



L' esprit d'entreprise : importance et politique

2017/4

28 | 06 | 2017



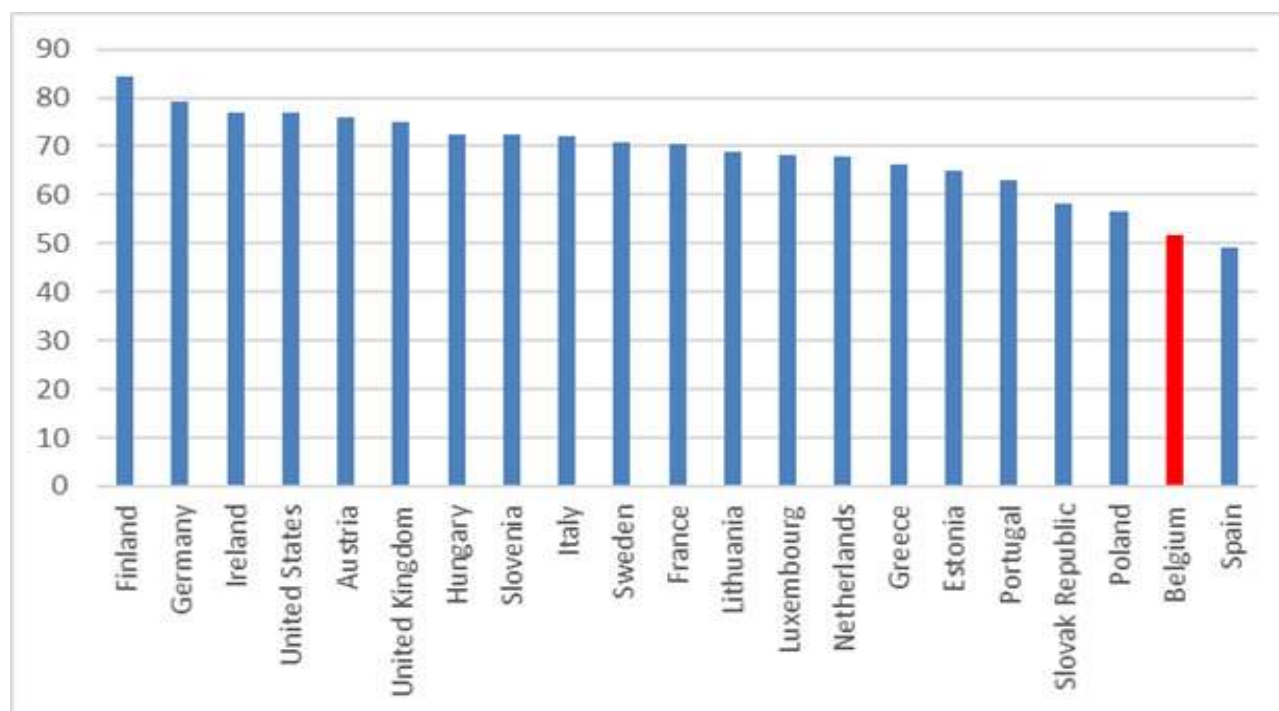
INTRODUCTION

L'esprit d'entreprise pose problème dans notre pays. La recherche économique et les analyses historiques¹ démontrent le rôle crucial de l'attitude envers les entrepreneurs et l'esprit d'entreprise au sens large en matière de développement d'une économie prospère. L'innovation et la destruction créatrice sont plus fortes dans des sociétés porteuses d'attitude sociétale positive envers l'entrepreneuriat. Une enquête de 2014 permet de démontrer que par rapport à la Belgique, seul l'Espagne compte un plus petit groupe de répondants attribuant un statut élevé aux entrepreneurs prospères. Non sans raison, cela met le doigt sur un problème important. Cela signifie qu'avant de pouvoir faire un diagnostic pertinent de l'état de l'entrepreneuriat dans notre pays, il nous faudrait introduire un moment pédagogique pour expliquer le rôle crucial de l'entrepreneur dans l'économie et la société au sens large.

IVAN VAN DE CLOOT
Chief Economist Itinera
ALEXANDRE SIMONS
Visiting Fellow Itinera

¹ Deirdre N. McCloskey's *Bourgeois dignity: why economics can't explain the modern world*. Chicago (IL): University of Chicago Press, 2010, 592 pp.

Graphique : niveau d'attribution de statut élevé aux entrepreneurs prospères²:



La première partie de cette note est axée sur l'importance de l'entrepreneuriat et les conditions à remplir afin de garantir son existence en premier lieu. Dans la deuxième partie nous analyserons les forces et les faiblesses de nos régions et les possibilités d'adaptations de la politique en matière d'entrepreneuriat afin d'en augmenter l'attractivité.

² OESO, Entrepreneurship at a Glance 2015

I. La 'licence to operate' des entrepreneurs

1. L'importance de l'entrepreneuriat

Il est impossible de comprendre l'histoire économique, sans s'attarder au rôle crucial qui ont joué des entrepreneurs. La croissance de l'économie américaine est souvent grandement associée aux réalisations d'industriels tels que Dale Carnegie et Henry Ford ou encore les inventeurs Thomas Edison et Alexander Graham Bell. En Belgique, les noms d'Ernest Solvay et de Paul Janssen figurent sur la liste des nominés pour le trophée des Plus Grands Belges. Les noms les plus réputés aux États-Unis en ce moment sont Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) et Sam Walton (Walmart).

L'entrepreneuriat est un des facteurs les plus importants pour le développement économique comme par exemple l'innovation, la création d'emploi et l'accomplissement des besoins économiques³. Pourtant, il n'y a qu'un infime pourcentage de la population active qui franchit le pas vers l'entrepreneuriat⁴. Ce qui caractérise l'entrepreneur, c'est la capacité de découvrir des opportunités de bénéfices, souvent liés à l'innovation ou la découverte de possibilités de générer des effets réducteurs de coûts que d'autres n'ont pas encore explorés. L'entrepreneur est donc celui qui est suffisamment alerte et disposé à prendre des risques pour saisir ces opportunités⁵. Une société a besoin de personnes capables d'évaluer les opportunités d'un développement innovant. Des personnes orientées vers l'action, disposant des caractéristiques cruciales, indispensables à l'identification de l'opportunité, de la persévérance et de la force de travail nécessaire pour réaliser l'objectif. Oser se lancer dans la conquête d'un terrain inconnu en portant, personnellement le risque financier de la réalisation d'un projet constitue un élément essentiel de l'entrepreneuriat. Une étude de McKinsey estime que sur 10.000 idées, 1000 entreprises démarrent, 100 disposent du capital de démarrage nécessaire, 20 vont rechercher du capital public et 2 poussent l'aventure jusqu'au niveau de devenir le leader du marché.

L'entrepreneur facilite l'investissement de moyens dans l'économie tout en permettant de les bouger d'applications de faible valeur vers des applications de plus-value accrue. De plus, ces initiatives ne passent pas inaperçues. Son action entrepreneuriale ouvre souvent les yeux des autres acteurs sur le potentiel de nouveaux projets porteurs. De cette façon l'entrepreneuriat entraîne plus d'entrepreneuriat et crée une spirale positive. Les bénéfices réalisés par les entrepreneurs ainsi que leurs pertes comptabilisées créent une information de grande plus-value sociétale permettant l'investissement plus efficace des moyens.

3 van Praag, C.M. & Versloot, P.H., What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29, 351-382.

4 Levie, J.D. and Bosma, N. and Acs, Z. and Autio, E. and Coduras, A. (2009) *The Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2008 Executive Report*. Case study. Aston Business School and the Hunter Centre for Entrepreneurship, Glasgow, UK

5 Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, p 35, 139

La rapidité avec laquelle sont testés de nouveaux produits et processus via un système de bénéfices ou de pertes est essentielle. Nul ne se trouve dans une situation individuelle lui permettant d'avoir une certitude sur la viabilité des opportunités. Seul un processus d'essai-erreur permet de faire la lumière en la matière. L'entrepreneuriat est égal à l'exploitation de potentiel. Néanmoins, dans certains pays, le pouvoir établi génère des obstacles à la croissance de jeunes entreprises axées vers l'avenir considérant ces dernières comme potentiellement déstabilisatrices des conventions établies⁶. Un scan régulier permettrait de mettre en lumière les règles et les accords de marché concernant certains produits, qui complexifient l'accès et la sortie de nouvelles entreprises aux idées innovantes⁷.

2. Les faillites sont incontournables

Un bénéfice reflète la création d'une plus-value, uniquement rendue possible grâce à l'entrepreneuriat déployé en réponse à une demande ou un souhait humain. C'est pourquoi les faillites et les fermetures d'entreprises font intégralement partie d'une économie saine libérant des avoirs afin de les investir ailleurs, de manière plus rentable. Le succès d'une entreprise stimule les entreprises déjà actives à avancer ou à croître, mais signale en même temps aux autres l'importance de rester à l'affût de nouvelles opportunités et de l'innovation. En matière de croissance économique, l'adoption de nouvelles idées est aussi essentielle que l'abandon des pratiques dépassées ou non rentables. Les plus grands entrepreneurs ont aussi connu des échecs. On pourrait même affirmer que l'expérience de l'échec leur a permis de s'adapter et de comprendre comment accéder au succès. Hayek⁸ a scindé la capacité d'imaginer jusqu'où une idée peut être développée de la capacité à évaluer si elle pourra trouver suffisamment de consommateurs.

Le bénéfice d'une entreprise n'est autre que le reflet de l'intérêt pour le produit ou les services proposés par un entrepreneur. Il est évident que la production sauvage en grande quantité de produits quelconques ne porte pas en soi la garantie de prospérité économique. Une production ne peut être bénéficiaire que lorsqu'elle est la réponse aux besoins et que le marché entrepreneurial est le moteur d'adaptation continue et d'innovation de sorte que les moyens soient investis de la façon la plus rentable possible par rapport à la demande.

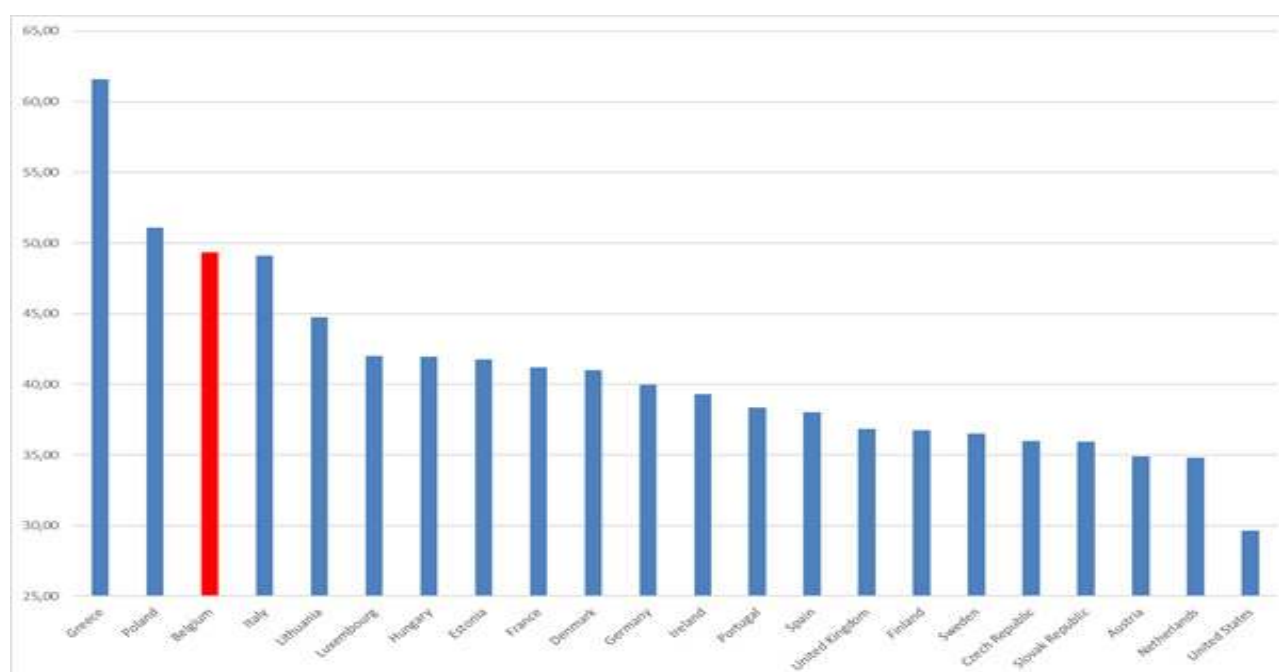
La stigmatisation de la faillite décourage beaucoup de personnes par rapport à l'entrepreneuriat. 47% des Européens seraient freinés dans leur élan consommateur lorsqu'il s'agit de placer commande auprès de quelqu'un ayant déjà fait l'expérience d'une faillite. Ceci démontre l'importance d'aller

6 Calvino, F., Criscuolo, C. and C. Menon (2016), No Country for Young Firms? Start-up Dynamics and National Policies, OECD Science, Technology and Industry Policy Paper no. 29, OECD Publishing, Paris.

7 Dan Andrews, Chiara Criscuolo, Peter Gal and Carlo Menon, Firm Dynamics and Public Policy: Evidence from OECD Countries, In: Small Business Conditions and Finance, Proceedings of a Conference, Reserve Bank of Australia, 2015

8 Hayek, F. A. [1968] 1978. "Competition as a Discovery Procedure." In Hayek, Law, Legislation, and Liberty. Chicago: University of Chicago Press, p. 179-190.

s’inspirer dans les pays où il existe beaucoup moins de stigmatisation de la faillite. Ce sont typiquement des pays où la procédure de faillite se déroule beaucoup plus rapidement. Celle-ci varie, au sein de l’Europe, de quatre mois à neuf ans⁹. La recherche axée sur l’importance de l’entrepreneuriat en série ne fait que confirmer cette thèse¹⁰.



Graphique : l’angoisse de la faillite¹¹:

9 EU (2008). —Think Small First. A Small Business Act for Europe, DG Enterprise. Brussels: European Commission

10 Ucbasaran, Deniz, Alsos, Gry Agnete, Westhead, Paul, and Wright, Mike (2008). —Habitual Entrepreneurs. Foundations and Trends in Entrepreneurship 4(4): 309-450.

11 OESO, Entrepreneurship at a Glance 2015

3. Perturbations et résistance

En premier lieu, l'entrepreneur crée le capital de l'entreprise de par son investissement dans l'actif (matériel et immatériel) qui sera rentabilisé à travers un produit et une entreprise. Ceci demande une grande persévérance et un certain sacrifice de l'entrepreneur, qui postpose sa consommation actuelle vers un avenir incertain. Les bons entrepreneurs disposent d'éléments et d'aptitudes rares, comme des bonnes idées, des compétences pour réaliser des innovations et de la persévérance.

La technologie et l'évolution permanente, par exemple l'Internet, ouvrent un monde d'opportunités pour un nouvel entrepreneuriat. Mais l'on observe tous les environnements n'y sont pas propices. Le faible turnover au sein du top 50 des entreprises dans un pays comme la France, par exemple, représente un bon indicateur dans ce sens. Aux États-Unis, il ne subsiste du top 500 des entreprises du SP500 de 1957 qu'à peine une entreprise sur cinq. Le consommateur aussi, joue un rôle important dans le degré de dynamique d'une économie. Amar Bhide¹² nous parle "du consommateur aventureux" comme quelqu'un qui aime bien se laisser tenter par de nouveaux produits. Là aussi, on peut constater de grandes différences entre les pays.

L'on fait beaucoup de foin autour des perturbations, sans pour cela suffisamment souligner les risques importants qu'elles contiennent pour l'entrepreneur. L'entrepreneuriat implique également le courage nécessaire de remplacer une ancienne technologie par une nouvelle qui devrait encore faire ses preuves. Dans le processus appelé destruction créatrice par Schumpeter, les nouveaux produits, services et processus de production remplacent les anciens qui peuvent devenir totalement obsolètes. Pensez au remplacement de la charrue et du cheval par la voiture. Ceci n'est possible que dans des sociétés dynamiques. La création de prospérité sous-entend la possibilité d'inscrire les moyens rares là où ils vont générer la plus grande plus-value. Personne ne sait avec certitude à quoi s'attendre vu que ceci ne se découvre qu'au sein du marché.

C'est pourquoi la concurrence et le principe de tâtonnement essai-erreur de la part des entrepreneurs sont essentiels. Dans les sociétés à tendance dysfonctionnelle, il n'est pas rare d'observer les défenseurs des technologies traditionnelles exercer une pression politique afin d'éviter le processus de destruction créatrice. Parfois il semble alléchant de sacrifier le changement sur l'autel du court terme pour éviter les douleurs allant de pair avec la perte des repères traditionnels, mais ceci se fait toujours aux dépens d'un progrès à long terme et de la prospérité que beaucoup, aujourd'hui, considèrent comme évidente. Aller dans le sens de ceux qui plaident contre le changement économique ne mènera qu'à une paralysie du progrès.

12 Bhide, A., *The Venturesome Economy: How Innovation Sustains Prosperity in a More Connected World*, The Kauffman Foundation Series on Innovation and Entrepreneurship, First Edition, 2008

L'agent du changement, c'est l'entrepreneur qui, à travers une recherche permanente de rentabilité de ses investissements, contribue de façon fondamentale au développement économique. Aujourd'hui, le pessimisme a tendance à prendre le dessus en matière d'estimation de la capacité de l'économie européenne et plus largement parlant l'économie occidentale à amorcer une nouvelle ère de croissance économique. Pourtant nous n'avons pas besoin de développer de technologies futuristes pour voir d'importantes opportunités. La recherche démontre que rien qu'en adoptant des processus et des technologies déjà prouvées « best practice » dans d'autres pays nous pourrions réaliser de belles avancées. La concurrence inciterait les entrepreneurs à réaliser un mouvement de rattrapage par rapport à la limite des capacités de production. Si le pessimisme fait régulièrement surface, les opportunités réelles sont souvent sous-estimées. Les entrepreneurs réagissent aux opportunités disponibles que beaucoup d'entre eux soit n'entrevoient pas, soit n'osent pas saisir. A défaut d'entrepreneurs volontaires, beaucoup d'opportunités pouvant mener à des améliorations du niveau de vie n'auraient pas vu le jour. Sans entrepreneuriat l'économie ne serait de loin pas organisée de façon aussi efficace. Mais il est tout aussi important de repousser les limites de la capacité de production à l'avenir. Et cela n'ira pas sans augmenter la disposition des entrepreneurs à prendre des risques.

L'analyse accentue l'importance de l'entrepreneuriat mais également l'importance de séparer le bon grain de l'ivraie. Le renouvellement de l'économie est stimulé à travers quelques start-ups à forte croissance¹³ montrant à un secteur entier ce qu'est la signification de rupture économique. N'oublions pas que parfois, des entreprises dotées d'un passé et d'une longue histoire sont capables de se transformer totalement. Une gestion intelligente se focalise davantage sur la qualité de l'entrepreneuriat que sur le volume. Les mesures permettant à des petites entreprises, vouées à la disparition, de maintenir le cap à travers des subventions ou des avantages fiscaux, découlent plus d'une politique sociale que de politique entrepreneuriale. D'ailleurs, souvent, de telles politiques trouvent leur inspiration dans l'approche électorale d'un public électoral cible précis. Cela, n'a bien sûr, rien à voir avec la promotion réelle de l'entrepreneuriat. Une option de perspective qui vise à combiner l'entrepreneuriat et le potentiel de croissance pourrait, faire une grande différence par rapport à la méthode "business as usual".

4. Un entrepreneuriat méritant

La recherche économique démontre que plutôt que la disponibilité de facteurs de production, ce sont les institutions qui encouragent les entrepreneurs à innover et à prospérer qui constituent les explications fondamentales du bien-être économique... et dès lors, la stimulation de l'esprit d'entreprendre.

13 Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators—a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics* 35(2), 227–244.

Baumol¹⁴ (2010) affirme que l'entrepreneuriat en soi représente un facteur de production distinct important.

Certaines collectivités rendent la collecte des fruits de l'entrepreneuriat très difficile. C'est la raison pour laquelle il est tellement important que les institutions et les incitatifs soient vraiment axés sur la stimulation de l'entrepreneuriat. Dans beaucoup de pays, le processus de création d'entreprise a été fortement simplifié. Les règles du jeu déterminant l'attractivité de l'entrepreneuriat sont d'une importance capitale. Il existe de nombreuses collectivités au sein desquelles il n'est pas du tout valorisant d'aborder de nouveaux marchés, de proposer de nouveaux produits, d'introduire de nouvelles méthodes ou d'implémenter des nouvelles stratégies d'organisation mais où il est davantage attractif de faire un lobbying dans le sens d'un avantage de l'ordre d'un monopole ou d'une autre façon de "rent-seeking". Il s'agit des efforts fournis afin de convaincre les législateurs par exemple de l'une ou l'autre mesure de subvention. Là où l'entrepreneuriat amorce le mouvement de l'économie vers la création de nouvelles opportunités innovantes, l'entrepreneuriat contre-productif peut générer un cercle vicieux¹⁵.

La création d'un lien bénéfique entre entrepreneuriat et croissance économique est dépendante de certaines conditions. Les principaux acteurs de ces conditions sont représentés par des institutions importantes qui protègent leurs droits de propriété et de sécurité juridique générale¹⁶. L'entrepreneuriat requiert la possibilité d'établir des contrats à long terme dans lesquels il est clair que les conflits peuvent être résolus selon des règles clairement prédéfinies. L'exploration et le défrichement permanent de nouveaux terrains exigent un contexte juridique permettant de prévoir l'application de la législation en la matière. Pensons par exemple aux applications digitales et aux véhicules autonomes.

Tant que l'entrepreneur prend des risques et qu'il encaisse les revers, il est seul à assumer la tâche. Dès qu'une entreprise existe, nombreux sont ceux qui réclameront des droits sur le revenu ou sur le bénéfice que celle-ci générera, qu'il s'agisse de fournisseurs, de travailleurs ou des autorités fiscales. Si dans ce contexte l'entrepreneur est incapable de se couvrir personnellement par rapport aux revendications de tiers, il ne faut pas s'étonner que la dynamique entrepreneuriale dans un pays reste restreinte¹⁷.

La recherche de capital, la prise de risque et l'ouverture de nouveaux marchés demandent une vision à long terme permettant de miser sur un retour sur investissement de tous ces efforts, objectif que

14 Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity Paperback, Yale University Press – October 27, 2009

15 CJ Coyne, RS Sobel, JA Dove, 2010, The non-productive entrepreneurial process, The Review of Austrian Economics 23 (4), 333-346

16 Boettke, P. J. and C. J. Coyne (2003). 'Entrepreneurship and development: Cause or consequence?' Advances in Austrian Economics 6, 67-88.

17 Acs ZJ, Carlsson B, Karlsson C (1999) The Linkages among entrepreneurship, SMEs and the macroeconomy. In: Acs ZJ, Carlsson B, Karlsson C (eds) Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy. Cambridge University Press, Cambridge, pp 3-42

sert le titre de propriété à la base. Citons John Stuart Mill : “Difficulties and hardship are often but an incentive to exertion : what is fatal is the belief that it will not be suffered to produce its fruits¹⁸”. La structure du système fiscal joue un rôle important à cet égard. La sanction du succès entrepreneurial mènera les entrepreneurs à canaliser leurs moyens dans d’autres activités induisant finalement une réduction de développement économique se répercutant sur un prix à payer par la collectivité entière. Il n’est pas évident de distinguer la part de chance et la part d’investissement ou de compétence et de talent dans le résultat. Parfois, le dicton prétendant qu’un vrai entrepreneur fait son bonheur en s’adaptant aux circonstances décevantes qui freineraient les autres, fait sens.

Lorsque les règles du jeu économique déterminent qu’il est plus intéressant d’influer sur la politique en fonction de son propre bénéfice que de réellement réaliser de nouvelles opportunités, ceci mène vers une paralysie du développement économique. Les structures institutionnelles les plus importantes sont dotées de mesures légales qui déterminent la balance entre l’entrepreneuriat productif et contre-productif. Il faut fondamentalement faciliter la concurrence. Un lobby excessif non productif se base sur la création de barrières à l’accès, instrumentalisant toutes sortes de régulations protectrices afin de préserver le marché de concurrence. Lorsqu’il est plus facile de miser sur le lobbying pour une protection de son produit que de veiller à une amélioration du produit ou un équilibre de prix plus attractif de ce dernier vous vous retrouvez devant un problème de taille. Il n’est pas du tout évident de trouver le juste équilibre institutionnel permettant de stimuler l’entrepreneur à développer les connaissances techniques facilitant un développement économique florissant. L’environnement propice à l’entrepreneuriat productif, plutôt que contre-productif, sera déterminée par des droits de propriété clairs, un système légal correct, le caractère exécutoire des contrats et une limite effective à la possibilité gouvernementale de taxer et de réguler.

Là où la détermination des éléments nécessaires à l’avancement personnel fait partie des propriétés universelles humaines, une avancée importante économique est facilitée par un encadrement institutionnel approprié stimulant l’entrepreneuriat. Au-delà des lois et des régulations, il en va également des normes et des attitudes. Les entrepreneurs qui réussissent sont en premier lieu capables d’identifier les nouvelles idées et de les exploiter en développant une entreprise autour de celles-ci. Bien sûr souvent, ils passent par l’aspect employabilité et le « venture capital ». Néanmoins, l’entrepreneuriat est central dans le sens où il produit du travail et du capital. De toute évidence les facteurs environnants vont avoir leur importance aussi, comme par exemple l’État de droit, le droit de propriété et un marché des capitaux propice. Il y a une différence substantielle entre les activités privées ce déroulant entre parties ayant chacune des bénéfices en faisant affaire et celles qui sont le fruit d’une pression publique. Souvent, l’on peut observer, que les actions publiques visant à réguler, subventionner et cadrer le contexte de la concurrence, tendent à favoriser une partie par rapport à l’autre. Lorsqu’on constate que l’on s’occupe surtout de transferts à somme nulle et que l’on dispose de plus de lobbyistes que d’ingénieurs et de scientifiques, la collectivité est en panne. Une réussite ou une défaite devrait être le fruit d’une validation des consommateurs et non de faveurs politiques.

18 J.S. Mill, Principles of Political Economy, Prometheus Books (1848) 2004

5. Renouveau de l'économie

Si la politique menée soutient surtout l'économie actuelle, la politique entrepreneuriale, elle, ne s'adresse pas aux entreprises existantes mais au renouveau du tissu économique. Il peut s'agir, par exemple, d'une politique technologique soutenant un environnement économique stable pour les petites entreprises.

Lors du développement de nouvelles entreprises l'on peut toujours faire la différence entre l'entrepreneuriat imitatif ou un renouveau réel. Une politique entrepreneuriale n'équivaut pas non plus une politique axée sur les PME¹⁹. La tendance "small is beautiful" à laquelle les stimuli des grandes entreprises ont dû céder la place, fournit la preuve que ce n'est pas tellement la taille de l'entreprise qui importe²⁰. Les coûts fixes importants qu'engendre une régulation complexe pour l'entreprise restent néanmoins surtout trop lourds à porter pour les petites entreprises.

Une tendance plus récente consiste à miser sur des entreprises à impact important plutôt que de maximiser le nombre de PME et d'indépendants.²¹ Si les facteurs complémentaires, comme la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée écolés et de capital reviennent systématiquement à l'avant-plan, il n'en reste pas moins important de s'axer sur la présence du facteur humain des entrepreneurs productifs afin de pouvoir parler d'une réelle politique entrepreneuriale.

D'autre part, le manque d'agilité politique est également liée à l'importance de normes et de valeurs comme par exemple le respect de l'accomplissement des entrepreneurs. La culture ne se fabrique pas d'un coup de baguette, contrairement à ce que d'autant osent parfois penser. Le respect pour ce qui réussissent un projet d'entrepreneuriat productif n'est par ailleurs pas du tout la même chose qu'une approche technique facilitant le démarrage d'une entreprise.

Une collectivité dynamique est consciente de la primauté d'un renouvellement permanent du tissu économique sur la défense des intérêts acquis. Elle veillera entre autres sur les barrières d'accès trop importantes souvent érigées par les défenseurs d'intérêts acquis afin de se protéger du marché. Certains pays sont plus réceptifs que d'autres pour les forces du lobbying projetant ce genre de barrières. Souvent de tas de raisons alléchantes sont invoqués pour décréter toutes sortes d'exigences auxquelles de nouveaux participants devraient satisfaire. Mais l'expérience nous a appris que cela enlèvera rapidement le libre cours du marché²². Aujourd'hui, notre pays semble très fertile au corporatisme. Plus le rôle du gouvernement est important, par exemple en termes de financement,

19 Lundström, Anders, and Stevenson, Lois (2002). On the Road to Entrepreneurship Policy. Volume 1 of the Entrepreneurship Policy for the Future Series. Örebro

20 Holtz-Eakin, Douglas (2000). —Public Policy Toward Entrepreneurship. *Small Business Economics* 15(4): 283–291. Hurst

21 Shane, Scott A. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship*. New Haven and London: Yale University Press.

22 Kleiner, Morris M. (2006). *Licensing Occupations: Ensuring Quality or Restricting Competition?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute.

plus les décisions seront basées sur des critères politiques plutôt que des critères économiques rationnels. On a souvent tendance à passer à côté du fait que dans beaucoup de domaines, les tâches des institutions gouvernementales se limitent plutôt au niveau de l'encadrement et de la régulation que de l'action de production de services.

Lorsqu'il s'agit de rendre des services disponibles aux groupes les moins favorisés, moyennant une réduction des prix, ceci devrait davantage se faire via un système de chèques que via une proposition de production par les services publics. Les raisons fréquemment invoquées afin de dresser des barrières pour l'entrepreneuriat sont d'une part le partage équitable et d'autre part la sécurité du produit²³. Il s'agit ici, non seulement de charges administratives mais également de législation floue et ambiguë et d'adaptations et d'exceptions trop fréquentes en porte-à-faux avec la législation en vigueur. Souvent, les pays européens mal cotés à cet égard, peuvent observer le développement d'une économie sous-jacente, qu'elle soit déclarée ou non.

Une régulation trop stricte de l'emploi mène souvent à un système de cloisonnement d'une grande partie des entreprises à une échelle trop restreinte, peu efficace. L'union européenne a déjà pointé l'Italie à cet égard en signifiant que ceci constitue la raison principale pour laquelle le pays compte trop peu de grandes entreprises. Cet effet ne doit certainement pas être sous-estimé au sein de notre pays non plus²⁴.

6. Une politique qui favorise l'entrepreneuriat

En Belgique et dans nos sociétés occidentales, une valeur reconnue par tous comme indispensable à notre développement, est l'esprit d'initiative. Les raisons en sont nombreuses. L'esprit d'initiative traduit le libre choix des personnes à s'autodéterminer, il crée de la valeur ajoutée pour nos sociétés et participe à l'amélioration du vivre ensemble à travers, notamment, l'invention, l'innovation, la création d'emploi...

Dans notre économie, nos entrepreneurs font preuve de cet esprit d'initiative. Les entrepreneurs créent. Ils font évoluer la société. Lors de cette évolution, certaines activités apparaissent, d'autres se transforment ou disparaissent. C'est la destruction créatrice. La création et la destruction sont les deux faces d'une même médaille. Embrasser la première, c'est accepter la seconde. Il faut adopter une vision de long terme. La création doit être encadrée. Le changement et la destruction également. A court terme, il y aura toujours de la résistance au changement mais il ne faut pas perdre de vue la

23 OECD (1998). *Fostering Entrepreneurship, the OECD Jobs Strategy*. Paris

24 Lazerson, Mark H., and Lorenzoni, Gianni (1999). *The Firms That Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source.*, *Industrial and Corporate Change* 8(2): 235–266.

perspective temporelle plus globale dans laquelle s'opère ce changement. Ainsi, il ne faut pas céder à la panique de l'ouragan perpétuel²⁵ qui détruit aujourd'hui de l'activité économique. Car cette destruction est générée par l'innovation de nos entrepreneurs qui est la force motrice de la croissance économique de long terme. Mais il faut que cette innovation génère cette croissance à long terme. Il faut que cette innovation soit bonne pour l'économie à long terme. La création de nouveaux marchés, de nouveaux produits, de nouvelles formes d'organisations, de nouvelles méthodes de marketing, les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sont certainement bonnes à long terme pour notre économie.

Cette analyse a pour but de jeter la toile de fond des défis de notre société dans le domaine de l'entrepreneuriat. Le but est de favoriser l'esprit d'initiative de nos potentiels entrepreneurs. Pour cela, nous jugeons nécessaire de déterminer quel environnement permet à l'entrepreneur d'exploiter son potentiel, et de définir le rôle de l'Etat dans la confection de cet environnement pour que naissent de bons entrepreneurs. Ces considérations sont préalables à la mise en place de politiques publiques ciblées. Elles détermineront le champ d'action et la direction dans lesquels doit d'inscrire l'action des pouvoirs publics.

Nous devons avoir l'ambition de donner les armes nécessaires à nos citoyens pour qu'ils envisagent le choix et qu'ils aient la possibilité de se lancer dans une activité entrepreneuriale. Il nous faut une politique ambitieuse pour des entrepreneurs ambitieux.

Un entrepreneur potentiel est avant tout un individu qui a des connaissances, des compétences et des préférences. Le secteur éducatif, le milieu familial et la culture façonnent en partie le potentiel entrepreneurial de l'individu et son aversion au risque. L'environnement (institutionnel, structurel et culturel) dans lequel les entrepreneurs évoluent déterminera quant à lui en partie leur choix de se lancer. Dans ce domaine, la récompense liée à la prise du risque de devenir entrepreneur déterminera le seuil à partir duquel un certain type de profil d'entrepreneur potentiel décidera de se lancer. Cette récompense est en partie pécuniaire, mais elle est aussi personnelle et culturelle. A cet égard, une opinion publique reconnaissante de l'esprit d'initiative favorisera le passage de l'esprit à la prise d'initiative. Le rôle de la culture est d'une importance capitale. Il faut promouvoir une culture qui embrasse la prise d'initiative, une culture du « good try » plutôt que du « too bad ».

L'état a son rôle à jouer dans la promotion de l'entrepreneuriat, à court terme et à long terme. A long terme parce qu'il a son rôle à jouer dans la promotion de la culture entrepreneuriale, à travers l'éducation et l'information. A court terme en facilitant le choix de devenir entrepreneur. Le cadre d'intervention du gouvernement est donc large. En plus du secteur éducatif qui influencera en partie les connaissances, compétences et préférences des citoyens vers une vision qui inclut davantage l'entrepreneuriat comme une possibilité de carrière, les pouvoirs publics peuvent, hors du secteur éducatif, informer les citoyens sur la possibilité de mener une carrière entrepreneuriale. Parallèlement à ce rôle éducatif et informatif, l'Etat doit également favoriser la création d'opportunités. Une

25 Voir les travaux de Joseph Schumpeter sur la destruction créatrice.

économie dynamique génère des possibilités d'entrepreneuriat. Et ce dynamisme économique qui génère ces opportunités passe par une économie orientée vers l'innovation, une économie qui soutient activement la politique de R&D et une économie saine, dont la régulation et les configurations de marché favorisent un entrepreneuriat sain, qui apporte de la valeur ajoutée et qui laisse le moins de place possible à la recherche de rente non productive. En plus de son rôle éducatif et de son soutien à la création d'opportunités, l'Etat doit aussi favoriser les conditions financières grâce auxquelles les entrepreneurs pourront se lancer. Car peu importe la source de financement, (emprunt bancaire, capital-risque, financement participatif...) un bon projet doit trouver le soutien financier dont il a besoin. Du point de vue économique, il s'agit d'une défaillance de marché – souvent due à une asymétrie d'information entre le financeur et le financé – que de ne pas obtenir de financement pour un projet qui amènera de la valeur ajoutée à l'économie. Cette défaillance de marché doit être minimisée. Enfin, le gouvernement décide aussi de la manière dont il favorise l'entrepreneuriat en influençant par les taxes et les allocations, la rentabilité de l'activité entrepreneuriale. Il s'agit de la rentabilité absolue de l'activité mais également de la rentabilité relative de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire du coût d'opportunité de devenir entrepreneur plutôt qu'employé. Si la structure est défavorable à l'entrepreneur, il y en aura moins.

Le gouvernement a son rôle à jouer tout au long du processus entrepreneurial. Par l'éducation et l'information, il influencera la préférence des citoyens à considérer l'entrepreneuriat comme un choix professionnel. Il participera à la création d'opportunités à saisir en soutenant le dynamisme d'une économie saine. Il favorisera l'accès au financement pour que nos entrepreneurs aient la possibilité de lancer leur activité. Enfin, il encouragera l'entrepreneuriat en le récompensant à sa juste valeur, en tachant de ne pas le pénaliser vis-à-vis d'autres choix professionnels. Il est fort à parier que lorsque ce cadre sera posé, il génèrera par lui-même une dynamique entrepreneuriale au sein de la société.

La politique publique donne la possibilité aux entrepreneurs de se révéler. Ces entrepreneurs qui vont saisir l'opportunité offerte par notre économie dynamique et qui débouchera sur une activité qui crée de la valeur ajoutée, qui crée de l'emploi. Certaines de ces activités seront innovantes. Elles pourront être orientées vers l'international. Elles pourront connaître une croissance fulgurante. Il faut soutenir la multitude d'entrepreneurs différents. L'Institut Itinera juge cet aspect comme un point crucial de l'attention de la politique publique. Et ce cadre doit avoir l'ambition de ses résultats.

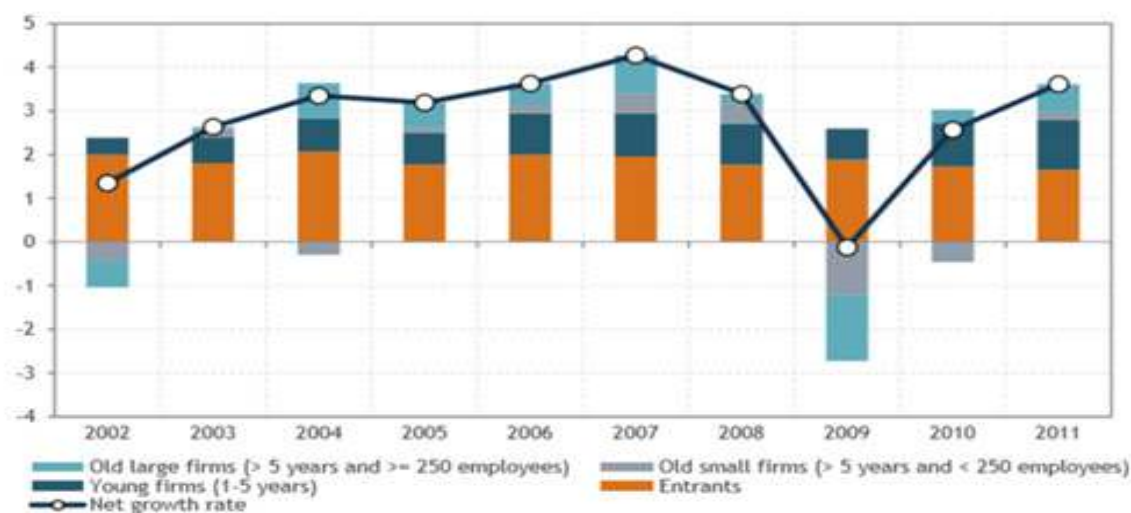
II. Un climat entrepreneurial plus attractif

1. Développements récents : un taux réduit de start-ups²⁶

La recherche s'est longtemps focalisée sur la relation entre la taille de l'entreprise et des mesures indicatrices de la performance économique (par exemple la croissance économique).

Des études récentes sont plutôt axées sur la différence importante entre l'ancienneté de l'entreprise et sa taille. Il en ressort que surtout les jeunes entreprises sont disproportionnellement responsables de la création d'emplois²⁷.

Graphique : Contribution nette à la création de l'emploi selon l'ancienneté de l'entreprise en Belgique²⁸



C'est également au début du cycle de vie des entreprises qu'une sélection naturelle va écumer le contingent afin d'isoler les gagnants avec des effets positifs pour la productivité et le niveau de bien-être final de la collectivité en général. Cinq ans après le démarrage, 50% des nouvelles entreprises ont cessé leur activité.

C'est grâce à ce processus de sélection que l'efficacité la productivité augmente le renouvellement de l'économie.

²⁶ Dumont, M. et C. Kegels, Young Firms and Industry Dynamics in Belgium, Working Paper 06-16, Federaal Planbureau 2016

²⁷ Dan Andrews, Chiara Criscuolo, Peter Gal and Carlo Menon, Firm Dynamics and Public Policy: Evidence from OECD Countries, In: Small Business Conditions and Finance, Proceedings of a Conference, Reserve Bank of Australia, 2015

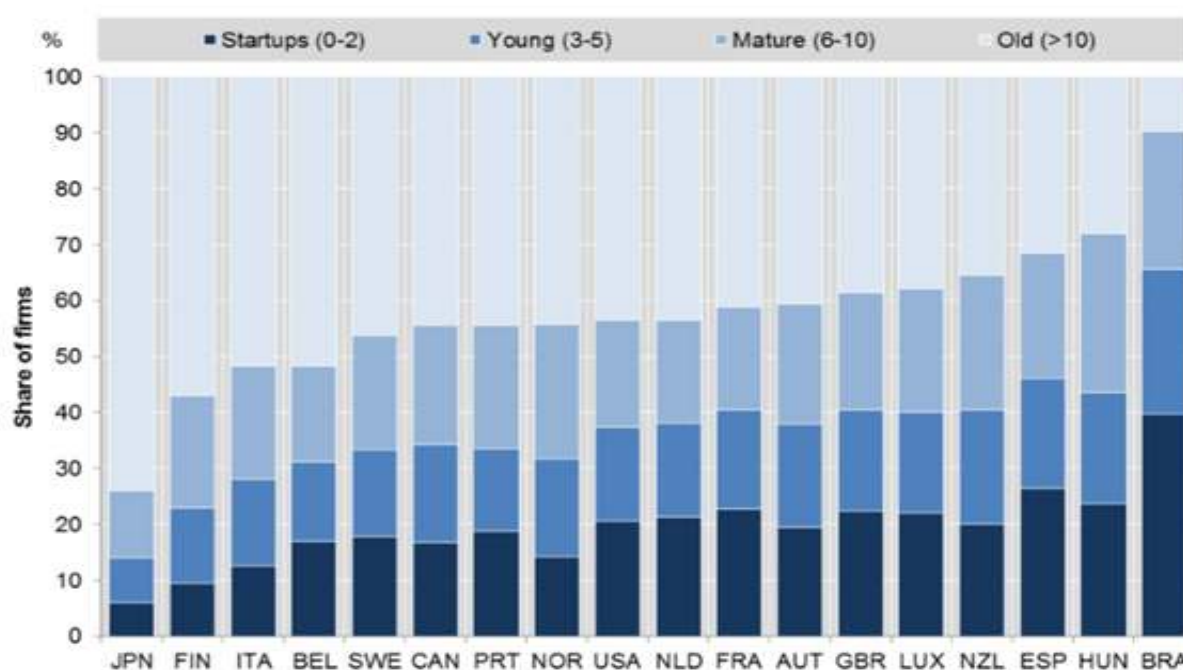
²⁸ Dumont, M. et C. Kegels, Young Firms and Industry Dynamics in Belgium, Working Paper 06-16, Federaal Planbureau 2016

La venue de nouvelles entreprises augmente également la pression d'innovation sur les entreprises établies si elles veulent pouvoir faire face à la concurrence. Si le politique veut éviter un compromis entre la croissance d'emploi et croissance de productivité elle peut miser sur la création d'entreprises. C'est dans ce sens, que la baisse du taux de création de nouvelles entreprises en Belgique est inquiétante. Il est important de noter que ceci n'est pas pour autant lié au ratio de survie après démarrage mais au nombre (brut) de créations trop faible.

Ce nombre trop faible de start-ups et de jeunes entreprises (31 % des petites entreprises) forme un point d'attention important démontrant un appauvrissement du renouvellement de l'économie²⁹. La commission européenne³⁰ le résume d'ailleurs ainsi: "Belgium has a notably low start-up rate and performs poorly in terms of company dynamics."

Ceci est certainement le cas dans l'industrie où le faible nombre de jeunes petites entreprises place la Belgique en troisième position dans le classement des taux les plus bas au monde. Au niveau du secteur des services nous occupons la cinquième place au sein du même critère.

Graphique : Entreprises: ventilation par ancienneté³¹



29 Criscuolo C, Gal, P.N. and C. Menon (2014a), The dynamics of employment growth: new evidence from 18 countries, OECD Science, Technology and Industry Policy Paper 14, OECD Publishing, Paris.

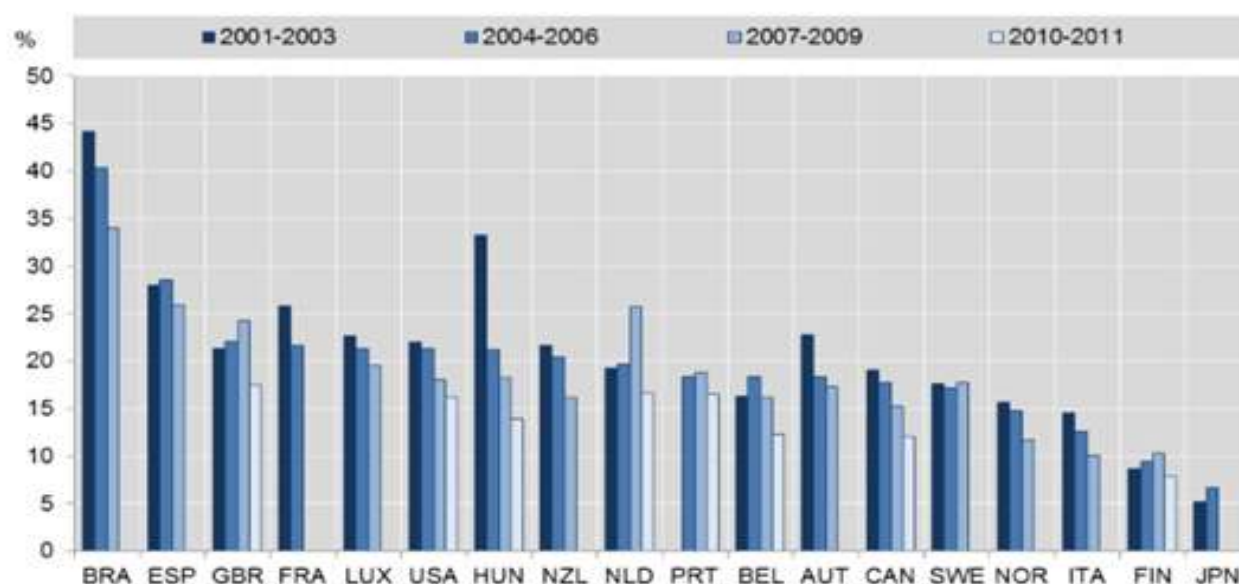
30 European Commission, Country Report Belgium, 2016

31 Dumont, M. et C. Kegels, Young Firms and Industry Dynamics in Belgium, Working Paper 06-16, Federaal Planbureau 2016

Le nombre de start-ups connaît une tendance à la baisse relative dans beaucoup de pays. Un atout pour la Belgique est le score positif de la plupart des jeunes entreprises dynamiques au niveau de leur croissance durant les premières trois années (y inclus l’emploi).

La totalité de l’activité des start-ups reste néanmoins trop réduite : là où en 2002 elle générait encore 24 % de la création d’emplois, elle doit se résumer à 15 % en 2011.

Graphique : les taux de start-ups³²



Nous vivons une période de faible croissance de la productivité qui est moins due au mouvement entre secteurs qu’aux prestations faibles au sein des secteurs. A la lumière de l’apport positif des jeunes entreprises à la croissance de la productivité, il semble que la tendance à la chute de la création des start-ups et de jeunes entreprises à jouer un rôle important. Les mesures axées sur la création de jeunes entreprises semblent dès lors totalement pertinentes.

Il est nécessaire d’évaluer dans quelle mesure certaines régulations (par exemple les mesures d’incitation pour le R&D) ne protègent pas plutôt les entreprises établies au lieu de faciliter le renouvellement économique³³. Les incitatifs fiscaux « R&D » sous forme de crédit d’impôt dans un laps de temps pendant lequel les entreprises peuvent transférer le crédit d’impôt vers une année fiscale suivante prend tout son sens dans ce contexte vu que beaucoup de jeunes entreprises ne font pas de bénéfices durant les premières années³⁴.

32 Dumont, M. et C. Kegels, Young Firms and Industry Dynamics in Belgium, Working Paper 06-16, Federaal Planbureau 2016

33 Andrews, D. and C. Criscuolo (2013), Knowledge-Based Capital, Innovation and Resource Allocation”, OECD Economics Department Working Papers, No. 1046, OECD Publishing, Paris.

34 Fiscale stimulansen voor O&O, Itinera Institute, 2013, 34pp

Comme nous explorons plus loin, l'on ne peut pas sous-estimer les facteurs culturels. Dans une enquête autour de l'entrepreneuriat les répondants belges se distinguent par leur crainte de la faillite. Notez la position remarquable des Pays-Bas qui, en cette matière, affichent un score aussi important que celui des États-Unis.

2. Mais qu'est-ce que l'entrepreneuriat en Belgique ?

A. Concept

L'entrepreneuriat se définit de diverses façons selon les disciplines qui l'analysent. En donner une définition englobante serait très ambitieux. Nous analysons ici l'importance de l'entrepreneuriat dans l'économie et nous adopterons dès lors une définition basée principalement sur des principes économiques. Une telle définition du concept a au moins deux buts. Premièrement, étant donné le côté multidimensionnel de l'entrepreneuriat, une définition nous permet de cibler notre sujet d'étude et d'en définir les limites. Deuxièmement, le concept bien défini permet, si des données standardisées existent, de comparer l'entrepreneuriat dans divers pays et au cours de différents époques. Cet exercice de comparaison sera particulièrement intéressant dans la mesure où il nous donnera une idée de la position et de l'efficacité relative de la Belgique et qu'il permettra plus tard d'analyser les politiques publiques mises en place à l'étranger et à en évaluer leur possible transposition chez nous. L'entrepreneuriat est ici défini comme « toute tentative de développement d'une nouvelle affaire ou toute nouvelle création d'entreprise, que ce soit en tant qu'indépendant, par la création d'une entreprise, d'une association ou par l'expansion de l'activité d'un individu, d'un groupe d'individu ou d'une entreprise établie³⁵ ». Ainsi « l'entrepreneur (i) innove i.e. il perçoit et crée de nouvelles opportunités ; (ii) opère dans l'incertitude, introduit de nouveaux produits sur le marché, décide de sa localisation et de la forme et l'utilisation de ses ressources ; et (iii) gère son affaire et est en concurrence avec d'autres pour des parts de marché ». ³⁶ Cette définition insiste sur la perspective comportementale de l'entrepreneuriat. Elle ne se limite pas aux personnes enregistrées en tant qu'indépendants, elle s'étend également aux personnes qui se comportent en entrepreneurs au sein d'organisations. Elle prend également en compte les individus qui n'ont pas encore formellement créé leur activité mais qui sont dans un processus naissant ou latent d'entrepreneuriat. ³⁷

35 Global Entrepreneurship Monitor, 2014 Global Report.

36 Braunerhjelm, Pontus, 2010. "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth - experience, current knowledge and policy implications," Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation 224, Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.

37 On considère ainsi l'intention entrepreneuriale. Une alternative serait de considérer ceux qui opèrent en tant qu'entrepreneurs. Pour une discussion sur les différences relatives aux données disponibles relatives aux deux approches GEM-WB, voir Zoltan J. Acs & Sameeksha Desai & Leora Klapper, 2008. "What Does Entrepreneurship » Data Really Show?" Jena Economic Research Papers 2008-007, Friedrich-Schiller-University Jena.

L'entrepreneuriat n'est pas un événement isolé mais bien un processus qui comprend des étapes. Ce processus commence avant la création d'une nouvelle activité et il se poursuit après. On a d'abord l'intention de créer une entreprise. Si cela aboutit, on peut la créer. Ensuite il faudra la gérer. Ce sont les étapes du processus. Ces phases successives sont définies comme le Total des premières étapes de l'Activité Entrepreneuriale (TEA).³⁸ A côté de cette création d'entreprise, il faut également considérer les individus aux attitudes entrepreneuriales qui mènent potentiellement à une activité naissante d'entrepreneur, ce sont les managers de firmes établies ainsi que les employés à comportements entrepreneuriaux.

B. Entrepreneuriat et développement

Le lien et la relation causale entre l'entrepreneuriat et le développement économique sont complexes. Pour les pays développés, on observe une corrélation positive entre le TEA et le niveau de revenu.³⁹ Il en va de même de la relation entre l'entrepreneuriat à haut potentiel de croissance (HEA) et le revenu par habitant.⁴⁰ Dans les économies développées tournées vers l'innovation, on attend de l'entrepreneuriat qu'il participe à l'innovation, qu'il crée de la valeur sociale et qu'il génère de l'emploi. L'entrepreneur peut saisir la connaissance disponible sans nécessairement la créer. Le Paradoxe européen⁴¹, qui se caractérise par une croissance modeste malgré de hauts investissements en recherche et en capital humain, pourrait s'expliquer par le faible nombre d'entrepreneurs car ces derniers utilisent et commercialisent bien souvent de la connaissance ou des idées existantes qui n'auraient pas été commercialisée par une firme déjà active sur le marché.⁴²

Le fait qu'il y ait trop peu d'entrepreneurs serait ainsi synonyme d'une trop faible diffusion de la connaissance car c'est en partie l'entrepreneur qui diffuse la connaissance issue de la recherche. Dans ce contexte, certains facteurs tels les attitudes, les capacités et les aspirations entrepreneuriales⁴³ seront des leviers dont les interactions complexes laisseront des possibilités de développement socio-économique. Les profils d'entrepreneur sont variés et engendrent, de manière volontaire ou non, une contribution inégale au développement socio-économique, notamment à travers les aspirations

38 Voir GEM, chronologiquement les étapes du TEA sont : l'entrepreneuriat naissant, être impliqué dans la création d'une activité depuis moins de trois mois, posséder et gérer une nouvelle entreprise et être impliqué dans une nouvelle affaire depuis moins de 42 mois.

39 Voir Bosma, N., K. Jones, E. Autio and J. Levie, 2008, Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Executive Report, Babson College, Babson Park, MA, US / London Business School, London, UK.

40 André van Stel & Roy Thurik & Sander Wennekers & Martin Carree, 2010. "The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped?" Scales Research Reports H200824, EIM Business and Policy Research.

41 Zoltán Ács & Attila Varga, 2005. "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change," Small Business Economics, Springer, vol. 24(3), pages 323-334, 02.

42 La Belgique enregistre un faible effet de son entrepreneuriat sur la création de connaissance alors que les effets d'agglomérations ont un effet plus important que dans d'autres pays voir Zoltán Ács & Attila Varga, 2005 "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change," Small Business Economics, Springer, vol. 24(3), pages 323-334, 02..

43 Voir ci-après pour une définition des attitudes, capacité et aspirations entrepreneuriales.

et les ambitions propres à chaque entrepreneur. Certains créent des activités à forte croissance et création d'emploi, d'autres pas. Cela est important du point de vue de la politique publique. Chaque type d'entrepreneur étant différent, chacun peut réagir différemment à une même régulation.⁴⁴ Les firmes sont hétérogènes dans l'emploi qu'elles créent et une régulation spécifique de l'emploi altère différemment le comportement de firmes qui n'ont pas le même nombre d'employés ou la même croissance d'emploi.⁴⁵

La prospérité économique dépend en partie de la dynamique du secteur entrepreneurial. C'est la richesse et la capacité d'innovation de nos sociétés qui génèrent des opportunités pour les entrepreneurs. Et nos entrepreneurs génèrent à leur tour de nouvelles opportunités d'innovation. Néanmoins, nos sociétés offrent également des alternatives à l'entrepreneuriat. Pour préserver ce dernier, il faut ainsi donner les justes incitations pour que les alternatives ne soient pas systématiquement perçues comme meilleures que l'opportunité de devenir entrepreneur.

C. Dimensions de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un concept très riche. Il a ainsi plusieurs dimensions. Considérons-en trois : psychologique, organisationnelle et systémique. Derrière l'entrepreneuriat il y a d'abord l'entrepreneur. Il y a ainsi une dimension psychologique à l'entrepreneuriat. Certains types de profils entreprennent, d'autres pas. Certains sont créatifs, d'autres pas. L'entrepreneur a un profil psychologique davantage créatif et est souvent preneur de risque. Car l'entrepreneur doit souvent prendre des risques. Il doit saisir une opportunité. Au-delà du profil individuel, le choix de devenir entrepreneur dépend également de la valeur que la société attribue à la créativité, à la nouvelle entreprise. Ainsi, une même personne qui fait face aux mêmes opportunités n'entreprendra pas de la même façon si la valeur commune attribuée à l'entrepreneuriat diffère fortement. Vous serez plus à même de considérer l'entrepreneuriat comme un choix si vous avez vécu dans un milieu entrepreneurial ou si vous avez fréquenté certaines écoles. La dimension psychologique de l'entrepreneuriat est donc individuelle, car chaque entrepreneur a ses propres caractéristiques mais aussi sociale, car les valeurs sociétales influenceront la décision individuelle de chaque entrepreneur de se lancer ou non.

L'entrepreneuriat a également une dimension économique et organisationnelle. Comme dans toute activité il s'agit d'allouer les ressources le plus efficacement possible étant donné le but poursuivi. A cet égard, que l'entrepreneuriat ait un but lucratif, non-lucratif, social ou autre ne change pas la donne. L'activité entrepreneuriale s'organise, elle se gère. C'est d'ailleurs ce qui la distingue de l'invention qui s'attelle uniquement à découvrir mais qui ne développe pas l'application de l'invention,

44 Voir Levie, J & Autio, E 2011, 'Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: an international panel study' *Journal of Management Studies*, vol 48, no. 6, pp. 1392-1419.

45 Voir Zoltan Acs & Pamela Mueller, 2008. "Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants," *Small Business Economics*, Springer, vol. 30(1), pages 85-100, January.

qui ne la rend pas disponible en dehors du cercle de la recherche. Cette dimension organisationnelle et économique est d'une importance cruciale car elle assurera la pérennité éventuelle de l'activité, et son éventuelle adaptation à l'environnement dans lequel elle évolue.

Enfin, l'entrepreneuriat a une dimension systémique. Il s'agit d'un élément du système global. A cet égard, on oppose souvent les PME et les grandes entreprises. Par extension, on oppose ainsi les jeunes entrepreneurs et les grandes firmes établies. Or il s'agit d'organes complémentaires d'un même système. Les uns sont d'ailleurs bien souvent les fournisseurs ou les clients des autres et vice versa. Chaque type d'activité, jeune ou expérimentée, petite ou grande etc. a des particularités propres qui sont autant d'atouts pour la société. Ces atouts, s'ils sont bien utilisés, rempliront autant de fonctions qui amélioreront la performance globale du système s'ils sont traités comme complémentaires et non comme concurrentiels. Ainsi l'entrepreneuriat a davantage une fonction créative et innovatrice dans notre société et nos entrepreneurs font le pont entre les résultats de la recherche et ses applications à la société.

3. Bon entrepreneur vs activité improductive

L'évolution des technologies crée de nouvelles opportunités économiques. Cette évolution améliore potentiellement la qualité, la rapidité d'exécution et l'efficacité de différents services. D'un point de vue économique, il est important que le succès et l'expansion de ces nouvelles activités proviennent d'une technologie, d'une efficacité ou d'un service meilleurs et non du fait que la nature des activités permette un arbitrage p.e. parmi les différentes règles de droit et de régime de travail. A titre d'exemple, un challenger qui tire son avantage d'une réduction de coûts car il évite certaines provisions légales.⁴⁶

Lorsqu'une nouvelle activité naît et en remplace une autre, on observe une modification de la manière dont le revenu généré est réparti entre les travailleurs, les consommateurs, l'entreprise intermédiaire et l'état (et donc la collectivité). Si le succès d'un entrepreneur ne provient que de la modification de la répartition du revenu généré – et pas d'une technologie plus performante – alors il est impossible que chaque individu concerné ne voie son bien-être s'accroître. A l'inverse, si son succès provient de sa technologie supérieure, alors il est tout à fait possible d'augmenter le bien-être de tous les individus concernés. Dans le premier cas, il s'agit d'un jeu à somme nulle, où ce que l'un gagne, l'autre le perd. Dans le second cas, on peut se retrouver dans une situation de Win Win ou les gains sont partagés par tous. Ce sont ces entrepreneurs-là dont nous avons besoin.

46 Harris S. and Krueger A. 2015, A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The "Independent Worker", The Hamilton project Discussion paper 2015-10.

Le but est de créer les conditions pour que la « destruction créatrice » mène à l'amélioration du niveau de vie dans le cas où un challenger fournit un meilleur bien ou service ou lorsqu'il fournit un bien ou service identique mais de manière plus efficiente. Et le défi est multiple. Il faut promouvoir l'offre de ce nouveau type de biens et services. Or, tant qu'il y a un doute sur la manière dont les initiatives seront traitées par le pays qui les accueille, ce type de biens et services ne se développera pas autant qu'il n'aurait pu, ou dû. Et l'on perdra l'amélioration du niveau de vie qu'aurait engendré cette destruction créatrice efficace. En définitive, il faut définir sans équivoque qui règle quoi et quand, qui paie quoi, qui participe au financement de quoi. C'est là qu'il faut impérativement éviter la possibilité d'arbitrage par règle et par statut. Autrement dit, il ne faut pas qu'à la frontière entre deux types de statuts, il soit significativement profitable de choisir l'un d'entre eux. En d'autres termes, il est impératif que les différents régimes ou statuts soient neutres, l'un vis-à-vis de l'autre.

C'est cette neutralité entre les statuts/régimes qui permettra de ne pas décourager l'entrepreneuriat et qui ouvrira la porte pour un entrepreneuriat bénéfique pour notre société, qui ne détruit pas des structures existantes par l'opportunité des défaillances du cadre légal mais qui crée et développe des structures toujours plus efficaces.

4. L'entrepreneuriat en chiffre, en Belgique et en Europe

L'entrepreneuriat est un processus individuel dans un environnement institutionnel. On ne peut pas sortir les entrepreneurs de leur contexte, c'est pourquoi une évaluation de l'entrepreneuriat doit obligatoirement tenir compte de l'environnement dans lequel les entrepreneurs évoluent car dans des biotopes différents vivent des espèces différentes. En effet, Le contexte dans lequel l'entrepreneur opère, en ce inclus la qualité des institutions⁴⁷ et le niveau de développement économique et social influence le choix de l'entrepreneur. Des disparités d'activités entrepreneuriales entre pays ou entre régions peuvent dès lors s'expliquer par la variation dans la qualité des institutions qui soutiennent ces activités⁴⁸. Il y a de ce fait une forte interaction entre l'analyse au niveau individuel et l'analyse du système entrepreneurial.

Ce qui nous importe, c'est la perception de la possibilité d'entreprendre et la facilité avec laquelle l'entrepreneur peut développer son activité. Ainsi, il faut mettre en place un environnement favorable à l'entrepreneuriat, tant au niveau des perceptions individuelles (éducation, médias) qu'au niveau institutionnel (incubateurs, incitation financières).

Pour analyser la performance entrepreneuriale de la Belgique et de ses régions, nous utilisons le

47 Henrekson, M. 2007: Entrepreneurship and Institutions, Working Paper Series 707, Research Institute of Industrial Economics; Sobel, Russell S., 2008. "Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship," *Journal of Business Venturing*, Elsevier, vol. 23(6), pages 641-655, November.

48 Baumol, W.J. 1993: Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3): 197-210; Baumol, W. (1990): Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.

La décomposition en sous-indices en dit davantage sur chacune de nos régions. Le Tableau 2 nous montre les positions de nos régions en Europe selon les 3 sous-indices que sont les aspirations, les capacités et les attitudes entrepreneuriales.

i. Aspirations entrepreneuriales

L'aspiration entrepreneuriale est le reflet d'un aspect qualitatif des start-ups et des nouveaux business. L'aspiration entrepreneuriale, ce sont les efforts des jeunes entrepreneurs (TEA) en vue d'introduire de nouveaux produits ou services, de développer des nouveaux processus de production, de pénétrer les marchés étrangers, d'embaucher du personnel et de financer ce qu'ils entreprennent par du capital-risque, formel ou informel. Car l'innovation de produits et de processus, l'internationalisation et la forte croissance de l'entreprise sont des caractéristiques clés de l'entrepreneuriat.⁵⁰ Et dans ce domaine, la Belgique et ses régions sont performantes. Comme nous le montre le tableau 2.

Sans surprise pour une petite économie ouverte comme la Belgique, le caractère international est développé dans tout le pays comme dans chacune de ses régions. Le potentiel d'activités à forte croissance, traduit par les gazelles, ces activités à forte croissance, et les clusters, ces groupements d'initiatives, est également bon.

Le potentiel d'innovation pourrait être amélioré. En Flandre et en Wallonie ce sont plutôt les innovations en nouveaux produits qui font défaut alors qu'à Bruxelles c'est l'innovation du point de vue du processus qui est moins bonne, c'est-à-dire qu'il faut davantage soutenir le développement technologique dans la capitale. On peut également noter que, comme le montre le Tableau 3, en Wallonie, il y a une faiblesse institutionnelle au niveau du transfert de technologie. Il faut davantage créer un cadre le permettant. A Bruxelles, ce sont les dépenses relatives en Recherche et développement qui sont en dessous de la moyenne.

La capacité de financement n'est quant à elle pas mauvaise. Elle n'est pas bonne non plus. En Flandre comme en Wallonie, on note une faiblesse des institutions de financement alors qu'à Bruxelles, c'est davantage l'investissement informel qui fait défaut.

50 Acs Z., L. Szerb and E. Autio, "Global Entrepreneurship Index 2016", The Global Entrepreneurship and Development Institute.

Tableau 2 : Attitudes, capacités et aspirations entrepreneuriales, valeurs et position des régions

	Attitudes entrepreneuriales		Capacités entrepreneuriales		Aspirations entrepreneuriales	
	Valeur	Position	Valeur	Position	Valeur	Position
Région de Bruxelles-Capitale	6,1	30	63,6	27	69,9	8
Région Flamande	55,4	41	68,5	14	62,5	16
Région Wallonne	52,1	48	57,2	43	71,1	5

Source : Szerb et al. (2013).

ii. Capacités entrepreneuriales

Les capacités entrepreneuriales sont bonnes en Flandre, moins à Bruxelles et en Wallonie. Or les capacités des entrepreneurs sont d'une importance primordiale car elles ont une influence directe sur le succès d'une entreprise. On entend ici par capacité les caractéristiques de l'entrepreneur et de son entreprise. On peut distinguer différents types de capacités entrepreneuriales. Mais la manière de créer et de développer une entreprise varie selon le secteur dans lequel l'entrepreneur opère, elle dépend aussi de la forme légale d'organisation, de la démographie, de l'âge et de l'éducation des entrepreneurs. Ainsi, les capacités entrepreneuriales de nos régions, ce sont les start-ups dans les secteurs des moyennes et hautes technologies qui sont lancées par des entrepreneurs éduqués et motivés par une opportunité. Il ne s'agit pas de prendre uniquement en compte les nouvelles start-ups en tant que nouvelles entreprises mais aussi les start-ups au sein d'entreprises existantes.⁵¹

C'est dans l'opportunité de startup que Bruxelles obtient son moins bon résultat parmi les 14 piliers. Il est donc indispensable d'investir dans ce domaine. C'est aussi le cas en Wallonie.

Quant à la capacité technologique, ce n'est pas le fer de lance de la Flandre et de la Wallonie. Il s'agit de remédier à cette faiblesse. C'est crucial pour le développement économique de la Belgique qui est tournée vers l'innovation, les technologies de l'information et de la communication et l'économie de la connaissance.

iii. Attitudes entrepreneuriales

La principale faiblesse en Belgique et dans chacune de ses régions se situe au niveau des attitudes entrepreneuriales. Ces attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat se reflètent dans un éventuel prestige lié au statut d'entrepreneur, dans la reconnaissance d'opportunités, dans la connaissance personnelle d'entrepreneurs,

⁵¹ Acs Z., L. Szerb and E. Autio, "Global Entrepreneurship Index 2016", The Global Entrepreneurship and Development Institute.

dans l'acceptation du risque associée à l'action d'entreprendre et dans l'évaluation des compétences nécessaires pour le développement d'un projet à succès. Le potentiel entrepreneur idéal peut reconnaître une opportunité, il a les compétences pour exploiter cette opportunité, il valorise le fait d'être entrepreneur, il peut supporter et gérer le risque, il connaît d'autres entrepreneurs qui ont réussi et il est capable de générer d'autres activités entrepreneuriales. En outre, l'entrepreneur idéal pourra par la suite offrir un soutien culturel, des ressources financières et un réseau aux entrepreneurs existants ou aux personnes qui se lancent. Les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat sont importantes car elles traduisent le sentiment général, la perception sociale des entrepreneurs et de l'entrepreneuriat. Notre pays a besoin de ces personnes qui sont capables de repérer une opportunité d'entreprise et qui pensent avoir, et qui ont, les compétences et aptitudes nécessaires et suffisantes pour exploiter au mieux ces opportunités. Et si l'attitude et la perception nationale à l'égard des entrepreneurs et de l'entrepreneuriat est positive, ce sont les entrepreneurs eux-mêmes qui en bénéficieront via davantage de soutien culturel et financier et un réseau certainement plus étendu et accessible.⁵²

Plus spécifiquement, La perception des opportunités est bonne à Bruxelles mais elle ne l'est ni en Flandre, ni en Wallonie. Si la perception d'une opportunité est par construction plus élevée en région urbaine parce que le marché y est plus dense et sa taille plus importante, il n'en reste pas moins que la majorité des citoyens ne perçoivent pas d'opportunités à saisir dans la région dans laquelle ils vivent, or on constate que la plupart des entrepreneurs qui se lancent, le font dans leur propre région. Le manque de visions d'opportunité dans sa propre région est ainsi un frein à l'entrepreneuriat même dans le contexte actuel dans lequel les moyens d'information et de communication permettent bien souvent de surmonter la contrainte liée à la distance. Le problème est ainsi davantage individuel qu'institutionnel, dans chacune de nos régions, et en particulier en Flandre et en Wallonie.

Ce qui fait également défaut dans notre pays et dans chacune de ses régions c'est le réseau. Ce réseau c'est le fait de connaître des entrepreneurs et c'est le capital social. Au plus petit est le réseau au moins il y aura un modèle d'entrepreneur dans l'entourage de l'individu qui pourrait potentiellement créer ou développer une activité. Or le modèle est d'une importance capitale, non seulement parce qu'il incarne la possibilité de se lancer mais aussi parce qu'une personne de ce réseau peut servir de conseils à certains moments clés de l'entreprise entrepreneuriale. Aussi, s'il n'y a pas suffisamment de liens, de valeurs communes et de compréhension dans la société, les individus ont entre eux une confiance mutuelle réduite et les entrepreneurs ont alors plus de difficultés à travailler car le lancement et le développement d'une activité dépend de la confiance de la société en de nouveaux projets. Le rôle du capital social est, en ce sens, d'une importance primordiale. Mais le réseau fait partie, pour chaque région, d'une des trois variables les plus faibles. Que l'on prenne donc le réseau sous l'angle institutionnel – capital social – ou individuel – connaître un jeune entrepreneur, chacune de nos régions enregistre un score bien plus faible que la moyenne d'un groupe de régions de référence, ce qui en fait un frein principal à l'esprit d'entreprendre en Belgique comme dans chacune de nos régions.

Enfin, chaque région enregistre un soutien culturel à l'entrepreneuriat qui est bien en-dessous de ce que l'on enregistre dans nos pays voisins. C'est aussi le pilier le plus faible en Wallonie, l'avant dernier à Bruxelles et parmi les moins bons en Flandre. Or le soutien culturel traduit les mentalités en vigueur dans une région

52 Acs Z., L. Szerb and E. Autio, "Global Entrepreneurship Index 2016", The Global Entrepreneurship and Development Institute.

et dans un pays. C'est le statut social de l'entrepreneur, la reconnaissance d'un travail qui crée de la valeur dans la société. Une reconnaissance relativement faible traduit le peu d'intérêt individuel agrégé à devenir entrepreneur. En effet, si la société dans son ensemble ne valorise que peu l'entrepreneuriat, on voit mal pour quelle raison les gens se lanceraient dans une activité que, soit ils ne valorisent pas eux-mêmes, soit qui n'est pas valorisée par au moins une partie de leur entourage. Le soutien culturel est le premier goulot d'étranglement de notre pays. C'est le premier frein à l'entrepreneuriat dans notre pays. La situation est encore pire au niveau individuel. Le statut d'entrepreneur et la considération de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière sont au plus bas.

Tableau 3 : REDI, Score des piliers par Région

	Attitudes					Capacités				Aspiration				
	Perception des opportunités	Compétences pour Startup	Perception des risques	Réseau	Soutien Culturel	Opportunités de Startup	Absorption de technologies	Capital Humain	Concurrence	Innovation en Produit	Innovation en processus	Forte croissance	Globalisation	Financement
Région de Bruxelles-Capitale	0,76	0,86	0,9	0,5	0,37	0,34	1	1	0,58	0,97	0,5	1	0,97	0,6
Région Flamande	0,46	0,64	0,86	0,44	0,47	0,82	0,61	0,73	0,77	0,47	0,73	0,49	0,89	0,81
Région Wallonne	0,46	0,66	0,43	0,43	0,39	0,47	0,57	0,68	0,66	0,52	0,98	0,75	0,97	0,68

Source : Szerb et al. (2013).

5. Quelle place pour l'intervention du gouvernement ?

A. Le biotope entrepreneurial

Le point de départ de cette analyse réside dans le fait que nous considérons que c'est le biotope entrepreneurial d'une région ou d'un pays qui va favoriser l'éclosion des entrepreneurs latents dans la société. Si l'on considère que la société est constituée d'un continuum de profils allant du profil le moins entrepreneurial au profil le plus entrepreneurial, ce sont les caractéristiques du biotope ou de l'environnement entrepreneurial qui définiront quel sera le profil pivot, c'est-à-dire le profil qui sera indifférent entre être entrepreneur ou non. Toutes les personnes au profil davantage entrepreneurial choisiront d'entreprendre et toutes les personnes au profil moins entrepreneurial que

le profil pivot choisiront de ne pas entreprendre. Et l'environnement entrepreneurial déterminera le profil pivot. Or c'est la politique publique qui détermine en partie l'environnement entrepreneurial. En d'autres termes, en modifiant l'environnement entrepreneurial, on peut définir quel profil on veut voir devenir entrepreneur, ou de manière similaire, quelle proportion d'entrepreneurs on veut voir dans la société. A une proportion d'entrepreneur correspond un biotope et vice versa. La proportion d'entrepreneurs choisie est donc en partie un choix politique. Et le biotope se définit au travers d'une série de caractéristiques qui sont autant de levier de la politique, entre autres citons l'éducation, la formation, la technologie, la concurrence, le financement, le rendement.

Il faut également considérer que l'environnement va avoir une influence indirecte sur le profil entrepreneurial des individus. A titre d'exemple, améliorer la récompense du profil de risque pour les entrepreneurs va augmenter la proportion des individus qui lanceront une activité. Cette augmentation du nombre ou de la proportion d'entrepreneur dans la société entraîne de facto une augmentation du nombre de personnes prises pour exemple entrepreneurial au sein de certains groupes. Cette augmentation du nombre d'exemples entrepreneurial à un effet direct sur le choix de potentiels entrepreneurs de se lancer. Car avoir un exemple de réussite peut réduire le risque perçu. L'exemple peut en outre prodiguer des conseils, ce qui diminue effectivement le risque. Le résultat d'une politique publique visant à améliorer l'environnement entrepreneurial ne sera donc pas statique. Il sera dynamique.

Aussi, la décision individuelle d'opter pour l'entrepreneuriat comme choix de carrière dépend d'une part de l'environnement entrepreneurial en tant que tel mais il dépend également du coût d'opportunité de devenir entrepreneur, c'est-à-dire ce à quoi l'individu renonce en devenant entrepreneur. Au plus ce à quoi on renonce est valorisé, au moins l'entrepreneur potentiel décidera de se lancer, et ce, peu importe la qualité de l'environnement entrepreneurial. Ainsi, c'est l'attrait relatif de l'entrepreneuriat vis-à-vis de ses alternatives qui déterminera le niveau entrepreneurial d'une région. A cet égard, ce ne sont pas nécessairement les régions à l'environnement entrepreneurial le plus favorable qui enregistreront le taux d'entrepreneuriat le plus élevé. Mais ce sont bien les régions dans lesquelles l'entrepreneuriat est perçu comme une alternative relativement meilleure que d'autres que l'on observa des taux d'entrepreneuriat plus élevés. Il n'est donc pas étonnant d'observer qu'un pays comme les Etats-Unis est bien plus un pays d'entrepreneur que le nôtre car d'une part l'environnement entrepreneurial est y bien plus favorable et que d'autre part, le coût d'opportunité de devenir entrepreneur est plus faible que chez nous, où les employés sont mieux protégés. Si l'on veut parvenir à un taux d'entrepreneuriat aussi élevé qu'aux Etats-Unis, il faudra dès lors créer un climat entrepreneurial plus favorable que là-bas étant donné que le coût d'opportunité de devenir entrepreneur est plus élevé ici.

Le but est de définir et de construire l'environnement entrepreneurial qui mène à la quantité et la qualité d'entrepreneuriat désiré, compte tenu des choix alternatifs de carrière pour l'individu entrepreneur. Et la quantité et la qualité de l'entrepreneuriat sont liées lorsqu'un bon biotope entrepreneurial est en place. Un bon biotope se base sur une bonne éducation à l'entrepreneuriat, une économie saine, des incitations à l'innovation et une valorisation sociétale de l'activité entrepreneuriale.

B. Les déterminants de l'entrepreneuriat

Les facteurs qui déterminent le niveau d'entrepreneuriat sont divers, qu'ils soient d'ordre économique ou social. La littérature économique⁵³ admet depuis longtemps que la politique publique influence significativement le niveau d'entrepreneuriat d'un pays. On peut analyser les déterminants de l'entrepreneuriat selon plusieurs facettes. On peut ainsi distinguer les déterminants selon le niveau micro, méso ou macro de l'entrepreneuriat. Au niveau micro, c'est le processus de décision des individus et leurs motivations ou leurs aspirations à devenir entrepreneurs qui est analysé.⁵⁴ Au niveau méso, l'étude se porte sur les déterminants spécifiques du marché, en ce inclus les opportunités en termes de profits et les opportunités d'entrée et de sortie sur ce marché.⁵⁵ Au niveau Macro, on trouve l'importance de l'environnement économique comme la technologie et les variables socioéconomiques et culturelles ainsi que les régulations institutionnelles.⁵⁶

Le niveau d'entrepreneuriat peut être aussi analysé en fonction de l'offre et de la demande. L'offre d'entrepreneuriat provient de la composition démographique du marché du travail, des caractéristiques de l'entrepreneur potentiel comme les compétences, les connaissances et les préférences individuelles, de la culture entrepreneuriale au sein d'une région, des ressources dont l'entrepreneur peut bénéficier, de la rentabilité de l'activité entrepreneuriale et bien entendu de son coût d'opportunité. La demande provient quant à elle du marché des produits, c'est-à-dire de la demande potentielle ou avérée et de la place réservée aux entrepreneurs dans le marché. Les déterminants de l'offre et de la demande de travail sont influencés par l'intervention publique. Néanmoins, certaines de ces politiques influencent ces déterminants sans pour autant avoir pour but d'affecter l'entrepreneuriat. Il s'agit de politiques qui ont des retombées sur l'entrepreneuriat. Nous passons brièvement sur ces politiques. Nous nous concentrerons davantage sur l'intervention publique qui a pour but premier de stimuler l'entrepreneuriat, et en particulier, le jeune entrepreneuriat innovant, national et efficace.

53 Voir notamment: Storey, 1999, Six steps to heaven: evaluating the impact of public policies to support small business in developed economies, in Handbook of entrepreneurship, Blackwell, Oxford, 167-178; EZ, 1999, The entrepreneurial society. Entrepreneurship: more opportunities, less threats, Ministry of Economic Affairs, Den Haag.

54 Pour une revue de la littérature voir Blanchflower D.G, 2000, Self-Employment in OECD countries, Labour Economics 7, 471-505.

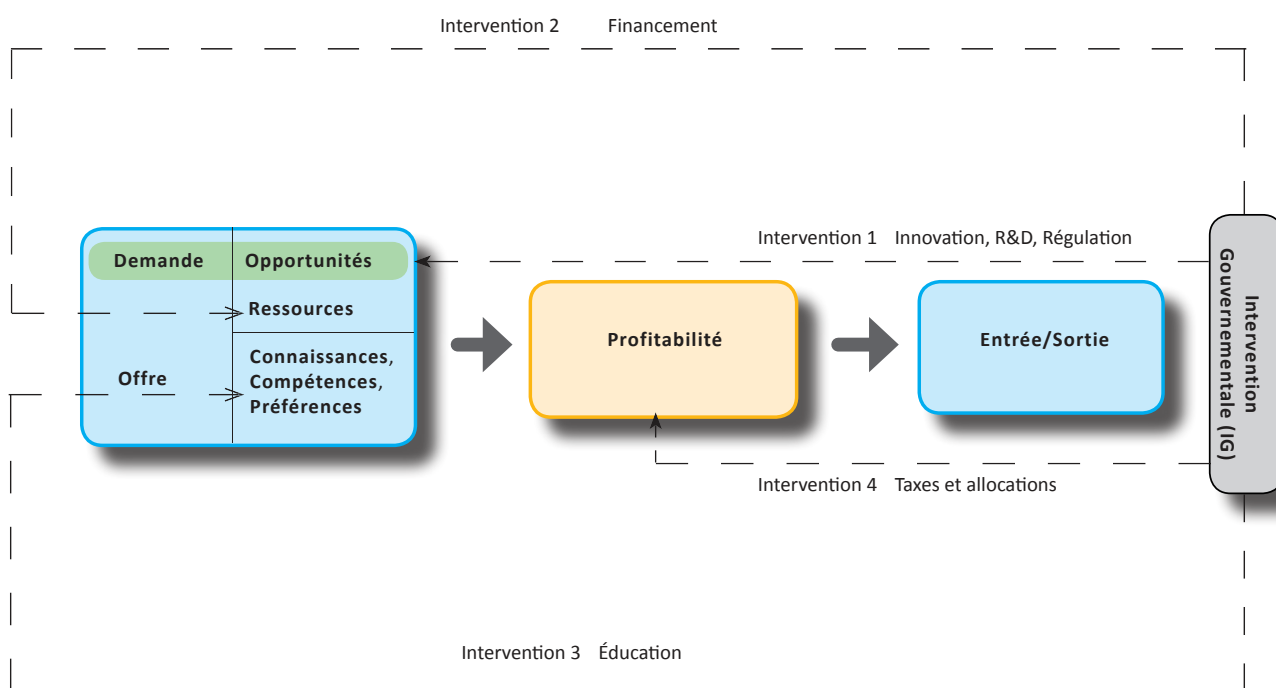
55 Voir Niels Bosma & Gerrit Wit & Martin Carree, 2005: "Modelling Entrepreneurship: Unifying the Equilibrium and Entry/Exit Approach," Small Business Economics, Springer, vol. 25(1), pages 35-48, 08

56 OECD, 1998. Fostering entrepreneurs, the OECD jobs strategy, OECD, Paris.

C. Stimuler quoi ? Quatre types d'intervention

L'identification des déterminants et leur regroupement en différents types, qu'ils soient distingués en tant que déterminants micro-méso-macro ou selon l'offre ou la demande permet aussi de distinguer différents types d'intervention du gouvernement. Dans chacune de ses interventions, l'autorité publique doit faciliter la tâche des entrepreneurs. L'intervention doit être transparente dans son but et simple dans son application. Elle doit veiller à maximiser le temps que l'entrepreneur pourra passer à se concentrer sur son activité génératrice de valeur ajoutée. Elle ne doit pas orienter les choix de chacun des bons entrepreneurs mais elle doit rendre ce choix possible. Elle doit être flexible, s'adapter. Une politique favorisant la diversité des bonnes initiatives.

Ces interventions du gouvernement influenceront l'activité entrepreneuriale à travers leur impact sur les déterminants de l'entrepreneuriat. Quatre types d'interventions sont proposés.⁵⁷



L'illustration 1 représente les 4 possibilités d'interventions (intervention 1 à 4) du gouvernement sur les différents groupes de déterminants. Ces actions ont une influence sur l'entrée et la sortie des entrepreneurs du marché et donc sur la prévalence de l'entrepreneuriat dans l'économie et la société. Le premier type d'intervention, intervention 1, est une intervention sur la demande ou l'opportunité de l'action entrepreneuriale. Ces interventions sont nombreuses et diverses. Elles influencent indirectement le type et le nombre d'opportunités. Certaines de ces politiques participent à la création de demande. L'entrepreneuriat est déterminé par le niveau de PIB et sa croissance, par le taux

⁵⁷ Verheul et al. (2001), en propose une cinquième que nous ne jugeons pas pertinente dans notre cas d'étude.

d'emploi et l'inflation.⁵⁸⁵⁹ Mais les interventions sur ces déterminants n'ont pas pour vocation première d'influencer l'entrepreneuriat. Il en est ainsi des politiques qui stimulent le revenu qui créent des opportunités pour les entrepreneurs à travers une augmentation de la richesse de potentiels acheteurs ou via l'apparition de disparités de revenus qui induisent une demande pour des produits et services spécifiques créant ainsi de nouvelles opportunités pour les entrepreneurs. A l'inverse, les politiques qui favorisent le développement technologique participent activement à la promotion de l'entrepreneuriat. Les avancées technologiques créent de nouvelles opportunités pour des entrepreneurs à travers la création de nouvelles idées ou de nouveaux processus d'activités, d'organisation etc. Et le gouvernement peut stimuler ces avancées en favorisant la R&D, qui est un facteur critique du niveau d'entrepreneuriat.⁶⁰

D'autres interventions gouvernementales permettent directement à des petites entreprises de saisir une opportunité créée par le marché. C'est le cas de la politique de concurrence qui améliore l'accès au marché en réduisant le pouvoir de marché des grandes entreprises et en diminuant les barrières à l'entrée pour les plus petites firmes. La législation sur la création d'activité réduit quant à elle l'accès au marché. Les obligations liées à la création d'une activité protègent en partie ceux qui tentent une incursion sérieuse dans le marché des autres. La régulation des marchés à ainsi une influence directe sur l'entrepreneuriat.⁶¹

Ce premier type d'intervention n'est pas dessiné spécifiquement à l'égard de l'entrepreneuriat. Il s'agit de politiques macros qui ont une visée par définition plus large. C'est le cas de la politique de revenu. Mais certaines de ces politiques peuvent éventuellement être adaptées aux jeunes entrepreneurs, comme les subsides en R&D et la législation d'accès à certains marchés ainsi que leur régulation. En ce sens il faut considérer l'entrepreneuriat comme un bénéficiaire central de la politique d'innovation et des politiques de régulations sectorielles.

Le deuxième type d'intervention, intervention 2, affecte les ressources des potentiels entrepreneurs, en particulier l'accès au financement par le capital. Au-delà du lien avéré entre le niveau du capital financier propre ou familial et la probabilité de devenir entrepreneur⁶², le gouvernement peut favoriser l'accès aux ressources en rendant l'accès au financement plus facile et en améliorant la qualité de l'information – ou en réduisant l'asymétrie d'information-, deux ressources particulièrement importantes pour les entrepreneurs potentiels. Les politiques visant à développer le marché

58 Su-wan Wang, 2006: "Determinants of New Firm Formation in Taiwan," *Small Business Economics*, Springer, vol. 27(4), pages 313-321, December.

59 Voir Niels Bosma & Gerrit Wit & Martin Carree, 2005: "Modelling Entrepreneurship: Unifying the Equilibrium and Entry/Exit Approach," *Small Business Economics*, Springer, vol. 25(1), pages 35-48, 08

60 Braunerhjelm, P., 2010. *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*, Working Paper 2010:02, Swedish Entrepreneurship Forum

61 Antonio Ciccone & Elias Papaioannou, 2007: "Red Tape and Delayed Entry," *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, vol. 5(2-3), pages 444-458, 04-05.

62 Dunn, Thomas & Holtz-Eakin, Douglas, 2000: "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links," *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 18(2), pages 282-305, April.

du capital-risque peuvent ainsi aider les entrepreneurs à accéder plus facilement au capital financier nécessaire pour lancer ou développer leur activité. Le soutien financier peut garantir la disponibilité des ressources pour nos entrepreneurs. A cet égard, l'investissement public est également un facteur important pour le développement de l'activité entrepreneuriale.

Le gouvernement peut ici intervenir sur les inputs financiers de l'entrepreneur. La politique qui en découle peut-être destinée exclusivement au financement des entrepreneurs.

Le troisième type d'intervention, intervention 3, agit sur les compétences et les connaissances ainsi que sur les préférences des individus à devenir entrepreneur. Les compétences et les connaissances sont, à l'inverse des caractéristiques innées comme la capacité à apprendre ou d'autres traits personnels, des caractéristiques à acquérir qui peuvent être développées par l'éducation ou la formation. Les connaissances peuvent être fournies par la diffusion d'informations de la part du gouvernement, sous forme d'assistance et de conseil, ou plus largement à travers le système éducatif. Les préférences se développent aussi pendant l'éducation des enfants et sont déterminées par la culture. Le gouvernement peut jouer un rôle, si faible soit-il, en promouvant des valeurs et attitudes entrepreneuriales à travers son système d'éducation. L'éducation (ou le capital humain) est d'ailleurs est une variable explicative fondamentale de l'entrepreneuriat.⁶³ Le gouvernement peut aussi favoriser l'entrepreneuriat en y portant attention dans les médias. Ce type d'interventions vise à diffuser des éléments liés à l'entrepreneuriat dans des politiques publiques plus générales qui lient la culture aux institutions.

Le quatrième et dernier type d'intervention, intervention 4, vise à influencer le choix de se lancer comme entrepreneur, compte tenu des opportunités, des ressources, des connaissances, des compétences, des préférences et de la culture. C'est en modifiant la récompense du risque liée au choix de devenir entrepreneur que le gouvernement influence le choix final de l'individu. Bien qu'ils s'agissent souvent de politiques macros qui s'appliquent à tous les agents économiques, elles peuvent néanmoins être dessinées dans le but de servir un groupe restreint d'agents. Ces politiques englobent la taxation qui influence le revenu, le système de sécurité sociale qui influence la décision de passer de l'état de chômeur ou employé à celui d'indépendant, la protection de l'emploi qui détermine la flexibilité et la continuité d'une activité ou la politique en matière de faillite qui peut réduire les risques d'entrepreneurs potentiels. Si ces interventions auront un effet direct sur le taux d'entrepreneuriat, il ne s'agit pas de politiques qui promeuvent directement l'entrepreneuriat innovant (bien que certaines règles spécifiques puissent l'être). Il s'agit d'une intervention qui n'entraîne pas un effet direct sur l'efficacité des entrepreneurs eux-mêmes, contrairement aux premières catégories d'intervention. Néanmoins, en augmentant la récompense à l'entrepreneuriat, on peut s'attendre à ce que plus d'entrepreneurs se lancent et que, par effet d'échelle, soit généré plus d'entrepreneurs désirables. Il s'agit ainsi de politiques de second choix qui peuvent générer des retombées positives. A cet égard il est important d'évaluer les effets négatifs que ces politiques

63 Phillip Kim & Howard Aldrich & Lisa Keister, 2006: "Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States," *Small Business Economics*, Springer, vol. 27(1), pages 5-22, August.

peuvent aussi engendrer, surtout si elles affectent négativement les autres interventions – de premier choix – du gouvernement.

Il faut avoir l'ambition d'une politique publique simple et efficace. Une politique qui favorise l'entrepreneuriat. Il faut restaurer la confiance mutuelle entre l'entrepreneur et l'Etat. Il faut que l'Etat et les entrepreneurs collaborent, il faut qu'ils se voient comme mutuellement bénéfique, ils doivent travailler ensemble, pas l'un contre l'autre.

6. Entrepreneuriat et innovation

L'entrepreneuriat et l'innovation sont mutuellement liés. Et une des principales contributions d'un entrepreneur à la société réside dans sa capacité à innover. Car un entrepreneur peut innover tout comme une innovation peut être accaparée par un entrepreneur. Les entrepreneurs peuvent ainsi transformer de nouvelles inventions techniques ou scientifiques en produits que les gens veulent acheter. Elle est là l'innovation, c'est précisément cette transformation. Mais cela ne fait pas de l'entrepreneuriat et de l'innovation des synonymes. Il y a une multitude d'entrepreneurs qui n'innovent pas. Beaucoup imitent. Les entrepreneurs innovants sont plus que des entrepreneurs car ils innovent. Ils sont aussi plus que des innovateurs car dans l'entrepreneuriat il y a une composante organisationnelle. L'entrepreneur se distingue ainsi par son comportement qui est associé à la création de nouvelles organisations plutôt que dans le maintien ou le changement d'opérations au sein d'organisations établies.⁶⁴

C'est bien la dimension organisationnelle qui distingue l'entrepreneuriat de l'innovation, comme c'est la mise en pratique ou la commercialisation qui distingue l'innovation de l'invention. En conséquence, l'entrepreneur innovant fait davantage que de transformer une invention en un produit commercial, il crée l'organisation de cette commercialisation.

L'innovation, une affaire de toute taille

Jusque dans les années 1970, l'innovation et le progrès technologique étaient perçus comme relevant du domaine des grandes entreprises car le pouvoir de marché, les économies d'échelle et l'abondance de ressources étaient nécessaires à l'innovation. Mais l'économie a évolué et, dans ce nouveau paysage, les avantages des PME en matière d'innovation se sont dessinés. Elles sont moins bureaucratiques et donc plus libre de se lancer. Aujourd'hui, les études suggèrent que les nouvelles firmes et les PME jouent un rôle central en tant qu'innovateur, en tout cas dans certains secteurs, dans certaines industries et en certains endroits. Il y a plus d'opportunités d'entrepreneuriat dans

64 Gartner, William B., and Nancy M. Carter, 2004: "Entrepreneurial Behavior and Firm Organizing Processes," in Acs and Audretsch eds., Handbook of entrepreneurship research, Boston, MA: Houghton Mifflin.

certaines industries, c'est le cas par exemple des industries à hautes technologies.⁶⁵ La possibilité qu'une opportunité soit saisie par un jeune entrepreneur plutôt que par une entreprise établie dépend aussi du secteur dans lequel on opère. On s'attend à ce que les PME contribuent plus largement à l'innovation dans le secteur des nouvelles technologies. A l'inverse, les grandes entreprises seront les artisans de l'innovation dans le secteur aéronautique ou pharmaceutique. C'est la configuration de marché dans ces secteurs qui induit le type d'entreprises innovantes présentes.

Le processus d'innovation doit être vu de manière globale. Il ne faut pas opposer les firmes par leur taille. Les opportunités se génèrent par l'investissement global dans la connaissance. Ainsi, un employé d'une grande firme peut avoir une idée d'invention qui aboutira sur une innovation⁶⁶. La décision de poursuivre cette innovation potentielle dépend de la valeur espérée du nouveau produit qui en découle. L'inventeur attendra une compensation pour cette potentielle innovation. Si l'employeur valorise différemment le potentiel d'innovation que l'innovateur, la décision de poursuivre ou non le processus d'innovation pourra avoir une issue différente tout comme elle pourra décider qu'elle mérite un niveau de compensation différente (et a priori plus bas) que celui attendu par l'employé. Dans chacun de ces cas, l'employé évaluera l'opportunité de lancer lui-même sa nouvelle affaire. Si le potentiel entrepreneur attend un gain de l'innovation qui diffère fortement du gain dont il bénéficiera auprès de son employeur, il peut décider de lancer son nouveau produit lui-même, à travers une nouvelle firme. On parle ici d'une spin-off car la connaissance a été générée dans la firme établie. Dans l'exemple des spin-off, la connaissance est générée par une grande firme et elle est exploitée et commercialisée par un individu ou une PME. Ainsi, l'entrepreneuriat sert l'innovation en diffusant et en commercialisant la connaissance.⁶⁷

La société ne tire pas un bénéfice systématiquement plus élevé parce que c'est une grande ou une petite entreprise qui innove. Non, il faut rendre l'innovation possible dans chacune de ces firmes. C'est en ce sens qu'il faut éviter l'opposition classique entre grande entreprise et PME car l'innovation dans l'une n'exclut pas l'innovation dans l'autre. Même, l'innovation globale dépend de l'une comme de l'autre. Il faut veiller à promouvoir l'innovation chez chacun plutôt que de distordre les choix de chacun. Les grandes firmes sont plus actives dans la recherche et les PME semblent plus actives dans la capacité à générer des innovations de ces recherches.⁶⁸

Les deux entités sont donc complémentaires, au moins dans certains secteurs. Bien entendu, les spécificités sectorielles ont un impact significatif sur l'innovation et l'entrepreneuriat. Ainsi, dans un secteur où les barrières à l'entrée sont relativement faibles, il y a peu d'incitations à innover car, via

65 Audretsch, David B. 1995: *Innovation and Industry Evolution* (Cambridge: MIT Press).

66 L'innovation c'est le processus de développement de l'invention qui résulte par l'introduction d'un nouveau produit, service ou processus dans un marché voir Edwards and Gordon, 1984, *Characterization of Innovations Introduced on the U.S. Market in 1982*, Futures Group and NTIS.

67 Acs, Zoltan J. & Audretsch, David B., 2005: "Entrepreneurship, Innovation and Technological Change," *Foundations and Trends(R) in Entrepreneurship*, now publishers, vol. 1(4), pages 149-195, November.

68 Acs, Zoltan J. & Audretsch, David B., 2005: "Entrepreneurship, Innovation and Technological Change," *Foundations and Trends(R) in Entrepreneurship*, now publishers, vol. 1(4), pages 149-195, November.

l'entrée de nouvelles firmes, on s'attend à ce qu'il y ait rapidement de nouvelles innovations qui érodent la rente de l'innovation précédente. Et dans les secteurs où les barrières à l'entrée sont élevées, il n'y a pas non plus d'incitation à l'innovation car l'absence de potentiels concurrents réduit la valeur économique de l'innovation. Aussi, l'avantage à l'innovation des firmes établies par rapport à des nouvelles firmes dépend également du secteur d'exploitation. Par leur structure et leurs caractéristiques, les grandes firmes seront favorisées dans les secteurs concentrés, syndiqués, à haute intensités de capital et à publicité et à marketing intensifs. A l'inverse, les PME auront un avantage relatif à innover dans des secteurs hautement innovants.

A nouveau, la taille des entreprises doit être davantage vue comme une conséquence de la structure du marché plutôt que comme un critère d'opposition dans la capacité à innover. En ce sens, soutenir un type d'entreprise, en l'occurrence les PME, dans leurs efforts d'innovation ne pénalise pas en soi les autres acteurs du marché à partir du moment où ils n'opèrent pas dans les mêmes segments et où ils n'ont pas les mêmes attentes de l'innovation. A l'inverse, ce soutien favoriserait les autres acteurs car il augmenterait le stock de connaissance disponible et dont chacun pourrait profiter.

Il faut avoir l'ambition de devenir un pays d'innovation. Un pays qui offre des opportunités d'innovation qui proviennent d'un marché sain et dynamique. Un pays qui n'oppose pas les acteurs de l'innovation mais qui les fait travailler ensemble pour que chacun bénéficie mutuellement des efforts des autres et pour que chacun engendre de la bonne croissance.

Une histoire de certains lieux

L'innovation ne tombe pas du ciel, elle se suscite. Si tel n'était pas le cas, on observerait une distribution géographique aléatoire de l'innovation. Or ce n'est pas le cas. Il y a des poches d'innovation. La plus connue est sans nul doute la Silicon Valley. C'est un pôle d'attraction d'activités économiques à ambition innovante. C'est ce que l'on nomme cluster ou pôle de compétitivité. Il s'agit d'un regroupement d'entreprises et d'institutions associées géographiquement proches, opérant dans un champ d'activité particulier et reliées par des points communs et des complémentarités.⁶⁹ D'un point de vue économique, les pôles de compétitivités tirent leur valeur ajoutée des retombées et des externalités positives mutuelles dont bénéficient les entreprises. Elles peuvent prendre la forme de partage d'infrastructures et d'inputs spécifiques, de pôles de main d'œuvre spécialisée, de transferts de technologie. En outre, les politiques de clusters sont apparues comme le moyen d'allier à la fois une approche sectorielle qui cible des secteurs bien précis, et une approche plus horizontale, qui agit sur l'environnement productif des entreprises au-delà d'un secteur spécifique.⁷⁰

La Belgique et ses régions ne sont pas en reste en termes de clusters. La Wallonie s'est dotée de

69 Porter, M. 2000. Location, competition, and economic development: Local clusters in a global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.

70 Mayneris, F. 2011. Impact des politiques de clusters sur les performances des entreprises. Enseignement de l'expérience française. *Regards économiques*, Université catholique de Louvain, 91.

pôle de compétitivités avec ses Plan Marshall. C'est un pas dans la bonne direction. Mais, après la phase de décollage qui s'est opérée depuis les années 2000, il est aujourd'hui nécessaire d'évaluer l'efficacité de ces zones à haut potentiel et, le cas échéant de les organiser pour parvenir à une meilleure cohérence. Si le but final de ces poches d'activités est bien de créer davantage d'innovation, de croissance et d'emploi, encore faut-il que ce but soit atteint. Car les politiques de clusters ne sont pas bonnes ou mauvaises en soi, il y a des initiatives qui marchent et d'autres pas. Leur évaluation permet d'identifier les succès et les échecs. Elle fournit aussi un éclairage sur le dispositif lui-même de la politique, utile à son évolution et à son amélioration.⁷¹

La mise en place de ces clusters peut donc sans nul doute s'avérer bénéfique pour la société. Néanmoins, tous les clusters ne sont pas bons. Il est dès lors nécessaire d'évaluer chacun d'eux, pour tirer des leçons de chaque projet. Nombre de ces centres sont encore jeunes. Dans l'ensemble, ils semblent fonctionner comme en atteste la création d'emploi plus élevées en leur sein. Mais il faut tirer le maximum de chacun d'eux.

Il faut avoir l'ambition de développer des pôles de compétitivités qui attirent les entrepreneurs parce qu'ils leur permettent de développer leur activité. C'est le succès et la réputation de ces centres qui doivent motiver nos entrepreneurs nationaux et attirer les entrepreneurs étrangers. Les gens doivent voir, entendre dire et savoir que nos centres sont excellents !

7. Conclusion

Il découle de l'analyse ci-dessus que l'entrepreneuriat n'est pas la simple création d'une nouvelle activité. Une vaste palette d'aptitudes et de compétences est requise pour permettre à un individu de saisir une opportunité. Les principales données dont nous disposons aujourd'hui⁷² balaient un large éventail d'indicateurs. Si la période sur laquelle portent ces données est aujourd'hui encore trop courte, ces données constituent néanmoins une base solide sur laquelle s'appuyer pour tirer des leçons et recommandations.

Générer les bons entrepreneurs...

Ces indicateurs de l'entrepreneuriat nous permettront de répondre à plusieurs questions. Ils nous permettront d'évaluer dans quelle mesure certains facteurs sont favorables ou non à l'entrepreneuriat. Ils nous permettront aussi de comparer la position relative de la Belgique avec celle de nos voisins et aussi avec celle des meilleurs élèves.

Mais il est néanmoins important de préciser le cadre normatif posé dans les sections précédentes.

⁷¹ Mayneris, F. (2011).

⁷² Les principales données disponibles pour des comparaisons internationales sur l'entrepreneuriat sont compilées par le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la Banque Mondiale et Eurostat.

Qui sont de jeunes entreprises innovantes...

Nous mettons l'accent sur les entrepreneurs innovants mais nous ne considérons pas toute la politique d'innovation et de R&D. Nous focalisons notre attention sur les jeunes entreprises,⁷³ c'est-à-dire celles qui ont été créées récemment. Par extension, notre attention se porte sur les PME. Mais nous n'opposons en aucun cas les PME et les grandes entreprises, d'une part parce qu'elles ne sont pas concurrentes dans le processus d'innovation mais aussi parce qu'une jeune entreprise peut être grande toute en étant jeune, c'est le cas des « gazelles », ces jeunes entreprises à forte croissance. Des jeunes entrepreneurs innovants donc, pour une croissance économique durable, de la valeur ajoutée et des emplois. Mais comme l'entrepreneuriat ne révèle sa valeur qu'après avoir fonctionné, le défi est de créer les conditions qui font que l'entrepreneuriat est possible et favorisé ou, du moins, qu'il n'est pas défavorisé par rapport à ses alternatives. Le but n'est donc pas de favoriser tel ou tel projet dont l'évaluation de l'opportunité ne pourra d'ailleurs être faite qu'a posteriori. Non, le but est de créer un environnement qui engendre des projets entrepreneuriaux innovants, en ne considérant pas les tentatives qui ne perdurent pas comme des échecs, mais bien comme des indicateurs d'un climat favorable. Le but n'est pas de discriminer entre les différents entrepreneurs. Ainsi, si l'on accorde plus d'attention à certains entrepreneurs, les incitations couvriront aussi tout un pan de l'activité d'autres entrepreneurs. Si l'on veut favoriser les entrepreneurs innovants ce n'est pas aux dépens des autres. D'ailleurs l'ensemble des entrepreneurs, innovants et autres, bénéficieront de mesures prises pour inciter à l'entrepreneuriat.

Qui sont des entrepreneurs nationaux...

Nous insistons sur la création indispensable d'entrepreneurs nationaux. Il faut créer une mentalité entrepreneuriale. Nous pouvons aussi attirer des entrepreneurs étrangers dans notre pays. Il faut mettre en place de bonnes incitations à devenir entrepreneur, ainsi qu' à venir entreprendre en Belgique.

Au moyen de politiques publiques...

Nous les verrons éclore et nous les attirerons sur notre sol si l'environnement entrepreneurial y est propice. Mais pour cela, il faut mettre en place les réformes nécessaires. Ces réformes donneront l'impulsion à la dynamique entrepreneuriale parce que l'entrepreneuriat entraîne l'entrepreneuriat. Dans leur conception et dans leur mise en pratique, ces réformes doivent se baser sur de grands principes directeurs.

⁷³ Lorsque nous parlons de jeune entrepreneur, le qualificatif jeune est lié au projet entrepreneurial et non à l'âge de l'entrepreneur.

Qui se basent sur des principes...

Opportunité : L'entrepreneuriat a des alternatives, il faut veiller à ne pas contraindre le choix individuel en rendant les alternatives à l'entrepreneuriat systématiquement plus attrayantes. Devenir entrepreneur doit être opportun.

Neutralité : L'entrepreneur doit générer de la valeur, il ne doit pas être motivé par la rente tirée d'un éventuel arbitrage entre différents régimes possibles, c'est ainsi qu'il faut toujours veiller à assurer la neutralité entre différents régimes d'activités possibles.

Complémentarité : L'entrepreneur est un élément constitutif de tout un système. Comme les autres composantes de ce système, il contribue à sa performance. Les entrepreneurs sont complémentaires aux autres agents de l'économie, en particulier les grandes entreprises et l'Etat. Il ne faut donc pas les opposer.

Adaptabilité : L'activité entrepreneuriale se caractérise par le changement et l'innovation, l'environnement entrepreneurial créé ne devra dès lors pas être figé, il devra être conçu de telle manière qu'il puisse s'adapter justement aux évolutions du secteur.

Simplicité : La valeur ajoutée de l'entrepreneur vient de sa créativité, l'administration de sa créativité doit dès lors être réduite au maximum. Les règles qui régissent son activité doivent être simples dans leur application et transparentes dans leur but.

Dans des domaines spécifiques...

Notre pays a ses faiblesses. Commençons par nous y attaquer. Retenons que la culture entrepreneuriale, le réseau, la technologie et dans une moindre mesure le financement, sont autant de goulots d'étranglements pour nos entrepreneurs. Des politiques d'éducation et de sensibilisation à l'entrepreneuriat, d'innovation et de R&D à travers notamment les clusters, ainsi que d'accès au capital, sont à construire en priorité et pour le long terme.

8. Recommandations

- Développer une stratégie afin de stimuler une attitude positive envers l'entrepreneuriat.
- Faire la publicité du succès de nos entrepreneurs.
Pour personifier la réussite et rendre possible l'identification à une personne modèle.
- Introduire des projets entrepreneuriaux comme matière d'enseignement.
En vue de développer l'esprit d'initiative de nos jeunes et de leur donner des capacités entrepreneuriales.
- Effectuer un screening régulier permettant de vérifier l'impact de différentes mesures, comme les mesures régulatrices du marché qui créent des barrières à l'entrée et à la sortie pour les entreprises innovantes.
- Attaquer les barrières à la création d'entreprise sur le plan des régulations de la fiscalité. Le coût d'une création d'entreprise chez nous est 60 % plus élevé que la moyenne de la zone euro et le coût de transfert de propriété est trois fois plus élevé.
- Prévoir une évaluation des initiatives relativement neuves en matière d'économie de partage au niveau fédéral et des initiatives soutenant les start-ups au niveau fiscal et financier.

