le taux de chômage est élevé et lorsque cette proportion croît, elle engendre une externalité négative à travers l’accroissement des coûts de création.

Les deux motifs ne sont donc pas indépendants. Une économie qui crée insuffisamment d’emplois (taux de croissance faible) et un mauvais fonctionnement du marché du travail –par exemple une durée moyenne du chômage élevée- renforcent la création d’entreprises pour des motifs plutôt *négatifs* et surtout *découragent* l’aventure

⁵ Bien entendu il y a de la place pour des explications psychologiques comme le besoin d’accomplissement de McClelland (1968), le lieu de contrôle de Shapero (1975) ou l’excès d’optimisme de Pinfold (2001).

entrepreneuriale pour des motifs *positifs*. A l'échelle européenne, Wennekers (2006) a ainsi montré qu'il existe une relation négative entre le taux de chômage et l'intensité entrepreneuriale totale des pays (effets *push* et *pull*).

Le rapport du GEM (2006) nous permet de distinguer entre les motifs d'opportunité (les individus veulent exploiter une opportunité perçue d'affaires) et les motifs de nécessité (les individus sont poussés dans l'entrepreneuriat car toutes les autres options de travail sont soit absentes soit insatisfaisantes). En France mais aussi en Allemagne créer une nouvelle firme pour des motivations de nécessité représente une part beaucoup plus importante du total des nouvelles firmes que dans d'autres pays comme les Etats-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie mais aussi la Belgique, la Suède, la Norvège les Pays-Bas ou le Danemark. Dans le cas français on constate par ailleurs un engagement insuffisant des élites dans l'activité entrepreneuriale innovante du fait de l'existence de *sunk costs* pour cette population, liés aux effets réseaux et à la stigmatisation de l'échec entrepreneurial dans le cas européen si le projet de création réussit moins bien que prévu⁶ (Bonnet, Cussy, 2010).

Les USA qui sont parvenus à une réelle *économie de l'innovation* ont trouvé des ressources entrepreneuriales parmi leurs jeunes étudiants bien formés et qui bénéficient de l'environnement stimulant des parcs scientifiques et des campus universitaires. Un certain nombre de jeunes français talentueux sont ainsi partis créer leurs entreprises aux USA en particulier dans la Silicon Valley⁷. Le créateur y trouve plus facilement des capitaux mais il y trouve surtout un marché du travail plus actif, des relations avec l'université plus importantes, de plus grandes possibilités de changer d'emploi et de valoriser l'expérience acquise dans le passé (Gilson, 1999). En d'autres termes un autre fonctionnement du marché du travail plus favorable à l'aventure entrepreneuriale.

Le « décrochage » entrepreneurial français résulte de l'écart qui existe entre une société entrepreneuriale qui valorise l'initiative privée et une société salariale qui accroît le coût d'opportunité d'entreprendre pour celui qui veut entreprendre. Dans une société entrepreneuriale, être salarié ne donne pas l'assurance d'une situation stable à cause de la plus grande latitude pour les employeurs de licencier. En revanche la flexibilité du marché du travail peut plus facilement inciter les individus à entreprendre dans la mesure où cette action constitue un signal positif pour les futurs employeurs même si l'entreprise échoue. Dans une société salariale comme en France, les salariés ont des avantages historiques importants, avec la sécurité sociale, une relative stabilité des emplois et la possibilité de bénéficier de nombreux biens publics⁸. Une certaine rigidité du marché du travail et la stigmatisation de

⁶ Le *sunk cost* ou coût irrécouvrable est une notion d'économie industrielle qui exprime le fait que certains investissements (capital productif), dès ils sont effectués, perdent toute valeur résiduelle si l'objet de l'investissement (par exemple le bâtiment d'exploitation dans le cas des élevages hors sols en agriculture) n'est pas utilisé pour ce dont il a été conçu. En élargissant ce concept au capital humain, nous montrons que certaines formations (les grandes écoles labellisées), n'incitent pas à la prise de risque de la part des diplômés.

⁷ « La fuite des cerveaux : mythe ou réalité ? », rapport d'information n° 388 de la commission des affaires économiques du Sénat, présenté par Jean-François Poncet, 7 juin 2000.

⁸ Les travaux du GEM montrent que les coûts sociaux pour les entrepreneurs individuels sont très lourds en France. Dans le cas de la France ce régime n'était pas très favorable à l'entrepreneuriat jusqu'à la nouvelle législation sur les "autoentrepreneurs" qui est apparue au début de 2009. Le succès a été instantané puisque plus

l'échec entrepreneurial détournent un certain nombre d'étudiants et de salariés qualifiés dont les chercheurs et ayant une expérience de leur métier de valoriser leur capital humain dans l'option entrepreneuriale.

IV) Un environnement institutionnel plus ou moins favorable

Existe-t-il un environnement favorable à l'entrepreneuriat innovant ? Pour cela il nous faut comprendre "Pourquoi, quand et comment des opportunités de créations de nouveaux biens et de services apparaissent" (Shane et Venkataraman, 2000). La recherche sur les débordements de savoir (*knowledge spillovers*) ou les formes organisationnelles apprenantes (*organizational learning*) suggère qu'il existe des interactions continues entre les créateurs, les propriétaires et les consommateurs de technologie qui accélèrent la richesse et l'étendue du savoir et des nouvelles découvertes (Agrawal et Henderson, 2002). L'établissement des bureaux de transferts de technologie, des incubateurs et des parcs scientifiques universitaires répond au désir d'accélérer les processus de débordements de technologies et d'innovations au sein des universités et des écoles.

Deux barrières principales peuvent cependant être relevées pour le développement des incubateurs en Europe : le manque d'entrepreneuriat et le sous-développement de la finance d'amorçage et des réseaux de financement privé (le capital risque, les *Business Angels* - Aernoudt, 2004-). La question que l'on peut se poser est la suivante : est-ce le manque de financement qui implique un manque de projets ou l'inverse ?

La question est d'importance car si c'est par manque de projets (par exemple par insuffisance de dépenses en Recherche et Développement, par manque d'incitation à la valorisation par la création d'entreprises dans les laboratoires de recherche, voire par manque de capital humain entrepreneurial), il est inutile de chercher à financer les projets davantage (car cela crée un effet d'aubaine qui profite dans ce cas aux financeurs privés et aux nouveaux entrepreneurs et ce au détriment du contribuable –perte sèche-).

On constate une insuffisance de la dynamique entrepreneuriale dans son ensemble et dans le monde universitaire français en particulier. Selon une enquête européenne récente, 25% des Français (18 ans et plus) veulent créer une entreprise (50% chez les 18-35 ans). Cependant si on considère ceux qui ont un projet précis réalisable dans les deux ans, la proportion passe à 5,3% pour finalement n'atteindre réellement que 2 à 2,5% de passage à l'acte⁹. Pour 1000 chercheurs publics seulement 1,5 nouvelles firmes innovantes sont créées chaque année en France (Emin, 2003) et ce malgré la loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche¹ qui a entre autres pour vocation de faciliter l'accompagnement par les chercheurs de leurs résultats de recherche dans une phase de valorisation industrielle. Les principaux obstacles au passage à l'acte d'entreprendre chez les chercheurs publics sont liés

de 600000 auto-entrepreneurs ont été enregistrés en 2009 et 2010 même si pour une grande partie de ces nouveaux entrepreneurs il s'agit plus d'un complément de revenu lié à une activité salariée voire d'un complément de retraite.

⁹ « Les européens et la création d'entreprises », janvier 2005, APCE, Ifop, Salon des Entrepreneurs.

au contexte du travail du chercheur (peur de se trouver déconnecté de son domaine de recherche), à la remise en cause de son statut (peur de perdre une certaine qualité de vie) et au contexte éducationnel (représentation biaisée de l'entrepreneur capitaliste). En France selon une enquête Ipsos réalisée pour la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME)², 36% des jeunes souhaitent travailler dans la fonction publique, notamment pour la sécurité de l'emploi. Le taux est plus élevé qu'aux Etats-Unis où il est vrai le secteur public est moins représenté.

La sous capitalisation financière au départ de l'entreprise est un facteur important qui peut mener à la défaillance de la nouvelle entreprise technologique. Il est important de noter qu'une part prépondérante des fonds de démarrage de l'activité provient de l'épargne personnelle du créateur, de sa famille et de ses amis. Le degré élevé de risque d'une nouvelle entreprise technologique rend hautement improbable le financement bancaire s'il n'est pas accompagné d'une incitation, d'un accompagnement ou d'un processus sélectif de la part des institutions d'Etat ou alors s'il ne reçoit pas le soutien d'organismes spécialisés comme les organismes de capital risque ou les investisseurs privés (Business Angels). En France les nouvelles entreprises innovantes enregistrent un rationnement bancaire plus élevé que les autres jeunes entreprises (Bonnet et al., 2006). Les « jeunes pousses » (environ 2000 en France actuellement dont la moitié en phase d'amorçage et de démarrage et le reste en capital investissement) présentent des difficultés pour obtenir des crédits bancaires en raison du risque et de l'asymétrie d'information attachés à l'entreprise innovante.

On constate aussi que les autres moyens de financement, capital risque et *Business Angels* restent très en dessous de la norme américaine et dans une moindre mesure de la norme anglaise. En France il y a un manque de fonds d'amorçage (*seed money*) nécessaires au tout début du projet et de capital développement qui correspond au financement des investissements dans le 1^{er} stade de développement de la firme. "De 2002 à 2009 l'industrie française du capital risque et du capital développement était dans la norme européenne en ce qui concerne les montants investis (équivalents à 0.10% du PIB)" (CAS, 2011). Aux USA durant la même période le montant représente environ 22% du PIB.

David Thesmar (Professeur à HEC) commente le rapport du CAE (Conseil d'Analyse Economique) sur le financement des PME (Chertock et al., 2009). Selon lui l'investissement en capital risque n'est pas rentable et c'est pourquoi les gestionnaires de fonds d'investissement ne le font pas systématiquement. La réalité est qu'il existe de très fortes disparités de rendement selon les différents fonds. Aux USA certains fonds stars sont ultra fermés aux investisseurs et tirent la rentabilité vers le haut. Ce sont en général des fonds qui ont comme investisseurs les dotations des grandes universités américaines et accèdent ainsi de manière privilégiée à la R et D qui y est produite. Il faut aussi prendre en compte dans le cas des USA la taille du marché qui permet probablement aux firmes qui ont du succès d'être beaucoup plus rentables qu'en France ou dans un autre pays Européen.

Dans les dernières décennies les USA ont été capables de créer un système financier favorisant la formation d'entreprises et la croissance (Acs et Szerb, 2007). La démocratisation des marchés du crédit à travers les cartes de crédit ou les prêts hypothécaires a permis par

ailleurs à beaucoup d'entrepreneurs sans richesse personnelle et sans appui de la part de la famille ou des amis de commencer leur affaire (Blanchflower et Oswald, 2004).

Construire une société plus entrepreneuriale apparaît comme un challenge essentiel pour la société française même si les freins à la création d'entreprises technologiques sont forts. Comment inciter les étudiants ou les personnes qualifiées à créer pour de bonnes raisons (c'est-à-dire à vouloir valoriser leurs idées innovantes) ? Il est évident que le manque d'esprit entrepreneurial conditionne dans le cas européen et français l'apparition de structures de financement adaptées. Si l'Europe veut soutenir son modèle social, cela nécessite plus de croissance économique, plus de nouvelles entreprises, plus d'entrepreneurs voulant s'engager dans une aventure entrepreneuriale et plus de petites et moyennes entreprises à forte croissance. Le besoin de créer un climat social plus favorable pour la création d'entreprise nécessite non pas seulement de changer d'état d'esprit mais aussi d'améliorer les compétences des européens et d'éliminer les obstacles à la création, au transfert et à la croissance des entreprises.

Selon Audretsch (2008) il est nécessaire d'encourager les politiques qui permettent la création et la commercialisation du savoir. La politique entrepreneuriale doit inclure les entrepreneurs potentiels : "Ceci suggère que la politique entrepreneuriale soit plus orientée [que les politiques envers les petites entreprises] sur le processus du changement,..., la politique entrepreneuriale a aussi une plus grande sensibilité au cadre et aux conditions contextuelles qui forment le processus de prise de décision des entrepreneurs et des entrepreneurs potentiels".

Il s'agit de dépasser les inhibitions qui existent entre la perception de l'état d'entrepreneur et le réel passage à l'acte d'entreprendre. Un des moyens les plus simples et pertinents passe par l'éducation¹⁰.

V) L'Education pour développer l'esprit d'entreprise et améliorer les performances des entrepreneurs

La recherche et l'observation des bonnes pratiques suggèrent que le support culturel en entrepreneuriat (programmes d'éducation, campagnes de promotion) est lié positivement avec le montant de l'activité entrepreneuriale. Les USA sont précurseurs dans ce domaine puisque, depuis plus de 30 ans, la formation à l'entrepreneuriat existe. Il apparaît en effet que les pratiques d'enseignement peuvent lever une partie des réticences face au monde de l'entrepreneuriat et contribuer à accroître l'intensité entrepreneuriale. Fayolle¹¹ a alors montré que les enseignements dans certaines écoles d'ingénieurs ayant un cursus axé sur l'entrepreneuriat, favorisent significativement l'esprit d'entreprendre des étudiants. L'observation des expériences professionnelles des étudiants créateurs d'entreprises a révélé

¹⁰ Le rapport Hetzel sur le lien Université-Emploi (remis le 24 Octobre 2006 au 1er ministre) préconise dans le cadre du renforcement des liens entre l'entreprise et l'université de sensibiliser les étudiants à la création d'entreprises, Les Echos, mercredi 25 octobre 2006, p.2.

¹¹ Professeur en Entrepreneuriat et en management stratégique à l'Ecole du management de Lyon.

que l'un des facteurs déterminants dans leur engagement entrepreneurial était d'avoir eu un contact précoce dans le cadre de leurs études avec le monde de l'entreprise et plus spécifiquement avec la recherche appliquée dans le cas des entreprises innovantes. Dans des travaux plus récents (Fayolle, Gailly, 2009, p. 176), les effets d'un programme d'enseignement en entrepreneuriat montrent « que les résultats sont d'autant plus marquées que l'exposition antérieure des étudiants était faible voire inexistante ».

Promouvoir l'entrepreneuriat parmi les jeunes est un élément clé du pacte de la jeunesse européenne adopté par le Conseil de l'Europe en mars 2005. Il faut aider les jeunes à être plus créatifs et confiants en eux-mêmes dans ce qu'ils entreprennent et à agir de manière socialement responsable. La formation doit se faire de l'école primaire à l'université.

La compétence entrepreneuriale regroupe à la fois une compétence formelle mais aussi une compétence non formelle. Il s'agit selon Simone Baldassari (2006) :

- pour les jeunes de l'école primaire « -14 ans » de développer la créativité et l'esprit d'initiative,

- pour les jeunes du niveau du baccalauréat, de prendre conscience de la possibilité de *self-employment* pour leur future carrière,

- enfin pour les sujets plus âgés, de pratiquer le *learning by doing*. La compétition des business plan est un moyen de confronter les étudiants aux investisseurs.

En France il existe une pénurie de professeurs spécialisés en entrepreneuriat que l'on peut évaluer toutes proportions gardées d'un facteur de 1 à 4 par rapport aux USA. Les partenariats publics-privés sont alors cruciaux pour le développement de l'éducation en entrepreneuriat même si les enseignants souffrent aussi d'un manque de motivation et de formations spécifiques. Il faut donc reconnaître plus largement l'entrepreneuriat comme un champ de spécialisation pour les programmes doctoraux.

Les études du centre Kauffman¹² montrent que les petites entreprises qui emploient des étudiants titulaires d'un diplôme d'entrepreneuriat réalisent des chiffres d'affaires plus élevés et connaissent une croissance de l'emploi plus importante que les autres. De plus ces diplômés sont plus nombreux à avoir fondé ou à travailler dans des entreprises de haute-technologie et ils participent davantage à la Recherche et Développement et au développement des nouveaux produits. Des études récentes (Mirjam Van Praag et Justin Van Der Sluis, 2007) montrent que les retours économiques de la formation sont plus élevés pour les entrepreneurs que pour les individus qui choisissent de travailler comme salariés.

Effet d'une année d'étude supplémentaire sur l'augmentation moyenne des revenus selon le statut futur de l'étudiant*

	<i>Étude Van Praag(2007)</i>
<i>Entrepreneur</i>	14,8%
<i>Salarié</i>	10,8%

¹² Fondation privée qui promeut l'entrepreneuriat et l'enseignement de l'entrepreneuriat aux USA.

**Elle mesure l'augmentation moyenne de la rémunération horaire des individus en pourcentage suite à une année d'étude supplémentaire selon qu'ils deviennent entrepreneurs ou salariés.*

L'augmentation du revenu suite à une année d'étude supplémentaire est plus forte de 37% pour les entrepreneurs que pour les salariés (0,148-0,108)/0,108. Comment interpréter ce résultat ?

On peut dans un premier temps faire référence à la théorie de Lazear (2005) qui montre que si on est moyen/bon dans un grand nombre de compétences diversifiées, on a plutôt intérêt à devenir entrepreneur. En effet la rémunération de l'entrepreneur est avant tout basée sur le minimum des compétences nombreuses que celui-ci doit posséder pour que son entreprise soit pérenne. Lazear a montré que les étudiants qui vont devenir entrepreneurs ont une stratégie de diversification de leur parcours éducatif. En quelque sorte ils vont être curieux et s'intéresser à de nombreux domaines qui pourront leur servir plus tard dans leur entreprise (par exemple le droit, la comptabilité etc.). Une année supplémentaire peut être ainsi pour eux l'occasion de se former par exemple au management, formation qui leur sera directement utile dans leur travail futur d'entrepreneur. *L'année supplémentaire est ainsi plus rentable car plus spécialisée sur les déficits de compétences du futur entrepreneur.*

Une autre explication sur le fait qu'une année d'étude supplémentaire est mieux rentabilisée si l'on devient entrepreneur est de considérer que les connaissances acquises durant cette année supplémentaire nécessitent une certaine autonomie pour être mises en œuvre. Ainsi l'éducation est plus profitable pour ceux qui vont travailler dans des organisations qui laissent une grande autonomie à leur personnel. Travailler dans sa propre entreprise est justement un moyen d'avoir cette autonomie et donc permet l'utilisation la plus efficace possible de son capital humain. *L'année supplémentaire est ainsi plus rentable car les informations acquises sont plus facilement mises en œuvre en tant qu'entrepreneur.*

En allant plus loin on peut penser que les entrepreneurs exerçant leur activité d'entreprise auraient théoriquement plus de liberté pour optimiser leur décision d'éducation. Ils peuvent en effet décider comment organiser leur éducation de telle façon que cela amène un maximum d'effet productif en comblant leurs lacunes et ils ne sont pas contraints par les règlements de leurs supérieurs. Il est cependant clair qu'ils ont aussi bien souvent peu de temps à consacrer à la formation.

En admettant aussi le rôle positif de l'entrepreneuriat sur la concurrence et sur la diffusion des idées innovantes (cf Schumpeter), ce qui est couramment admis dans la communauté scientifique en économie, alors les implications en termes de politiques publiques sont claires :

- il faut donner aux étudiants la possibilité d'avoir des parcours diversifiés afin de leur permettre plus facilement d'opter pour une carrière entrepreneuriale,
- il faut inciter les individus les plus éduqués à envisager une carrière entrepreneuriale,

- enfin il faut encourager l'éducation chez les entrepreneurs, en particulier l'éducation -ou la sensibilisation- qui ont pour but de développer l'ambition des entrepreneurs (Foidart, Surlemont, 2009).

La première solution permettra d'augmenter l'intensité entrepreneuriale dans la population des étudiants,

La deuxième solution renvoie à l'idée que l'entrepreneuriat n'est pas l'option en faveur parmi la population des individus éduqués et spécialement en France où trop de personnes fortement éduquées préfèrent travailler dans la fonction publique ou dans les grandes entreprises dont les grandes entreprises multinationales (Bonnet, Cussy, 2010),

La dernière solution garantira que les entrepreneurs auront une performance supérieure.

VI) Culture et schéma vertueux d'une économie de l'innovation

Baumol (1990) montre que dans la Rome antique, le prestige n'est pas associé à l'industrie et au commerce effectué plutôt par d'anciens esclaves affranchis, mais pour les personnes honorables à la détention de terres, à l'usure et à la fonction politique qui permettent aussi des gains monétaires importants. Il y a un total divorce entre la science et la pratique, la technologie n'est pas orientée vers l'accroissement de la productivité.

Dans la Chine impériale, la position de lettré, l'accès au statut de mandarin en passant les examens impériaux constitue la position ultime dans l'échelle sociale. Les gains monétaires ne sont pas directement obtenus par les salaires plutôt faibles mais par la corruption du système. Le mandarin se rétribue alors sur ses administrés pour ses engagements pris pendant les longues années passées à étudier. Bien que l'entreprise ne soit pas désapprouvée dans le système elle est soumise à toute l'arbitraire d'une bureaucratie administrative qui n'hésite pas à la rançonner voire à se l'approprier par la nationalisation¹³.

Hofstede (2001) relève que l'aversion pour le risque n'est la même selon les cultures. C'est dans les pays où cette aversion est la plus forte que se trouve le plus faible niveau de self-employment. Les personnes aiment davantage y suivre les règles et les procédures et apprécient la bureaucratie. Une étude récente de Noorderhaven et al. (2004) montrent que le niveau de self-employment dans 15 pays européens est lié aux insatisfactions dans la vie et à la démocratie dans le travail. Ces deux insatisfactions selon les auteurs dépendent des insatisfactions professionnelles.

Il existe un réel *gap* entre la perception et la réalisation effective de l'entreprise. Des recherches récentes (Fairlie, Robb, 2006, Ucbasaran et al. 2006) montrent cependant que la vigilance de l'entrepreneur (Kirzner, 1985) n'est pas indépendante d'un « capital humain entrepreneurial » qui explique l'engagement entrepreneurial et le succès de la nouvelle entreprise. La création d'entreprise c'est aussi une question de préférences qui peuvent être

¹³ La Chine impériale a connu un nombre record d'inventions qui n'ont pas débouché sur la croissance économique, Baumol (2002).

induites par la famille et les relations mais aussi d'opportunités qui doivent être perçues et poursuivies et qui sont liées à l'environnement et à la culture entrepreneuriale du milieu.

Venkataraman (2004) a modélisé le schéma du cercle vicieux d'une économie insuffisamment entrepreneuriale. Une faible culture entrepreneuriale signifie que l'économie est basée sur les entreprises du secteur traditionnel. Les innovations sont plutôt incrémentales au contraire de la nouvelle économie basée sur des innovations de rupture ou sur des *innovations basées sur le marché* (*market based innovations*). Au total nous sommes dans une économie de flux d'affaires pauvres peu propice à l'émergence du capital risque tant que les innovations de rupture n'émergent pas.

L'*économie de l'innovation* signifie que la valeur de l'entreprise est liée aux savoirs, aux compétences et aux capacités créatrices et innovatrices du personnel. Selon Audretsch (1995), l'analyse de la capacité d'innovation d'une industrie gagne alors à être menée au niveau de l'individu porteur du projet innovant plutôt qu'au niveau de l'entreprise. La raison en est l'asymétrie d'information entre le porteur-innovateur et les responsables des entreprises quant à la faisabilité et à la rentabilité d'un projet. L'appropriation des gains de l'innovation peut alors constituer une incitation puissante à la création d'entreprise directement liée aux incitations individuelles et plus largement au champ de la branche économique intitulée *Personnel Economics*¹⁴ (Lazear, McNabb, 2004). Baumol (2004) note que les innovations de rupture se traduisent souvent par la création d'entreprise. Selon Fink¹⁵ (2009), « Confier l'innovation aux grands groupes est une erreur, car ils ont peur des innovations de rupture. Celles-ci viennent des académiques. Il faudrait un plan français ou européen pour aider les start-up à croître. Sinon, elles sont rachetées par des entreprises, souvent étrangères, et ne restent pas en France. »

Le salarié ne peut se lancer dans l'aventure entrepreneuriale que dans la mesure où l'environnement global est favorable, c'est-à-dire que le marché du travail est fluide, qu'il perçoit que son éventuel échec ne le pénalisera pas et qu'il trouve les soutiens financiers et de conseils dont il a besoin. Le même raisonnement peut s'appliquer aux jeunes étudiants des universités ou des écoles d'ingénieurs. La sécurisation des parcours professionnels associée avec une plus grande flexibilité du marché du travail va dans le sens d'une plus grande mobilité et donc prêche en faveur de la création d'activités pour de bonnes raisons¹⁶.

Selon Venkataraman (op. cité), promouvoir l'entrepreneuriat parmi les étudiants de l'université va permettre de générer une autre vision de l'innovation et de la recherche technologique. La combinaison du capital risque doit se faire avec des idées nouvelles et brillantes, que l'on retrouve en premier lieu dans les institutions de recherche. L'importance des forums informels, lieux de rencontre qui désinhibent et encouragent la rencontre face-à-face est essentielle. Il faut laisser la place à la rencontre et à la confiance qui ne doivent pas

¹⁴ Champ qui étudie la structure de paie et les promotions au sein des organisations.

¹⁵ Titulaire de la chaire d'innovation technologique-Liliane Bettencourt au Collège de France, premiers lauréats (avec Ester Duflo et François Pierrot) de la médaille de l'innovation du CNRS, remise le 27 avril 2011.

¹⁶ Blanchard Olivier, « D'ici 5 ans le chômage pourrait être à 5% », le Figaro économie, mercredi 19 septembre 2007.

être encadrées par des règles, en particulier juridiques, tout au moins dans le commencement d'une aventure entrepreneuriale. Celle-ci deviendra associée à la possibilité de développement d'une carrière ambitieuse qui permet la reconnaissance sociale et la reconnaissance matérielle. Dans ce cadre, le rôle et le statut désirés jouent positivement dans l'attractivité des talents et des ressources nécessaires de même que la tolérance à l'échec. Bien souvent l'innovation résulte de la combinaison de connaissances provenant de diverses spécialités de recherche. Les réunions d'étudiants scientifiques avec des étudiants des sciences humaines, des étudiants des écoles d'ingénieurs et des chercheurs pourraient aider à faciliter les « fertilisations croisées » -ou effets de spillover individuels-¹⁷. Cet environnement doit permettre de développer des ambitions importantes qui trouveront leur expression dans la forte croissance de la nouvelle entreprise. Saxenian (2004, p.36) a beaucoup travaillé sur les réseaux de la Silicon Valley. Elle a mis l'accent sur la communication entre les individus qui facilite la transmission du savoir parmi les personnes, les firmes et l'industrie localisée. L'organisation d'institutions régionales dont l'Université de Stanford, des associations de commerce et d'entreprises et des associations de consultance spécialisées créent un environnement dans lequel « Les relations transcendent les barrières sectorielles et occupationnelles. Les individus se déplacent à la fois à l'intérieur et entre les secteurs industriels : des entreprises de fabrication des semi-conducteurs aux entreprises de fabrication des ordinateurs personnels ou des entreprises d'équipement informatique aux entreprises de logiciels. Ils se déplacent de firmes établies vers les nouvelles entreprises (ou vice-versa). Et même des producteurs d'électroniques aux producteurs de services telles les entreprises de capital risque ou les firmes de consultance –et de retour de nouveau ». Cet environnement fluide et décentralisé promeut aussi la diffusion de capacités intangibles de compréhension des technologies.

VII) Comportement du créateur, création d'emplois, culture régionale

Selon une étude récente (Bonnet, Nelson, Le Pape, 2011), un petit nombre des nouvelles entreprises (environ 10%) est à l'origine d'environ 50% des emplois pérennes créés six ans plus tard (en 2007). Globalement un comportement entrepreneurial de la part des créateurs accroît la probabilité de survie de la nouvelle firme et surtout explique pour les firmes survivantes l'appartenance à la classe des firmes à forte croissance. La mesure de ce comportement entrepreneurial est issu des travaux sur l'orientation entrepreneuriale de Lumpkin et Dess (1996, 2001). Des études récentes ont montré que l'orientation entrepreneuriale (mesurée à partir des cinq variables suivantes : pro-activité, *innovativité*, propension à prendre des risques, agressivité concurrentielle et autonomie) accroît la performance financière (Keh and al. 2007, Stam and Elfring, 2008; Wiklund and Shepherd, 2005) ou la croissance de la firme (Moreno and Casillas, 2008). Il est possible de lier cette volonté de croissance aux motivations de la création de l'entreprise et donc indirectement au

¹⁷ Rapport sur la valorisation de la recherche, Inspection générale de l'administration de l'éducation nationale et de la recherche, janvier 2007.

fonctionnement du marché du travail. Ainsi Morris et al. (2006) ont montré que les femmes entrepreneurs qui sont tirées dans la création d'entreprises (effet *Pull*) sont significativement plus orientées sur la croissance que celles qui sont poussées dans l'entrepreneuriat (effet *Push*).

Il est aussi possible de constater que la culture entrepreneuriale et la volonté de se développer à l'échelle régionale n'est pas la même et que naturellement certains territoires sont plus entrepreneuriaux. Ces territoires, qualifiés de systèmes productifs localisés ou districts industriels, présentent selon les travaux menés par les sociologues (Bagnasco (1977), Brusco (1986), Garofoli (1993)) une concurrence-coopération-émulation au sein d'un système de PME techniquement articulées les unes par rapport aux autres dans un territoire dont la population partage un ensemble de valeurs communes qui permet de distinguer des territoires plus ou moins dynamiques. En France la Vendée est le 1^{er} département français en termes de PME. Les entreprises locales y sont avant tout familiales mais présentent des résultats surprenants en termes de compétitivité à l'échelle internationale. « Le capitalisme familial montre alors sa supériorité sur le capitalisme financier d'abord parce qu'on s'inscrit dans la lignée des générations, et qu'on choisit toujours la solution peu rentable à court terme, mais qui va consolider sa position pour les générations futures »¹⁸. Dans les ressources spécifiques construites sur ces territoires qui font leur performance, on peut recenser la qualité et le savoir faire de la main d'œuvre, son adaptabilité, son adhésion aux valeurs de l'entreprise, sa réputation de travail, son comportement par rapport aux revendications salariales, (Renard, 2005), un marché du travail flexible, la coopération locale des entreprises, l'existence d'institutions locales favorisant cette coopération et la création d'un système de soutien/financement aux entrepreneurs locaux, enfin un fort sentiment d'appartenance à la communauté locale, Becattini (1989). Des travaux récents (Michelacci, Silva, 2007) montrent que la proportion d'entrepreneurs locaux qui entreprennent dans leur région de naissance est plus importante que la fraction correspondante des salariés. Et surtout cette fraction est plus prononcée dans les régions les plus développées et s'accroît selon le degré de développement de la finance locale telle qu'il a pu être mesuré par Guiso, Sapienza, Zingales, (2004). Ceci suggère que les entrepreneurs locaux peuvent mieux exploiter les opportunités financières disponibles dans la région où ils sont nés et qu'il existe une corrélation entre l'entrepreneuriat et la richesse du territoire.

VIII) Conclusion

Il est important de noter que les aides publiques se sont développées de façon importante en faveur de l'entrepreneuriat qui a pu apparaître dans les pays industrialisés comme une solution au chômage. Les aides publiques sont alors nombreuses et elles peuvent être d'un montant important. Dans le cas français l'impression générale est cependant celle de la dispersion puisque pas moins de 8 organismes principaux peuvent être sollicités pour la

¹⁸ Bruno Retailleau, Président du Conseil général de Vendée, « La Vendée qui gagne », Le Figaro, 12 août 2011.

distribution et le suivi des aides publiques pour les nouvelles entreprises sans prendre en compte le niveau d'aide intercommunal¹⁹. En France il existe aussi un biais en faveur des créations technologiques (Morand, P., Manceau D., 2009), alors que les statistiques de la création d'emplois aux USA montrent que les startups technologiques représentent seulement 7% de la création des nouveaux emplois, 93% provenant de l'application de technologies créées ailleurs et généralement fondées sur de bonnes idées marketing (Zimmern, B., 2010). En 2004 l'estimation du nombre de nouvelles gazelles au RU est de 4500 entreprises par an tandis qu'elle est seulement de 3000 entreprises en France (Zimmern, 2005)²⁰. De plus les données des emplois montrent que les gazelles françaises créent 35000 emplois à la date de création tandis que 80000 emplois ont été créés au RU et l'écart va s'accroître dans les 2 à 7 ans. Les gazelles françaises vont se développer très peu, en embauchant approximativement 50000 emplois après 7 ans, tandis que les gazelles anglaises atteindront 150000 emplois grâce à un montant de fonds investis de deux à quatre fois plus important dans leur capital social.

Parce que le chômage est un déterminant important de l'augmentation de la probabilité d'un individu de devenir un entrepreneur dans différents pays européens (Foti, Vivarelli, 1994, pour l'Italie, Ritsilä et Tervo, 2002, pour la Finlande et Abdesselam et al, 2004 pour la France), ces pays se privent de l'incitation à créer pour de bonnes raisons et donc on peut s'attendre naturellement à ce que ces nouvelles entreprises ne traduisent pas de fortes potentialités de croissance. Aussi on ne peut qu'être que réservé par rapport aux politiques générales d'accroissement de l'intensité entrepreneuriale ce que Shane (2009) traduit « En éliminant les incitations à créer pour les entreprises à faibles potentialités, les pouvoirs publics peuvent améliorer la performance moyenne des nouvelles entreprises. Le plus important est de sélectionner "les gagnants" qui sont très souvent dispersés dans la population totale des nouveaux entrepreneurs ».

Il reste encore à établir dans le cas français dans quelle mesure le groupe d'entrepreneurs qui lanceraient des firmes potentiellement à forte croissance plutôt que des firmes induites par des motifs de nécessité serait plus important si les conditions (par exemple l'existence de partenaires, le niveau des ressources financières et les conseils aux entreprises) étaient plus favorables. Zimmern (2010) note que 95% des firmes qui créent beaucoup d'emplois (les gazelles) commencent avec un capital entre 100 000 euros au minimum et 2 millions d'euros. Des lois récentes encouragent l'engagement financier des individus (allègement des impôts et en particulier de l'impôt sur la fortune) et la création de firmes innovantes. Il nous semble aussi que la volonté de croissance dans l'esprit entrepreneurial au niveau individuel est peut être aussi générationnelle et peut dépendre de nouvelles formations

¹⁹ Selon Frank Lasch, Professeur à la *Montpellier Business School*, « Entrepreneurship : des déterminants régionaux des créations d'entreprises dans le secteur des ICT aux déterminants de l'entrepreneuriat académique », séminaire du 4 Avril 2011, UFR de Sciences Economiques et de Gestion, Caen.

²⁰ Il n'y a pas de définition universellement acceptée de ce qui constitue une firme à forte croissance. Une des définitions des gazelles est celle de firmes, généralement récentes, qui emploient au moins 20 salariés et pour lesquelles les dépenses de personnels autres que celles relatives aux cadres dirigeants se sont accrues d'au moins 15% les deux dernières années. La définition des gazelles dans l'étude de Zimmern prend ici en compte le montant de leurs fonds propres. Les gazelles sont les nouvelles entreprises qui sont fondées avec au moins 100 000 euros de capital social.

et vision détenues par ceux qui sont nouveaux sur le marché du travail. La nécessité de créer un climat social favorable pour les nouvelles entreprises requiert non seulement de changer l'état d'esprit mais aussi d'améliorer les compétences des entrepreneurs européens et d'éliminer les obstacles à la création, au transfert et à la croissance des compagnies.

Bibliographie :

Abdesselam, R., J. Bonnet, and N. Le Pape, 2004, "An Explanation of the Life Span of New French Firms", *Small Business Economics*, 23, 237-254.

Acs Z. and L. Szerb, 2007, "Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy," *Small Business Economics*, Springer, vol. 28(2), pages 109-122.

Aernoudt, 2004, "Incubators, tool for entrepreneurship", *Small Business Economics*, Vol.3 pp. 127-135.

Agrawal, A. and R. Henderson, 2002, Putting Patents in Context: Exploring Knowledge Transfer from MIT. *Management Science*, Vol. 48, No. 1, January, pp. 44-60.

Audretsch D., 2008, "Creating the Entrepreneurial Society", Conferencia Magistral, Fundación Rafael del Pino, 23 de abril.

Audretsch, D., 2007, "Entrepreneurship capital and economic growth", *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 23, number 1, N°1, pp.63-78.

Audretsch, D., M. Keilbach et E. Lehmann, 2006, *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press.

Audretsch, D., 2006, "L'émergence de l'économie entrepreneuriale", pp.43-70, *Reflets et Perspectives de la vie économique*, tome XLV, N°1.

Audretsch, D. et M.C. Keilbach, 2004, "Entrepreneurship and Regional Growth: An Evolutionary Interpretation". *Journal of Evolutionary Economics*, 14: 605 – 616.

Audretsch et Thürik, 2004, "A model of the entrepreneurial economy", *Discussion papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, # 1204, p.p. 1-17.

Audretsch, D. et A.R. Thürik, R., 2001, "What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies", *Industrial and Corporate Change*, 10, 795-821.

Audretsch, D. et A.R. Thürik, R., 2000, "Capitalism and Democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of the Evolutionary Economics*, 10, 17-34.

Audretsch, D., 1995, *Innovation and Industry Evolution*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Bagnasco, A., 1977, *Tre Italia. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologne Il, Mulino.

Baldassari S., 2006, "Implementing the Community Lisbon Programme: Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning", in *Entrepreneurship and Human Capital*, edited by Mirjam Van Praag, Amsterdam Center for Entrepreneurship Faculty of Economics and Business, University of Amsterdam, The Netherlands, july, 85 pages, chapter 10, pp. 68-73.

Baumol W. J., 2010, "The Microtheory of innovative Entrepreneurship", Princeton University Press, 246 pages.

Baumol, W.J., 2004, "Education for Innovation: Breakthroughs vs. Corporate Incremental Improvements", *NBER papers*, N°5, April.

Baumol, W.J., 2002, "Entrepreneurship, Innovation and Growth: the David-Goliath symbiosis", *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 7 (2), 1-10.

Baumol W. J., 1990, « Entrepreneurship, Productive, Unproductive and Destructive », *Journal of Political Economy*, Vol. 98, October, pp. 893-921.

Baumol, W.J., 1968, Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58, 64-71.

Becattini, 1989, "Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concerto socio-economico », *Stato e Mercato*, Avril, p. 111-128.

Berkowitz, D. & Holland, J., 2001, "Does privatization enhance or deter small enterprise formation?," *Economics Letters*, Elsevier, vol. 74(1), pages 53-60, December.

Bhattacharjee A., Bonnet J., Le Pape N. and R. Renault, 2008, « Entrepreneurial motives and performance: Why might better educated entrepreneurs be less successful? », *Working Paper* du THEMA.

Bhattacharjee A., Bonnet J., Le Pape N. and R. Renault, 2006, "Inferring the Unobserved Human Capital of Entrepreneurs", in *Entrepreneurship and Human Capital*, edited by Mirjam Van Praag, Amsterdam Center for Entrepreneurship Faculty of Economics and Business, University of Amsterdam, The Netherlands, July, 85 pages, chapter 7, pp. 47-51.

Binet, M.E. Facchini, F. et M. Koenig, 2010, "Les déterminants de la dynamique entrepreneuriale dans les régions françaises (1994-2003) », *Canadian Journal of Regional Science/Revue Canadienne de Science Régionale* (en ligne) ISSN 1925-2218 Vol. 33 (Special Issue/ Numéro spécial): 27-38, pp. 73-88.

Birch, D.L., 1979, *The Job Generation Process*, Cambridge, MA : MIT, Programme on Neighbourhood and Regional Change.

Blanchower D. and A. Oswald, 2004, "Well-Being Over Time in Britain and the USA". *Journal of Public Economics*, (88):1359-1386.

Bonnet J., Le Pape, N., Nelson, T., 2011, « Firm start-up strategies and performance in France: Survival and growth », in submission to JEMS (Journal of Economics and Management Strategy).

Bonnet J., et P. Cussy, 2010, « High education, sunk costs and entrepreneurship » pp. 37-53 in *The Entrepreneurial society: how to fill the gap between knowledge and innovation*, Edited by Jean Bonnet, Domingo García-Pérez-de-Lema, Howard Van Auken, 260 pages, Edward Elgar Publishing.

Bonnet J., Cieply S. et M. Dejardin, 2006, « Financial Constraints And Financial Relationships : The Case Of New French Firms », *Working paper de la Gate2Growth Finance Academia*.

Brusco, S., 1986, "Small firms and industrial districts: the experience of Italy", in, D. Keeble & E. Wever (eds) *New Firms and Regional Development in Europe*, Croom Helm, London.

Camagni, R., 1985, "Industrial robotics and the revitalization of the Italian North-West", Colloque *Technologies Nouvelles*, Bruxelles, 22-23 avril.

Carree, M. A. and A. R. Thurik, 2003, "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth." In *Handbook of Entrepreneurial Research*. ed. Z. J. Acs and D. B. Audretsch, 437-471. Boston: Kluwer Academic Publishers.

CAS (Centre d'Analyse Stratégique), 2011, "Business angels and venture capital in France: tax challenges", *LA NOTE d'Analyse*, septembre 2011, n° 237, 12 pages.

Chertok, G., de Malleray, P.A., Pouletty, P., 2009, *Le Financement des PME*, rapport du CAE (Conseil d'Analyse Economique), La Documentation Française.

Covin, J.G., and D.P. Slevin, 1991, "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behaviour", *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16, 7-25.

Dejardin M., Thürik R., 2011, "The impact of culture on entrepreneurship", January-February, www.europeanbusinessreview.com.

Emin S., 2003, *"L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français"*, Thèse de Doctorat de Sciences de Gestion de l'Université Pierre Mendès France de Grenoble.

Evans D. S., Jovanovic, B., 1989, « An estimated model of entrepreneurship choice under Liquidity Constraints », *Journal of Political Economy*, Vol.97, n°4.

Facchini, F. et M. Koenig, 2010, "Quelle place pour l'entrepreneur dans les théories de la croissance des PIB des régions françaises ? », *Canadian Journal of Regional Science/Revue Canadienne de Science Régionale* (en ligne) ISSN 1925-2218 Vol. 33 (Special Issue/ Numéro spécial): 27-38, pp. 11-26.

Fairlie, R. W., Robb A., 2006, « Families, human capital and small business : evidence from the characteristics of business owners survey » in *Entrepreneurship and Human Capital*, edited by Prof. Dr. Mirjaam van Praag, ACE (Amsterdam Center for Entrepreneurship), july, pp.7-13.

Fairlie, Robert W., 2004. "Does Business Ownership Provide a Source of Upward Mobility for Blacks and Hispanics?," *Entrepreneurship and Public Policy*, ed., Doug Holtz-Eakin, Cambridge: MIT Press.

Fayolle, A., Gailly, B., 2009, "Evaluation d'une formation en entrepreneuriat : prédispositions et impacts sur l'intention d'entreprendre », *M@n@gement*, 12(3), 176-203.

Fink, M., 2009, « L'autonomie est la solution pour sauver les universités », *le Monde*, 17 février.

Flicx, P., 2011, « Bienvenue dans la Vendée qui gagne », », *Le Figaro*, 12 août.

Foidart, M., Surlemont, B., 2009, "Il faut le vouloir pour le croître", *l'Expansion Entrepreneuriat*, n°3, septembre.

Foti, A., and M. Vivarelli, 1994, "An Econometric Test of the Self-Employment Model: The Case of Italy", *Small Business Economics*, 6, 81-94.

Garofoli G., 1993, « Economic development, organization of production and territory », *Revue d'Economie Industrielle*, N°64, 2ième trimestre.

GEM, (Global Entrepreneurship Monitor), 2009, Executive Report, Niels Bosma and Jonathan Levie, with contributions from William D. Bygrave, Rachida Justo, Jan Lepoutre and Siri Terjesen Founding and Sponsoring Institutions, Babson College, Babson Park, MA, United States.

GEM, (Global Entrepreneurship Monitor), 2006, "Summary Results", Niels Bosma and Rebecca Harding, Babson College and London Business School.

Gilson R., 1999, "The Legal Infrastructure of High Technology Industrial District : Silicon Valley, Route 128, and Covenants not to Compete", *New York University Law Review*, n° 3, pp. 575-629.

Guiso, L., Sapienza, P. and L. Zingales, 2004, "Does local financial development matter?", *Quarterly Journal of Economics*, 119:3, pp. 929-969.

Hawley, F., 1882, *Capital and population: A study of the economic effects of their relations to each other*. D. Appleton and company.

Hayek, F. A., 1937, *Economics and knowledge*. *Economica*, New Series, 4, 33-54.

Hayek, F. A., 1945, *The use of knowledge in society*. *The American Economic Review*, 35, 519-530.

Hayek, F. A., 1948, *The meaning of competition*. In *Individualism and Economic Order*, Chicago: the University of Chicago Press. 92-106.

Hayek, F. A., 1978, *Competition as a discovery procedure*. In *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. Chicago: the University of Chicago Press. 179-190.

Heertje, A., 1982, *Schumpeter's Model of the Decay of Capitalism*. H. Frisch, Ed., Schumpeterian.

Hofstede, G., 2001, *Cultures' consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage.

Holcombe, R., 1998, "Entrepreneurship and Economic Growth". *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1(2): 45-62.

Holtz-Eakin D. and Kao C., 2003, "Entrepreneurship and Economic Growth: the Proof is in the Productivity", *Center for Policy Research*, Maxwell School, Syracuse University, Working Paper No. 50.

http://repub.eur.nl/publications/eco_man/erim/erim3/957613528/

Julien, P.A., Carrière, J.B., 1994, « L'efficacité des PME et les nouvelles technologies », *Revue d'Economie Industrielle*, N°67, 1^{er} semestre 1994.

Keh, H. T., T. T. M. Nguyen and H. P. Ng, 2007, "The effects of entrepreneurial orientation and marketing information on the performance of SMEs", *Journal of Business Venturing*, 22, 592-611.

Kirzner, I. M., 2009, "The alert and creative Entrepreneur: a clarification", *Small Business Economics*, vol.32, n°2, February, 145-152.

Kirzner, I. M., 1985, *Discovery and the capitalist process*. Chicago: the University of Chicago Press.

Kirzner, I. M., 1979, *Perception, opportunity and profit*. Chicago: the University of Chicago Press.

Lasch, F., 2011, *Entrepreneurship : des déterminants régionaux des créations d'entreprises dans le secteur des ICT aux déterminants de l'entrepreneuriat académique*, séminaire du 4 Avril 2011, UFR de Sciences Economiques et de Gestion, Caen.

Lazear E.P., 2005, "Entrepreneurship", *Journal of Labor Economics*, 23:4 (October 2005): 649.

Lazear E.P. and R. McNabb, 2004, *Personnel economics*, concepts, vol.1, performance, vol.2, *The International Library of Critical Writings in Economics*, Series editor, Mark Blaug, Edward Elgar eds.

Leibenstein, H., 1968, « Entrepreneurship and development», *American Economic Review*, n°2, Vol. 58, May, pp. 72-83.

Lucas, R. E., 1978, “On the size distribution of business firms”, *Bell Journal of Economics*, 9, 508-523.

Lumpkin, G.T., and G.G. Dess, 2001, “Linking two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: the Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle”, *Journal of Business Venturing*, 16, 429-451.

Lumpkin, G.T., and G.G. Dess, 1996, “Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct.

Marchesnay, 1984, “La P.M.E. dans la crise, panacée ou pis-aller”, Colloque de Trois-Rivières, *La PME en devenir dans un monde en mutation*, 3,4 et 5 octobre.

McClelland David D., 1961, “Entrepreneurship Behavior” and “Characteristics of Entrepreneurs”, in *the Achieving Society*, Chapters 6 and 7, Princeton, NJ : D. Van Nostrand, 205-58, 259-300.

Michelacci, Silva, 2007, « Why so many local entrepreneurs? », *The Review of Economics and Statistics*, 89(4), pp. 615-633, November.

Moreno, A. M., and J. C. Casillas, 2008, “Entrepreneurial Orientation and Growth of SMEs: A Causal Model”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32, 507–528.

Morris, M.H., N.N. Miyasaki, E. Craig, E. Watters, and S.M. Coombes, 2006, “The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs”, *Journal of Small Business Management*, 44, 221–244

Moskowitz T. and A. Vissing-Jorgensen A., 2002, .The returns to entrepreneurial investment: a private equity premium puzzle ?, *American Economic Review*, september, vol.n_4, 745-778.

Noorderhaven, N., Thurik, R., Wennekers, S., & Stel, A.V., 2004, “The role of dissatisfaction and per capita income in explaining self-employment across 15 European countries”. *Entrepreneurship, Theory and Practise*.

Philips, B.D., 1985, “The effect of industry deregulation on the small business sector”, *Business Economics*, 20, 28-37.

Pinfold J., 2001, .The expectations of new business founders., *Journal of small Business Management*, vol.39, n_3, 279-285.

Renard J., 2005, *La Vendée, un demi-siècle d'observations d'un géographe*, Presses Universitaires de Rennes.

Ritsila, J., and H. Tervo, 2002, “Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland” *Small Business Economics*, 9, 31-40.

Saxenian, A., 2004, *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press.

Schane, S., 2009, “Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy”, *Small Business Economics*, 33:141-149.

Schumpeter, J., 1934 -1st edition 1911-, *The theory of economic development*. Cambridge Mass., US: Harvard University Press.

- Schumpeter, J., 1939, *Business Cycles*. Mc Graw-Hill, New- York and London.
- Schane, S., 2009, "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy", *Small Business Economics*, 33:141-149.
- Shane, S. and Venkataraman, S., 2000, The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25, 217- 226.
- Shapiro A, 1975, "The displaced, uncomfortable entrepreneur", *Psychology Today*, 9 (6), 83-88.
- Stel van, A., Carree, M.A., and A.R. Thurik, 2005, "The effect of Entrepreneurial activity on national economic growth", *Small Business Economics*, 24, 311-21.
- Stam E., Hartog C., Van Stel A., Thurik R., 2010, "Ambitious Entrepreneurship, High-Growth Firms and Macroeconomic Growth", SCALES, Scientific Analyses of Entrepreneurship and SME's, January.
- Stam, E., Suddle K., Hessels J., and A. van Stel, 2009, "High growth entrepreneurs, Public policies and Economic growth", in J. Leitao and R. Baptista (eds.), public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European perspective (International Studies in Entrepreneurship series", vol. 22, New York, NY USA: Springer Science, 91-110.
- Stam E., 2008, "Entrepreneurship and Innovation Policy", *Jena Economic Research Papers*, 006, Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics.
- Stam, W., T. Elfring 2008. "Entrepreneurial Orientation and New Venture Performance: The Moderating Role of Intra- and Extraindustry Social Capital", *Academy of Management Journal*, 51, 97-111
- Steffens, P. D., Davidsson, P., & Fitzsimmons, J. R., 2009, Performance Configurations Over Time: Implications For Growth- And Profit-Oriented Strategies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1): 125-148.
- Sweeney G-P., *Les nouveaux entrepreneurs, petites entreprises innovatrices*, éditions d'organisation, 1982.
- Thurik, R.A., 2008, "Entrepreneurship, economic growth and policy in emerging economies", ERIM Paper ERS-2008-060-ORG, p.6.
- Ucbasaran D., Westhead P. and M. Wright, 2006, "Opportunity, identification and pursuit: Does an entrepreneur's human capital matter?", in *Entrepreneurship and Human Capital*, edited by Prof. Dr. Mirjaam van Praag, ACE (Amsterdam Center for Entrepreneurship), july, pp.59-68.
- Van Praag, M. and J. Van der Sluis, 2006, "Returns to education for entrepreneurs", Chapter 4 in *Human Capital: Moving the Frontier*, eds Joop Hartog and Henriette Maassen van den Brink, Cambridge University Press (co-author Justin van der Sluis), forthcoming.
- Venkataraman S., 2004, "Regional Transformation through Technological Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, No.19, pp. 153-167.
- Verheul I., van Stel, A., 2010, "Entrepreneurial diversity and economic growth", pp. 17-36 in *The Entrepreneurial society: how to fill the gap between knowledge and innovation*, Edited by Jean Bonnet, Domingo García-Pérez-de-Lema, Howard Van Auken, 260 pages, Edward Elgar Publishing.
- Wennekers S., 2006, "Entrepreneurship at Country Level : Economic and Non-Economic Determinants", *Erasmus Research Institute of Management (ERIM)*.

Wiklund, J., and D. Sheperd, 2005, “Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach”, *Journal of Business Venturing*, 20, 71–91.

Zimmern, B., 2010, “Cinq conditions pour créer des entreprises créatrices d’emplois, des entreprises fortement créatrices d’emplois ...! ”, 17 février, fondation iFRAP (Institut Français pour la Recherche sur les Administrations et les Politiques Publiques).

Zimmern, B., 2005, “Anges et gazelles : nous manquons de futures grande entreprises, les « gazelles »”, 15 octobre, Société Civile n°51, fondation iFRAP (Institut Français pour la Recherche sur les Administrations et les Politiques Publiques).

¹ Les autres mesures d’accompagnement sont les concours d’aide à la création d’entreprises de technologies innovantes, la mise en place d’incubateurs publics, le plan innovation d’avril 2003. Le statut des jeunes entreprises innovantes issu de plan sera effectif par décret du 21 juin 2004. Il confère aux PME qui engagent des dépenses de recherche-développement représentant au moins 15 % de leurs charges, un certain nombre d’avantages le rendant très attractif :

- une exonération d’impôt sur les bénéfices et d’imposition forfaitaire annuelle,
- une exonération d’impôt sur les plus-values de cession de titres pour les associés de la JEI,
- un allègement des charges sociales patronales sur les salaires versés aux salariés participant à la recherche.

Le crédit d’impôt recherche (CIR) est, dans le système fiscal national français, un dispositif de réduction d’impôt et de subvention visant à soutenir les investissements des entreprises (dont celles non soumises à l’impôt comme les JEI) effectués dans les domaines de la recherche et de la recherche-développement (R&D). Créé en 1983, il a connu de nombreux changements dont une réforme récente en 2008. Représentant moins de 500 millions par année en 2003, il a augmenté rapidement avec son dé plafonnement à plus de 4 milliards en 2008 pour atteindre 5,8 milliards en 2010. Il contribue grandement au financement des jeunes chercheurs dans les nouvelles entreprises innovantes.

La mise en place du statut de jeune entreprise universitaire (JEU) à partir de janvier 2008 vise à favoriser la création d’entreprises par les étudiants ou par toute autre personne impliquée dans les travaux de recherche des établissements d’enseignement supérieur. Il s’agit d’étendre le statut de jeune entreprise innovante, et ses avantages, aux jeunes entreprises universitaires.

² Le Figaro économie, 18 mai 2005.