

Le Cercle des Entrepreneurs du Futur

en association avec



**Grand Prix de la Réflexion pertinente
et impertinente**

2007

Communication présélectionnée

**De l'économie de la connaissance
à l'économie de l'innovation**

Jean Bonnet

Les lauréats 2007 du Grand prix de la réflexion pertinente et impertinente du Cercle des Entrepreneurs du Futur

Le jury du Cercle des Entrepreneurs du Futur a remis le mercredi 12 décembre 2007 le Grand Prix de la réflexion pertinente et impertinente.

Créé à l'attention des chercheurs, des consultants ou autres professionnels pour enrichir la réflexion pertinente et impertinente sur des thèmes émergents et controversés concernant l'entrepreneuriat et le développement durable d'activités dans les territoires, et qui peuvent être utiles aux entreprises.

Les gagnants des trois **Grand Prix** d'un montant de 5 000 € sont :

- **Monsieur Jean-Pierre Chevalier**, professeur titulaire de la chaire de matériaux industriels, métalliques et céramiques au Conservatoire National des Arts et Métiers pour sa communication sur les *Nouveaux vieux matériaux et les enjeux du 21ème siècle : développement durable, énergie et CO2*,
- **Madame Marjorie Jouen** qui travaille à Bruxelles au Comité des régions et est conseillère externe pour l'Association Notre Europe pour sa communication sur *le développement local endogène, parent pauvre des stratégies de développement ?*
- **Monsieur Pierre-Frédéric Ténière Buchot**, gouverneur du Conseil Mondial de l'Eau, membre de l'Académie de l'eau et vice-président du Programme Solidarité Eau et conseiller en stratégie chez CANDIZ pour sa communication sur *l'apostasie durable*.

Un **Prix spécial** d'un montant de 5 000 € a été décerné à Madame Maria Nowak, économiste, spécialiste du microcrédit et présidente de l'association pour le droit à l'initiative économique (A.D.I.E) pour sa communication sur *l'entrepreneuriat : 50 000 personnes en difficulté créent leur entreprise*.

Trois **Prix** d'un montant de 2 500 € ont été attribués à :

- **Madame Rose-Marie Grenouillet**, chargée d'études à la préfecture de région Basse Normandie pour sa communication sur *L'Agenda 21 et actions de développement durable, des outils de management au service de l'innovation ou de la pollution*,
- **Monsieur Emmanuel Faivre**, docteur en géographie, Université de Franche-Comté, Laboratoire ThéMA, UMR CNRS pour sa communication sur les *Infrastructures de transport et développement: le nécessaire changement de paradigme*
- **Monsieur Régis Moreau**, docteur en sociologie et enseignant-chercheur à l'Université catholique d'Angers pour sa communication sur *La spirale du succès entrepreneurial*.

Les sept nominés seront publiés dans un numéro spécial de **Population et Avenir** à paraître en mars 2008.

Le prix sera renouvelé pour l'année 2008 avec une extension aux thèmes de l'innovation et des services.

DE L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE A L'ÉCONOMIE DE L'INNOVATION

I) Introduction

La période actuelle est une période de réémergence de l'entrepreneuriat en Europe et en Amérique du Nord. Bien que l'Europe soit certainement plus entrepreneuriale que dans les années 1960 et 1970, elle le reste insuffisamment par rapport à une économie mondiale qui est globalement devenue plus entrepreneuriale¹. Selon Erkki Liikanen (2003) (Membre de la Commission Européenne, responsable pour les entreprises et la société de l'information), « *Europe suffers from an entrepreneurship deficit in comparison to the US* ». D'après le rapport Sapir (An Agenda for a Growing Europe, 2004), l'entrepreneuriat et particulièrement la création d'entreprise innovante apparaît comme un des moyens importants de mise en œuvre de la stratégie de Lisbonne (2000) pour renforcer l'innovation et la croissance et construire en Europe "the most competitive and dynamic knowledge-driven economy by 2010". 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'emploi², la croissance de la productivité³, voire pour la réduction des inégalités sociales⁴. 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.

De nombreuses causes macroéconomiques et institutionnelles peuvent expliquer les différences d'intensité entrepreneuriale entre pays ou régions. Celles-ci recourent la croissance économique, le taux de chômage, le développement et le fonctionnement du système financier, l'intensité des barrières administratives, les spécificités du marché du travail, les conséquences légales de la défaillance, l'esprit d'entreprise et la perception collective de l'entrepreneur défaillant... Cet ensemble de causes renvoie à ce que Baumol dénomme dans un article de 1990⁵ les règles du jeu – c'est-à-dire la structure de récompense dans l'économie-. Il constate alors que certaines sociétés ont pu privilégier historiquement des structures de récompense plutôt défavorables au développement des entrepreneurs. Sur la période récente, cette analyse nous permet de comprendre le « décrochage » de certains pays européens en référence à 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. En particulier elle nous permet de comprendre le difficile passage d'une économie de la connaissance et du savoir à une *économie de l'innovation*.

La France n'est pas une bonne élève du côté de l'entrepreneuriat et en particulier de l'entrepreneuriat innovant même si depuis la loi Dutreil dite *loi d'initiative économique* on a constaté une amélioration de la dynamique entrepreneuriale.

Comment rendre nos sociétés plus entrepreneuriales ? Comment permettre plus facilement le passage d'une économie de la connaissance à une économie de l'innovation (au sens économique du terme c'est-à-dire de l'application économique de cette connaissance) sont les enjeux majeurs de l'Europe et de la France en particulier que nous voulons discuter dans cette contribution.

II) Une Europe et une France insuffisamment entrepreneuriales

Le programme de recherche du GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) a permis de mesurer les différents niveaux nationaux d'activité entrepreneuriale selon les pays⁶. Les résultats de 2004 montrent une différence très nette entre l'Amérique du Nord et l'Union Européenne puisque le taux d'activité entrepreneuriale est plus de deux fois supérieur sur le continent américain par rapport à l'Union Européenne.

Tableau 1 : taux d'activité entrepreneuriale totale
(Source GEM, *Global Entrepreneurship Monitor*)

Pays	Activité entrepreneuriale totale (Taux)* en 2004
Monde	9.6%
Amérique du Sud	16.6%
Amérique du Nord	11.1%
Union-Européenne	5.4%
Europe (hors Union Européenne)	5.6%
Afrique et Moyen Orient	13.0%
Asie et Océanie	3.4%

- *L'activité entrepreneuriale totale 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.*

La comparaison a du sens entre zones géographiques sensiblement semblables en termes de niveaux de développement. Il est bien évident que dans les pays en développement la présence de petites entreprises individuelles est forte pour différentes raisons –la part du secteur agricole est plus importante, c'est parfois la seule opportunité qu'ont les individus pour recevoir une rémunération-. Selon Lucas (1978), avec le développement, de nombreux petits entrepreneurs individuels vont trouver plus intéressants de s'embaucher dans une entreprise existante que de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale puisque le salaire réel ayant augmenté, un certain nombre d'entrepreneurs à faible dotation en capacités managériales préfèrent s'employer comme salariés.

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'entrepreneuriat. C'est ce que mesure le fort taux d'activité entrepreneuriale relevé sur le continent Nord-américain. *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 Audrestch (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*⁷.

Selon David Audrestch (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* où on dénote une insuffisante valorisation par la

recherche appliquée. Celle-ci passe principalement par l'entrepreneuriat et la création d'entreprises innovantes.

Pour 1000 chercheurs publics seulement 1,5 nouvelles firmes innovantes sont créées chaque année en France (Sandrine Emin, 2003)⁸ et ce malgré la loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche⁹ qui a entre autres pour vocation de faciliter l'accompagnement par les chercheurs de leurs résultats de recherche dans une phase de valorisation industrielle.

L'écart de productivité entre l'Europe et les Etats-Unis se creuse¹⁰ et selon certaines études prospectives, la part de l'Europe dans la production mondiale doit décliner en raison du rattrapage des économies asiatiques émergentes¹¹. En stimulant l'esprit d'entreprise, l'Europe et particulièrement la France pourraient alors renforcer leur position économique. Encore faudrait-il dans le cas français une rénovation de la structure de récompense, c'est-à-dire promouvoir le passage d'une société salariale à une société entrepreneuriale.

III) Une structure de récompense inadaptée

D'un point de vue microéconomique, la décision de devenir entrepreneur est principalement une décision d'allocation de son capital humain au regard de la mise en balance d'un coût d'opportunité d'entreprendre avec une espérance de rétribution (monétaire, symbolique - reconnaissance sociale- voire psychologique). Un individu va faire des choix au regard de l'allocation de son capital humain ce qui le conduit à mener des projets dans différentes situations : il peut être loué comme manager par une firme existante, il peut reprendre une firme déjà existante pour laquelle il devient le propriétaire dirigeant enfin il peut créer soi-même sa propre affaire.

De façon réciproque une firme qui initie un nouveau projet peut choisir de s'offrir les services d'un manager pour le réaliser en interne, elle peut aussi sous-traiter le projet à une autre firme. Elle peut décider de se localiser dans le voisinage d'entreprises appartenant à la même branche d'activité ou choisir de se localiser dans des centres urbains voire dans un parc scientifique.

Dans un article de 1990¹², Baumol 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.

Ainsi 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 médiévale, 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 nationalisation.

Les *règles du jeu* nous permettent de comprendre le « décrochage » français en référence à 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 publics¹³. Une certaine rigidité du marché du travail et la stigmatisation de 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.

Selon Sandrine Emin (op. cité), les principaux obstacles au passage à l'acte d'entreprendre chez les chercheurs publics sont liés 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)¹⁴, 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.

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 Valley¹⁵. 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.

IV) Un fonctionnement du marché du travail qui nuit à la création d'entreprises innovantes

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 entreprise¹⁶. En fait dans la plupart des cas la décision de créer une entreprise est associée avec la décision de créer son propre emploi.

Une façon de qualifier une économie entrepreneuriale est de considérer qu'une partie des nouveaux entrepreneurs 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- (même si créer une entreprise quand on est au chômage reste toujours un signal positif sur le vrai niveau de capital humain de l'individu).

Une autre partie des nouveaux entrepreneurs sont tirés dans la création d'entreprises par la perception d'opportunités de profits et en ce sens ils répondent à des motivations positives. En effet créer une entreprise peut aussi résulter de la volonté de valoriser une idée nouvelle (effet *Pull*).

Ces deux motifs ne sont 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 *décourageant* l'aventure entrepreneuriale pour des motifs *positifs*. A l'échelle européenne, Wenekers (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*).

L'économie française se situe malheureusement dans une situation où les effets *Push* dominant ce qui se traduit par une faible intensité entrepreneuriale et surtout pour de mauvais motifs. L'occupation préalable du nouvel entrepreneur permet d'illustrer notre propos.

Tableau 2 : répartition des nouveaux entrepreneurs selon leur activité préalable

	1994	1998	2002
<i>Activité préalable à la création d'entreprise</i>			
<i>En activité</i>	42,2	50,3	53,8
<i>Chômeur</i>	43,8	34,8	32,8
<i>Inactif</i>	14,0	14,9	13,4
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0

Source : INSEE (enquêtes Sine -Système d'informations sur les nouvelles entreprises-)

La proportion des chômeurs dans la population des nouveaux entrepreneurs (créateurs/repreneurs) est environ de 2,5 à 3,5 fois plus importante que le taux de chômage¹⁷. Même si on peut constater une amélioration récente, la part des chômeurs dans la population des nouveaux entrepreneurs est forte¹⁸. L'intensité entrepreneuriale est 4 fois plus élevée dans la population des chômeurs par rapport à la population en activité et cette proportion a doublé entre 1985 et 1994, le taux de chômage étant particulièrement élevé en France les 6 premiers mois de l'année 1994 suite à la crise de 1993. Cela traduit l'effet du chômage avec la diminution du coût d'opportunité d'entreprendre pendant les périodes de chômage¹⁹ et aussi la moindre incitation des salariés à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale en période de crise.

Dans la population des nouveaux entrepreneurs français, la proportion d'employés et d'ouvriers décroît entre 1985 et 1994, tandis que la proportion de cadres en activité s'accroît jusqu'en 1991, avant d'être divisée par deux en 1994 (Bonneau and Francoz, 1996). Un fort taux de chômage sur le marché du travail décourage la population des cadres salariés de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale en faveur des cadres chômeurs. En effet l'allongement dans la durée moyenne du chômage est un indicateur de la difficulté à retrouver un emploi et du risque de devenir progressivement inemployable²⁰. Elle incite donc l'individu à se préserver de la dépréciation de son capital humain par la création d'entreprise. Cette stratégie délibérée vise à se repositionner sur le marché du travail, par un signal positif. De façon concomitante la diminution du coût d'opportunité d'entreprendre avec la décroissance des allocations chômage décroissantes avec le temps constitue un incitant supplémentaire à la création.

En France la population au chômage est surreprésentée dans la population des nouveaux entrepreneurs car la propension à créer une entreprise quand on est employé ou quand on est

étudiant et que l'on veut valoriser une nouvelle idée est faible. Au total des rigidités sur le marché du travail conduisent à un fort entrepreneuriat pour des motifs de dépréciation du capital humain ou des motifs de bas coût d'opportunité d'entreprendre (incitations plutôt négatives, *push motives*) et globalement à un faible entrepreneuriat pour des motifs de valorisation d'une nouvelle idée innovante (incitations positives, *pull motives*).

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 raisons²¹.

V) Un environnement institutionnel à améliorer

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"²². 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 découvertes²³. 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'innovation 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, 2004-²⁴).

On constate une insuffisance de la dynamique entrepreneuriale des étudiants même si depuis un certain nombre d'années le monde de l'entreprise et le patron sont moins stigmatisés dans l'opinion publique et ce particulièrement chez les jeunes. 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'acte²⁵.

Il existe donc un réel *gap* entre la perception et la réalisation effective de l'entreprise. Des recherches récentes (Fairlie, Robb, 2006, Ucbasaran, Westhead, Wright, 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 induites par la famille et les relations mais aussi d'opportunités qui doivent être perçues et poursuivies et qui sont liées au niveau général d'éducation et surtout au capital humain spécifique lié à l'expérience dans l'entrepreneuriat. Le « capital humain entrepreneurial » peut être accru par la sensibilisation, l'éducation et l'expérience, et donc certaines formations et expériences en entrepreneuriat sont bénéfiques et doivent être développées. L'insuffisance de l'enseignement en entrepreneuriat dans les universités et les grandes écoles est patente en France même si les choses s'améliorent.

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*). Dans les dernières décennies les USA ont été capables de créer un système financier favorisant la formation d'entreprises et la croissance (Acs and 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 affaire²⁶.

En France les nouvelles entreprises souffrent d'un accès au crédit bancaire et ce particulièrement pour les nouvelles entreprises innovantes (Bonnet, Cieply, Dejardin, 2007). 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. Le capital risque est environ 4 fois plus faible en France en pourcentage du PIB par rapport aux USA.

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. 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'éducation²⁷.

VI) 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. Alain Fayolle²⁸ 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 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 innovantes²⁹.

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.

Il faut plus de *spin-offs* universitaires ce qui nécessite une plus grande coopération entre les écoles d'entrepreneurs et les départements scientifiques et techniques universitaires. Pour encourager le comportement d'entreprise au sein des universités et des écoles, il faut développer les réseaux Université-Entreprises³⁰, construire les capacités de management, activer les pépinières, incubateurs et parcs technologiques et développer le capital risque.

Les études du centre Kauffman³¹ 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, 2005) montrent que les

retours économiques de la formation sont plus élevés pour les entrepreneurs que pour les individus qui choisissent de travailler comme salariés.

Tableau 3 : Effet d'une année d'étude supplémentaire sur l'augmentation moyenne des revenus selon le statut futur de l'étudiant*

	<i>Études avant*</i>	<i>Étude Van Praag(2006)</i>
<i>Entrepreneur</i>	6,8%	14,8%
<i>Salarié</i>	5,5%	10,8%

* *Il 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.*

***La moyenne obtenue résulte d'une méta analyse sur des études américaines précédentes.*

Le retour d'une année supplémentaire d'études en termes de revenus dans l'étude de Mirjaam van Praag est en moyenne supérieur de 37% pour les entrepreneurs que pour les salariés. Il est plus important que dans les études précédentes car il prend en compte de manière rigoureuse les problèmes d'hétérogénéité inobservée et d'endogénéité.

Comment rendre compte de ces résultats ?

Selon Lazear (2005), les étudiants auraient une stratégie de diversification de leur parcours éducatif. Les étudiants qui désirent devenir entrepreneurs auraient alors un parcours éducatif plus diversifié car la rémunération de l'entrepreneur est avant tout basée sur le minimum des compétences diverses que doit posséder un entrepreneur pour que son entreprise soit une entreprise pérenne. On peut penser qu'élever marginalement le minimum de ses compétences se fait à un coût moindre (est plus efficace) qu'augmenter marginalement sa compétence la plus spécialisée (si l'étudiant veut vendre cette compétence sur le marché du travail pour devenir salarié).

Pendant tous les étudiants ne savent pas s'ils vont devenir entrepreneurs. Dans une perspective managériale, une interprétation possible est que l'éducation des employés est plus profitable dans les organisations qui permettent plus d'autonomie pour les employés individuels quant à l'utilisation de leur capital humain. Une entreprise est justement une telle organisation.

Allant plus loin les entrepreneurs existant auraient plus de liberté pour optimiser leur décision d'éducation. Ils ne sont pas contraints par les règlements de leurs supérieurs, et ils peuvent décider comment organiser leur éducation de telle façon que cela amène un maximum d'effet productif.

En admettant le rôle positif de l'entrepreneuriat sur la concurrence et sur la diffusion des idées innovantes, alors les implications en termes de politiques publiques sont claires :

-il faut encourager l'éducation chez les entrepreneurs potentiels et chez les entrepreneurs,

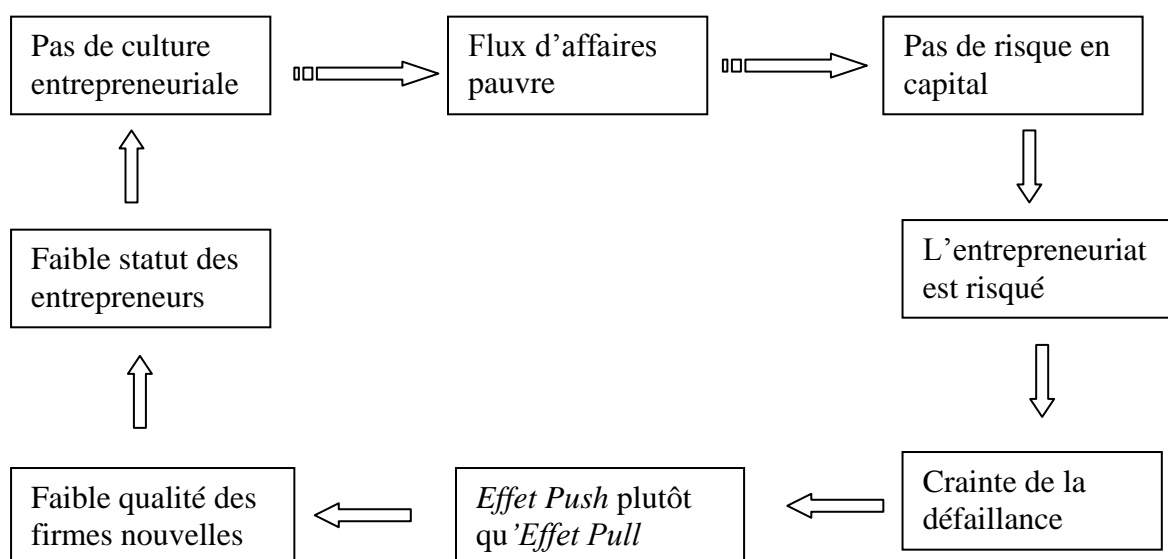
-il faut aussi inciter les individus les plus éduqués à opter pour la carrière entrepreneuriale.

La première solution garantira que les entrepreneurs auront une performance supérieure,

La deuxième solution renvoie à l'idée que l'entrepreneuriat n'est pas l'option en faveur parmi la population des individus éduqués -trop de personnes fortement éduquées en Europe et particulièrement en France préfèrent travailler dans la fonction publique ou dans les grandes entreprises dont les grandes entreprises multinationales-.

VII) Le schéma vertueux d'une économie de l'innovation

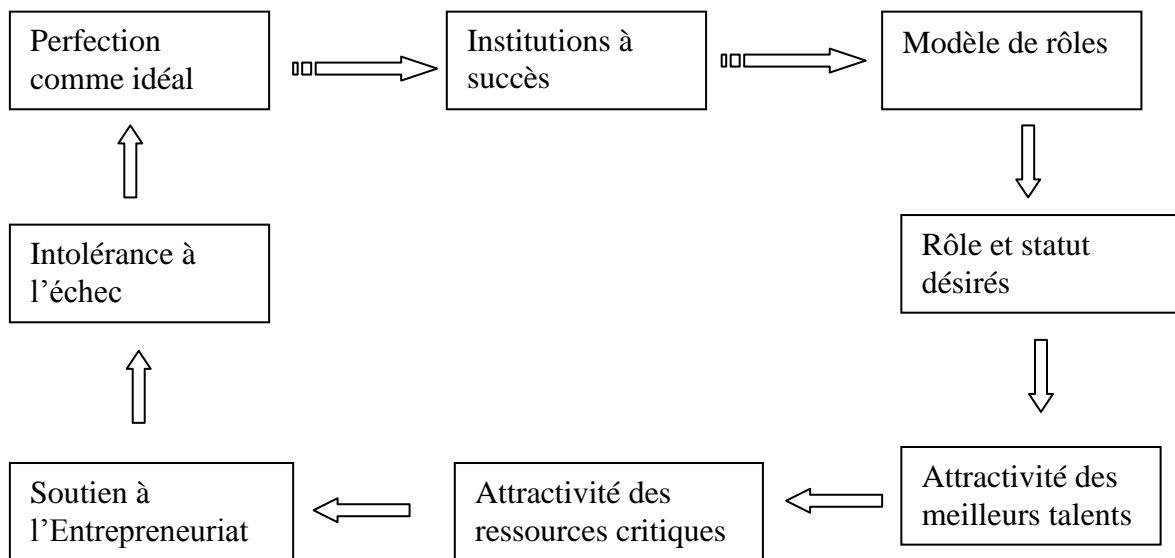
Venkataraman (2004) a modélisé le schéma du cercle vicieux d'une économie insuffisamment entrepreneuriale. Une faible culture entrepreneuriale signifie que l'économie est basée sur les entreprises du secteur traditionnel. Les innovations sont plutôt incrémentales au contraire de la nouvelle économie 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.



Graphique 1 : Le schéma du cercle vicieux (Venkataraman, 2004)

Dans le cercle vicieux de l'entrepreneuriat, la création d'entreprise est trop souvent considérée comme une solution de survie professionnelle ce qui se traduit par des créations d'entreprises plutôt de basse-qualité. Ceci conduit à un statut social de basse qualité pour l'entrepreneur. Sous ces circonstances, il n'y a pas de mécanismes établis pour générer de l'entrepreneuriat de qualité et donc la culture entrepreneuriale n'est pas promue. En conséquence les entrepreneurs sont *poussés* à plutôt que *tirés dans* l'entrepreneuriat. Ceci ressort très nettement lorsque l'on regarde la faible intensité entrepreneuriale et la très forte proportion de chômeurs parmi les entrepreneurs en France en comparaison avec les USA (Bhattacharjee and aii, 2006).

Selon Venkataraman, L'économie entrepreneuriale peut aussi se complaire dans la reproduction d'un schéma de développement local (système localisé de production) où certes la culture entrepreneuriale existe mais où le système est bloqué, fermé sur lui-même. Dans ce cadre, le rôle et le statut désirés jouent positivement dans l'attractivité des talents et des ressources nécessaires mais pour un entrepreneuriat que l'on peut qualifier de conventionnel et une culture d'intolérance à l'échec. L'innovation et la prise de risque n'ont pas de place dans ce système où la perfection comme idéal et le statu quo des institutions à succès n'offrent que peu de chances à « l'émergence de grandes idées et de paris audacieux ».



Graphique 2 : Le schéma du cercle vertueux mais d'un système fermé (Venkataraman, 2004)

Comment transformer cette économie conventionnelle en *économie de l'innovation* ?

Selon Venkataraman, 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 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.

VIII) Conclusion

Nous voudrions en guise de conclusion ajouter quelques pistes favorables au passage à *l'économie de l'innovation* en nous concentrant sur le *filtre du savoir* (Audretsch, 2007) c'est-à-dire la mauvaise traduction de la connaissance et du savoir en application économique (innovation) dans les universités françaises.

L'Université est le lieu par excellence d'apparition des nouvelles idées de telle sorte qu'elle est l'environnement idéal pour promouvoir la créativité. Cette disposition favorable à l'innovation n'est pas innée et doit faire l'objet d'enseignement. Il faut tout d'abord promouvoir les nouvelles idées chez les étudiants en développant la créativité.

La mise en relation des étudiants en entrepreneuriat avec les créateurs d'entreprises innovantes des incubateurs doit être encouragée. Elle constitue à la fois une ressource pour les nouveaux entrepreneurs et donne aux étudiants la chance d'être confrontés à des business plans technologiques basés sur des innovations réelles.

Les modèles de rôle ont un impact non négligeable, quand un étudiant rencontre le succès il devient un modèle pour les autres et permet de désinhiber les autres. L'organisation des anciens du campus technologique doit être associée à la formation et à l'encadrement des étudiants.

L'acceptation de la défaillance (mais aussi de la création dans le cadre universitaire) est un ingrédient vital pour développer un changement culturel en ce qui concerne l'entrepreneuriat. Des filets de sécurité doivent être établis dans le but d'envisager l'entrepreneuriat comme une

opportunité plutôt que comme un risque. Si on aborde le problème avec une approche basée sur le capital humain de l'individu, l'entrepreneuriat même s'il échoue est toujours le gage d'une expérience extrêmement enrichissante.

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 individuels³².

L'innovation consiste à répondre à des besoins réels qui ne peuvent que transiter par les méthodes et usages de l'entreprise en ce sens que seule l'entreprise et la sanction du marché permettent de cerner toutes les exigences commerciales et techniques d'un projet. La décision cruciale de développer de nouvelles idées pour de nouveaux marchés nécessite l'emploi de ressources financières. Celles-ci relèvent d'un financement qui doit être avalisé et promu à travers les réseaux des *Business Angels* qui doivent aussi jouer le rôle de mentor.

Bibliographie :

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.

Alchian A. and Demsetz H., 1972, "Production information costs and economic organisation", *American Economic Review*, 1972, vol. 62, n°5, pp. 777-795.

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

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

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

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.

Baker, G., Dean Beaulieu, N. and Voicu C., 2006, "Wage policies and incentives to invest in firm-specific human capital", in *Entrepreneurship and Human Capital*, edited by Prof. Dr. Mirjaam van Praag, ACE (Amsterdam Center for Entrepreneurship), july, pp.39-47.

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

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.

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

Bonneau, Jacques and Dominique Francoz, 1996, "Les caractéristiques socioéconomiques des créateurs d'entreprises", *Données Sociales*, Insee, 174-180.

Bonnet J., Cieply S., Dejardin M., 2007, "Does the regional dimension matter as regards finance and entrepreneurship?" colloque de l'*European Regional Science Association*, ERSA, Cergy-Pontoise, 24-27 août.

Brau Thomas, 2003, « Approche du profil psychologique des créateurs d'entreprises innovantes : quelques traits de personnalité à partir de l'indice de Gordon », *mémoire de DEA*, Université de Caen.

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

Commission Européenne (2003), "Rapport sur la compétitivité européenne », Document de Travail, SEC n°1299.

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.

Green paper "Entrepreneurship in Europe", *Commission of the European Communities, Brussels*, 21.01.2003, Document based on COM(2003) 27 final.

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.

Institut Français des Relations Internationales (2002), *Le commerce mondial au XXIème siècle*, Rapport, octobre.

Emine 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.

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.

Fougères D., 2000, "La durée du chômage en France » dans *Réduction du chômage : les réussites en Europe*, rapport pour le Conseil d'Analyse Economique (CAE), Fitoussi Jean-Paul, Passet Olivier, Freyssinet Jacques, La Documentation Française pp. 239-259.

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.

Khilström et Laffont J.J., 1979, "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*.

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.

Lazear E.P., 2003, " Firm-Specific Human capital : A Skill-Weights Approach", *IZA, discussion paper n_ 813*, June.

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.

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.

Jaffee D.W. et Russell T., 1976, "Imperfect information, Uncertainty and Credit Rationing, *The Quaterly Journal of Economics*, Vol. 90, N°4, Nov., pp. 651-666.

Jovanovic C. B., 1982, "Selection and the Evolution of Industry", *Econometrica*, 50, May, 649-670.

Kirzner I. M., 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, The University of Chicago Press.

Liikanen Erkki, 2003, "Entrepreneurship in Europe", *Conference on Entrepreneurship/SME Package*, Brussels, 22 January.

Lucas R.E., 1978, "On the Size Distribution of Business Firms", *Bell Journal of Economics*, 9 (Autumn), 508-523.

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

Sapir A., 2004, *An Agenda for Growing Europe*, The Sapir Report, Oxford University Press.

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.

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.

Wennekers S., 2006, "Entrepreneurship at Country Level : Economic and Non-Economic Determinants", *Erasmus Research Institute of Management (ERIM)*, http://repub.eur.nl/publications/eco_man/erim/erim3/957613528/

¹ Audrestch, 2006, rapports du GEM –Global Entrepreneurship Monitor-, années 2000-2006.

² Caree et Thurik, 2003.

³ Holtz-Eakin et Chihwa Kao, 2003.

⁴ Fairlie, 2004.

⁵ Baumol William J., 1990, « Entrepreneurship, Productive, Unproductive and Destructive », *Journal of Political Economy*, Vol. 98, October, pp. 893-921.

⁶ 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 avec 21 pays en 2000, 29 pays en 2001 et 37 pays en 2002. Actuellement cette recherche concerne 42 pays. Le GEM définit l'activité entrepreneuriale totale 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.

⁷ Lazear, 2004.

⁸ Sandrine Emin, 2003, "L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français", Thèse soutenue le 21 novembre à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble sous la direction du Professeur Robert Paturel.

⁹ 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. jeunes entreprises innovantes. Le statut de la jeune entreprise innovante créée par la loi de finances pour 2004 et rendue effective par le décret du 21 juin 2004. 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'IFA,

- 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.

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.

¹⁰ Commission Européenne (2003), « Rapports sur la compétitivité Européenne », Document de Travail, SEC n°1299.

¹¹ Institut Français des Relations Internationales (2002), Le commerce mondial au XXIème siècle, rapport, Octobre.

¹² Opus cité.

¹³ Les travaux du GEM montrent que les coûts sociaux pour les entrepreneurs individuels sont très lourds en France. Par ailleurs un entrepreneur par définition ne cotise pas aux ASSÉDIC pour lui donc ne bénéficiera pas d'allocations chômage en cas d'échec.

¹⁴ Le Figaro économie, 18 mai 2005.

¹⁵ « 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.

¹⁶ Bien entendu il y a de la place pour des explications psychologiques comme le besoin d'accomplissement de McClelland (1968), le locus de contrôle de Shapero (1975) ou l'excès d'optimisme de Pinfold (2001).

¹⁷ Dans l'enquête Sine (Système d'informations sur les nouveaux entrepreneurs) de 1994, la proportion des chômeurs dans la population des nouveaux entrepreneurs est de 42% pour un taux de chômage de 12,3% ; dans l'enquête Sine de 1998, la proportion des chômeurs dans la population des nouveaux entrepreneurs n'est que de 28% pour un taux de chômage de 11,7%.

¹⁸ Il faut nuancer aussi ces résultats par la conjoncture et l'évolution des dispositifs d'aides aux chômeurs créateurs/repreneurs d'entreprises. Pour l'enquête Sine 1994, il faut tenir compte de la crise de 1993 (PIB -1%), pour 1998 de la bonne conjoncture et donc des possibilités d'emplois plus fortes offertes sur le marché du travail. En fait on constate que si les dispositifs plus ou moins favorables dans le temps à la création d'entreprises par les chômeurs accroissent le nombre d'entreprises aidées, ils ont un effet moindre sur le nombre de chômeurs créant leur entreprise qui dans un grand nombre de cas seraient passés à l'acte. La stratégie de passage par la case chômage peut certes exister mais elle n'est pas essentielle.

¹⁹ Les personnes au chômage créent leur entreprise sous la contrainte, quand bien même, être au chômage peut être pour eux l'occasion de porter un projet qu'ils nourrissent depuis de longs mois déjà.

²⁰ Fougères (2000) montre à partir d'un certain nombre d'études que même en prenant en compte l'hétérogénéité inobservable qui peut rendre compte de populations plus ou moins mobiles par rapport au chômage, au bout du 5ème ou 6ème trimestre le taux de sortie du chômage diminue bien avec le temps passé au chômage. Ceci confirme l'idée qu'en restant longtemps au chômage, on devient de plus en plus « inemployable », la durée du chômage affectant la valeur du capital humain et les capacités productives de l'individu

²¹ Blanchard Olivier, « D'ici 5 ans le chômage pourrait être à 5% », le Figaro économie, mercredi 19 septembre 2007.

²² Shane and Venkataraman, 2000.

²³ Agrawal and Henderson, 2002;

²⁴ Les *business angels* sont de riches personnes privées qui investissent dans les nouvelles entreprises prometteuses, seuls ou en groupe.

²⁵ « Les européens et le création d'entreprises », janvier 2005, APCE, Ifop, Salon des Entrepreneurs.

²⁶ Blanchflower et Oswald, 2004.

²⁷ 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.

²⁸ Professeur en Entrepreneuriat et en management stratégique à l'Ecole du management de Lyon.

²⁹ Brau Thomas, 2003, « Approche du profil psychologique des créateurs d'entreprises innovantes : quelques traits de personnalité à partir de l'indice de Gordon », mémoire de DEA, université de Caen.

³⁰ Les études de cas et d'autres méthodes d'enseignement interactives sont sous-utilisées de même que l'implication des personnes des entreprises dans le processus d'apprentissage.

³¹ Fondation privée qui promeut l'entrepreneuriat et l'enseignement de l'entrepreneuriat aux USA.

³² Rapport sur la valorisation de la recherche, Inspection générale de l'administration de l'éducation nationale et de la recherche, janvier 2007.