

Encourager les jeunes à entreprendre

LES DÉFIS POLITIQUES

DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL



OCDE 

© OCDE, 2001.

© Logiciel, 1987-1996, Acrobat, marque déposée d'ADOBE.

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés. L'OCDE autorise la reproduction d'un seul exemplaire de ce programme pour usage personnel et non commercial uniquement. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdits. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.

Les demandes sont à adresser au :

Chef du Service des Publications,
Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal,
75775 Paris Cedex 16, France.

Encourager les jeunes à entreprendre

Les défis politiques

Cahiers LEED N° 29



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:

PUTTING THE YOUNG IN BUSINESS
Policy Challenges for Youth Entrepreneurship

© OCDE 2001

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, Tél. (33-1) 44 07 47 70, Fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, ou CCC Online : www.copyright.com. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

Avant-propos

Le rôle capital que joue l'entrepreneuriat en tant que levier du développement économique et de la création d'emplois est de mieux en mieux compris. Pourtant, même à l'heure de la «nouvelle économie», les pouvoirs publics ne reconnaissent pas et ne valorisent toujours suffisamment son potentiel. Du point de vue de la cohésion sociale, l'entrepreneuriat peut aussi jouer un rôle important en donnant à des personnes qui risqueraient d'être écartées du marché du travail une chance de créer leur propre moyen de participation à la vie économique. C'est pourquoi l'une des préoccupations du Programme LEED de l'OCDE est de susciter une réflexion sur les facteurs qui favorisent ou au contraire découragent la création d'entreprise, et les mesures qui peuvent être prises pour l'encourager. Ce document consacré à l'entrepreneuriat des jeunes s'inscrit dans cette optique. Il présente quelques-uns des nombreux programmes en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes qui ont été mis en place au niveau local au cours des dernières années. Ces programmes facilitent l'insertion des jeunes sur le marché du travail selon des modalités qui renforcent l'économie et la rendent plus flexible. Mais ce document présente aussi quelques-uns des obstacles qui restent à surmonter pour que les jeunes puissent donner toute la mesure de leurs talents d'entrepreneurs et indique comment les politiques suivies dans ce domaine pourraient être rendues plus efficaces.

Ce bilan des évolutions intervenues sur le front des politiques en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes s'appuie sur une série de rapports présentés lors d'une conférence internationale que le Programme LEED de l'OCDE a organisé à Rome en novembre 1999 avec le soutien d'*Imprenditorialità Giovanile*, agence italienne chargée de promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes. Un certain nombre de rapports présentant le contexte de l'action publique dans des pays comme l'Australie, le Canada, les États-Unis, la France, l'Italie et le Royaume-Uni, décrivant les problèmes rencontrés par les jeunes dans la période de changement économique et social que nous traversons, avaient été commandés pour cette conférence. Pour compléter ce travail, le Secrétariat du Programme LEED a mené une étude de fond en vue de recenser, décrire et comparer quelques-uns des programmes les plus intéressants mis en place dans les pays de l'OCDE pour promouvoir l'entrepreneuriat au sein de la jeunesse. Le présent document fait la synthèse de ce travail et des analyses qui en ont découlé. Il a été rédigé par Robert Cornell, ancien Secrétaire général adjoint de l'OCDE, qui a été invité à donner son point de vue sur les enjeux actuels de l'entrepreneuriat des jeunes.

Table des matières

Préface	7
Chapitre 1. Problèmes et questions	13
Le problème crucial du chômage des jeunes	14
Des situations nationales contrastées : quelques exemples	14
Des approches diversifiées.....	21
Tentative de définition de l'emploi indépendant	23
Incidence de l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE et attitudes à son égard	25
Conclusions	39
Chapitre 2. De nouvelles formes d'action pour encourager les jeunes à entreprendre ..	41
Introduction	41
Étude comparative de certains pays	46
Autres exemples de « bonnes pratiques »	80
Réseaux internationaux d'entreprises dirigées par des jeunes.....	82
Chapitre 3. Éducation, formation et entrepreneuriat des jeunes	85
Introduction.....	85
Deux définitions	88
Former les enseignants	90
L'éducation à l'entrepreneuriat dans les établissements d'enseignement primaire, secondaire et tertiaire	91
Formation	93
Chapitre 4. Conclusions et recommandations	95
Principales conclusions	95
Quelques recommandations	97
Notes	101
Bibliographie	105
Liste des figures	
1. PIB et chômage au Canada, 1988-1998	15
2. Population active canadienne, 1988-1998.....	16
3. Dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes : description schématique	42

Liste des tableaux

1. Un aperçu du chômage des jeunes aux États-Unis	18
2. État des lieux quantitatif de l'emploi indépendant dans la zone de l'OCDE, 1970 et 1996	26
3. L'emploi non salarié en Italie et dans quelques autres pays, 1980-1996.....	28
4. Effectifs civils occupés en Italie, par catégorie professionnelle, 1980 et 1995	29
5. Les jeunes et l'emploi indépendant en Australie, 1995.....	34
6. Quelques résultats d'enquête sur les préférences en matière de statut professionnel, 1989.....	36
7. Satisfaction sur le plan professionnel	38
8. Fonds consacrés par le gouvernement italien aux dispositifs relevant de la politique du marché du travail, 1998.....	48

Liste des encadrés

1. Aperçu des nouvelles mesures annoncées par le gouvernement français en avril 2000 pour encourager la création d'entreprises en France	55
--	----

Préface

Paul Cullen, président du Comité de Direction du Programme LEED

La présentation de ce rapport au nom du Comité de Direction du Programme d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local (LEED) me donne l'occasion de décrire le rôle que ce programme continue de jouer dans le nouveau contexte de l'OCDE.

Lors du lancement en 1982 du Programme concernant les initiatives locales de création d'emplois, le Secrétaire général de l'époque, Émile Van Lennep, avait exprimé l'opinion (partagée par le Conseil) que les politiques macro-économiques étaient seules à même de créer des emplois dans le secteur marchand. Cependant, le ralentissement de la croissance économique et la montée du chômage poussèrent les ministres du travail à ajouter à leurs fonctions traditionnelles d'aide à la recherche d'emploi et d'administration des indemnités de chômage des interventions en faveur de la création d'emploi. Les politiques structurelles, notamment celles visant à accroître la flexibilité du marché du travail, se virent accorder une place de plus en plus importante. Aujourd'hui, il est communément admis parmi les dirigeants des pays de l'OCDE que la croissance de l'emploi dépend *à la fois* des politiques macro-économiques et des politiques structurelles, y compris dans le secteur non marchand. Le Programme LEED est toujours centré sur les économies et les communautés locales, mais on reconnaît aujourd'hui au développement économique au niveau local un rôle déterminant en matière d'emploi, et ce d'autant plus dans le contexte actuel de mondialisation. «Penser à l'échelle mondiale, agir au niveau local» est devenu l'un des credos politiques actuels.

Si je me permets ce bref rappel du passé, c'est parce qu'il me semble que l'OCDE ne s'est pas encore complètement adaptée à ce que l'on peut appeler le passage d'une vision keynésienne à une vision schumpétérienne de l'économie. Même l'*Étude de l'OCDE sur l'emploi*, pourtant tant applaudie, néglige quelque peu le processus d'innovation par rapport au processus d'ajustement dans les économies modernes des pays de l'OCDE. En fait, les politiques structurelles insistent plus sur la «flexibilité» des ressources, et notamment de la main-d'œuvre, que sur la «créativité» du capital humain inhérente à la «nouvelle économie», quelle que soit la signification donnée à ce terme.

La question fondamentale est, me semble-t-il, celle du processus de «destruction créatrice» décrit par Schumpeter. A mesure que la concurrence s'internationalise et que le commerce se libéralise, il devient plus coûteux de protéger les emplois. La réussite économique repose donc sur un taux élevé de création d'emplois, lequel dépend largement, dans l'environnement instable que nous connaissons aujourd'hui, du dynamisme de la création d'entreprises. C'est cette logique qui place les entrepreneurs au cœur du débat. C'est pourquoi le Programme LEED, bien avant la publication de l'*Étude de l'OCDE sur l'emploi*, s'est intéressé en priorité aux conditions nécessaires pour permettre à tous les groupes sociaux, et pas seulement aux «enfants prodiges» évoqués par mon collègue Carlo Borgomeo, de prendre part au processus entrepreneurial au niveau local. Car c'est à ce niveau que sont prises la majorité des décisions entrepreneuriales.

Du fait de la prééminence traditionnelle des politiques macro-économiques, l'OCDE a toujours privilégié les approches descendantes. Il s'agit à présent de réconcilier les approches descendantes et ascendantes car la culture économique des pays de l'OCDE est en train d'évoluer à un rythme accéléré. Dans des démocraties modernes qui occupent les premiers rangs de la scène économique mondiale, le changement doit venir de la base et une fraction beaucoup plus large de la population doit prendre des initiatives économiques et des risques. Ce rapport, *Encourager les jeunes à entreprendre*, examine comment aider les jeunes à saisir cette dynamique.

En tant que président du Comité de Direction du Programme LEED, je ne peux que me réjouir de la publication de ce rapport au moment même où l'OCDE commence à débattre de l'importance et du rôle de la nouvelle économie, thème du récent Forum 2000.

Carlo Borgomeo, Vice-président du Comité de Direction LEED et président de *Imprenditorità Giovanile*

En tant que coorganisateur de la Conférence de Rome sur l'entrepreneuriat des jeunes, je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de plaider pour un changement radical de politique à l'égard des jeunes dans les pays de l'OCDE.

Dans son rapport de base pour la conférence de Washington qui avait pour thème «Préparer les jeunes au XXI^e siècle», le Secrétariat parvenait au constat alarmant que *«malgré la diminution relative du nombre de jeunes et la multiplication des programmes les concernant au cours des deux dernières décennies, leur situation en termes d'emploi et de revenus s'est détériorée, de façon considérable dans certains pays»*.

Nul doute que la persistance d'une telle situation aurait à long terme un coût énorme pour la société et l'économie. Mais que faire concrètement pour y remédier ?

La première chose serait selon moi d'admettre qu'il n'existe pas de remède universel à ce problème. Depuis les chocs pétroliers des années 80, le ralentissement de la croissance économique et la diminution des possibilités d'emploi ont, de façon bien compréhensible, conduit les pouvoirs publics à se préoccuper jusqu'à l'obsession de la transition entre l'école et le monde du travail. Les politiques de l'éducation ont été de plus en plus influencées par le système allemand d'apprentissage, dans lequel les jeunes entrent de bonne heure en contact avec le monde du travail. Les politiques dites «actives» du marché du travail ont privilégié «l'expérience professionnelle» et la formation nécessaires pour combler l'écart entre les connaissances scolaires et les compétences nécessaires dans la vie active. L'abaissement des coûts de recrutement des jeunes, facteur d'amélioration de la flexibilité du marché du travail, est devenu l'un des thèmes récurrents de la politique économique. En revanche, le fait que la situation des jeunes au sein de l'économie et de la société ait radicalement changé n'a guère retenu l'attention. Or l'une des questions essentielles qui se posent aujourd'hui est celle-ci : la transition, mais vers quoi ?

Pour répondre simplement à cette question, on peut dire qu'alors que leurs parents et grands-parents abordaient un monde du travail où métiers et secteurs d'activité étaient stables et bien définis, la nouvelle génération accède à un univers professionnel comparable à un terrain volcanique entrecoupé de sables mouvants. Dans ce contexte, la question de l'entrepreneuriat des jeunes, thème de la Conférence de Rome, revêt une importance cruciale. Si la «nouvelle économie» doit s'appuyer sur une culture de l'entrepreneuriat, comme l'affirment à présent des hommes politiques éminents, il est évident que l'on s'expose à des difficultés en excluant les jeunes de cette culture. Les politiques doivent au contraire viser à faciliter et encourager le changement d'attitude des jeunes, de plus en plus nombreux à souhaiter créer leur propre emploi.

Il faut absolument saisir cette chance. Les jeunes ont pour l'innovation et le changement des dispositions naturelles dont nous pouvons tirer parti si nous avons compris que le lancement réussi d'une entreprise, même petite, constitue un processus d'innovation. Les jeunes disposent dans ce domaine d'un avantage comparatif. Les technologies de l'information constituent bien sûr un outil indispensable et les jeunes les maîtrisent mieux que leurs aînés. Mais l'essence de la nouvelle économie est l'innovation dans tous les domaines, y compris le social. En résumé, on peut dire qu'une nouvelle culture du travail est en train d'émerger et que les jeunes entrepreneurs ont la capacité de la comprendre et de jouer le rôle de pionniers.

Pour comprendre cette culture, il faut notamment admettre que l'innovation technologique et l'innovation sociale font partie intégrante du même processus de modernisation. C'est là que réside probablement l'explication du paradoxe de

la productivité de Solow – le fait que les gains de productivité aient tardé à se manifester en dépit de l'investissement massif des États-Unis dans l'informatique. Ce paradoxe s'est trouvé résolu lorsque les entreprises ont compris cette réalité, et aussi grâce à l'essor spectaculaire de nouveaux services à forte intensité de main-d'œuvre qui ont donné naissance à environ un million de nouvelles entreprises par an aux États-Unis. En Italie, un concours national organisé récemment à l'intention des jeunes entrepreneurs a suscité l'envoi de 65 000 offres, dont environ 6 000 concernaient des projets d'activité dans le domaine des loisirs, signe qu'une nouvelle culture économique est en train de naître.

On pourrait craindre que cette capacité d'innovation technologique et sociale ne soit limitée à une nouvelle élite, aux «enfants prodiges» de la nouvelle culture entrepreneuriale. L'exemple de l'Italie tend à démontrer le contraire. L'argent, la tradition et l'éducation transmis par le milieu social et familial ne sont pas les clefs de la réussite entrepreneuriale. Comme l'a démontré le Programme LEED depuis sa mise en place par l'OCDE, on assiste à une popularisation et à une démocratisation de l'entrepreneuriat : les femmes, les chômeurs et les personnes défavorisées peuvent se lancer avec succès dans l'aventure entrepreneuriale s'ils bénéficient de mesures d'accompagnement adaptées. Il va de soi que les jeunes, et à fortiori les jeunes défavorisés, n'ont pas accès au capital de démarrage et que les banques traditionnelles ne peuvent pas répondre à leurs besoins. Il est tout aussi évident que si «l'université de l'entrepreneuriat» n'existe pas et n'existera jamais, la formation est absolument indispensable. Mais le point essentiel, c'est qu'on ne naît pas entrepreneur mais qu'on le devient grâce à l'expérience, ce qui signifie que les jeunes entrepreneurs doivent avoir pour «tuteur» une entreprise qui possède déjà cette expérience. Ce tutorat doit être contractualisé et donc rémunéré. Sur tous ces aspects – les capitaux, la formation, l'expérience – l'intervention des pouvoirs publics peut être déterminante.

C'est pourquoi j'ai commencé cette préface en prônant un changement radical de politique et une approche plus globale ne se limitant pas aux politiques sociales, de l'éducation, de la formation et de la main-d'œuvre progressivement mises en place depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Le plein emploi et l'État providence sont les fondements sur lesquels ces politiques ont été édifiées et tous deux reposaient sur l'interprétation que l'on avait jusqu'à présent du cycle économique et de ses relations avec le bien-être humain. Or le cycle économique se transforme sous l'influence de la mondialisation et du progrès technologique : certains parlent de la «mort» du cycle économique, d'autres d'un nouveau paradigme technologique préfigurant une longue période de croissance, d'autres encore de société postindustrielle. Ces phénomènes sont trop complexes pour être résumés par une formule, mais il est indéniable que nous sommes entrés dans une ère de «destruction créatrice» où l'enjeu capital, central, incontournable

consiste à créer les entreprises qui créeront des emplois pour remplacer ceux dont la destruction est inéluctable. A mesure que le rythme du changement s'accélère, les valeurs associées à l'entrepreneuriat – initiative, prise de risque, créativité – se diffusent dans tous les secteurs, y compris dans l'enseignement de base donné à la nouvelle génération. Le paradoxe est que la sécurité, aussi nécessaire que le changement, ne puisse être durablement maintenue que si les pays parviennent à créer des opportunités et à aider leurs citoyens à les saisir. Le souci d'égalité, primordial en démocratie, veut que l'on distribue ou que l'on redistribue ces opportunités, en particulier au profit des jeunes qui furent parmi les « perdants » de la période consécutive aux chocs pétroliers.

J'espère que les conférences de Washington et de Rome marqueront le début d'un nouveau chapitre de la réflexion que l'OCDE consacre depuis longtemps au rôle des jeunes dans la société et l'économie. Que ce soit dans les décennies d'après-guerre marquées par l'expansion des possibilités d'emploi pour les jeunes, lors des révoltes étudiantes de mai 1968 ou face aux dures réalités de la période de chômage de masse des années 80 et 90, l'OCDE a toujours encouragé l'innovation. Or je suis convaincu que nous sommes parvenus à un nouveau tournant. Tant sur le plan économique que culturel, les pays de l'OCDE doivent tirer parti de la créativité des jeunes, et notamment de la nouvelle génération de jeunes femmes qui revendiquent l'égalité des chances. Les nouvelles opportunités économiques existent, mais les saisir exige davantage de prise de risque qu'autrefois. La révolution des communications sera un élément déterminant, sachant que l'ordinateur et Internet peuvent engendrer l'isolement ou permettre au contraire aux jeunes d'aujourd'hui de donner libre cours à leur désir de communiquer et de marquer leur solidarité avec leurs contemporains dans le monde entier.

Nous ne pouvons préjuger des résultats, mais en tant que responsables politiques nous devons prendre le risque de miser avec lucidité sur la capacité des jeunes à prendre leur avenir en main.

Problèmes et questions

Si la création d'entreprise est une aventure personnelle et individuelle, c'est aussi l'affaire de la société tout entière. Car ses bénéfices sont collectifs. La création d'entreprise est en effet la clé de la croissance et de l'emploi. C'est d'elle que dépendent, à moyen terme, la prospérité et le rang de notre économie sur la scène du monde.

M. Jacques Chirac, président de la République française¹

Tout le monde, y compris parmi les experts et les bureaucrates, ne serait pas prêt à défendre une opinion aussi tranchée, et encore moins à adapter en conséquence les politiques traditionnelles des pays industrialisés en matière de chômage, d'éducation et de protection sociale. Dans l'esprit de beaucoup de gens, la création d'entreprise est encore considérée comme un domaine réservé aux investisseurs en capital-risque et aux preneurs de risques aguerris – l'affaire d'individus dynamiques, mais non de gens ordinaires, et encore moins l'affaire des jeunes, un domaine qui ne relève guère des mesures publiques de lutte contre le chômage, y compris le chômage croissant et persistant chez les jeunes.

Or cette vision traditionnelle est de plus en plus battue en brèche par des initiatives émanant principalement du secteur privé, mais aussi du secteur public comme en témoignent certaines initiatives gouvernementales exemplaires, notamment celles du gouvernement italien qui a joué un rôle de précurseur dans ce domaine. Trois postulats sont à la base de cette nouvelle vision. Premièrement, les jeunes sont capables de créer des entreprises et de réussir. Deuxièmement, la création d'entreprise peut largement contribuer au dynamisme et à la croissance économique. Troisièmement, pour les deux raisons qui précèdent, les mesures tendant à promouvoir l'esprit d'entreprise au sein de la jeunesse doivent trouver leur place dans les politiques nationales, régionales et locales du marché du travail et de l'éducation. Ces deux domaines d'intervention retiennent l'attention pour deux raisons : premièrement, les politiques de l'emploi traditionnelles des pays industrialisés se sont révélées incapables d'endiguer la montée du chômage des jeunes, y compris pendant les périodes de reprise économique. Si l'on veut encourager les jeunes entrepreneurs, il faut donc adapter ces politiques.

Deuxièmement, l'efficacité de ces nouvelles politiques reposera en grande partie sur l'aptitude des systèmes éducatifs à transmettre les compétences, les attitudes et l'état d'esprit qui favorisent la réussite chez ceux qui décident de créer leur propre affaire.

Une conférence à haut niveau sur ce thème a été organisée à Rome en novembre 1999 par l'Unité «développement économique et création d'emplois au niveau local» (LEED) du Service du développement territorial de l'OCDE, avec le coparrainage de l'Agence italienne pour l'entrepreneuriat des jeunes. Cette conférence a été l'occasion de faire le point des évolutions intervenues dans ce domaine et de passer en revue les programmes en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes mis en place dans un certain nombre de pays de l'OCDE, l'objectif étant d'établir un inventaire des «meilleures pratiques» dans ce domaine d'intervention relativement récent. Cet ouvrage présente les résultats de cette conférence. Il revêt la forme d'un exposé approfondi sur le sujet plutôt que d'une synthèse classique des débats. Ainsi conçu, il pourra servir d'ouvrage de référence à tous ceux qui s'intéressent à ces questions.

Le problème crucial du chômage des jeunes²

Dans les pays industrialisés, le chômage chez les jeunes est environ deux fois supérieur à celui des adultes. A titre d'exemple, les chiffres pour 1997 font apparaître, pour les pays européens de l'OCDE, un taux de chômage de 12 pour cent chez les 15-24 ans contre 6 pour cent pour l'ensemble de la population adulte (OCDE, 2000). Dans les pays les plus durement touchés par ce fléau, on peut penser qu'un tiers des jeunes sont à la recherche d'un emploi. Pour la zone de l'OCDE dans son ensemble, le taux de chômage global s'est maintenu au-dessus de 6 pour cent pendant toute la décennie 90. Le taux de chômage des jeunes étant en moyenne égal au double de ce chiffre, cela signifie qu'une large fraction de la jeunesse est restée exclue de l'école et du monde du travail sans trouver aucune solution ni aucune aide du côté des politiques économiques, éducatives et de l'emploi traditionnellement utilisées. Le gaspillage de ces ressources humaines qui pourraient contribuer à la croissance économique à court terme est source d'insatisfaction et de malaise généralisé chez les jeunes et pourrait laisser des séquelles durables dans la population adulte de la prochaine génération.

Des situations nationales contrastées : quelques exemples

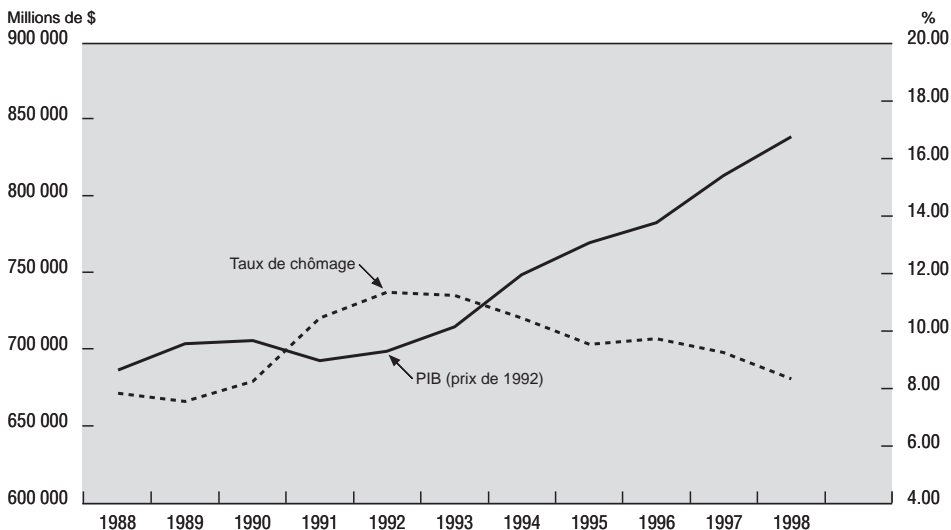
Un panorama international du problème du chômage des jeunes peut masquer les spécificités qui existent au niveau national. Les rapports et la documentation de référence préparés pour la conférence de Rome, même s'ils ne décrivent pas avec le même niveau de détail la situation de tous les pays de

l'OCDE, mettent néanmoins en lumière les différences et les problèmes communs aux pays (Grant et Dupuy, 1999 ; Dabson et Willson, 1999 ; White, 1999 ; Serieyx, 1998).

Au *Canada*, les effectifs de la population active ont connu entre 1988 et 1998 une progression régulière, de l'ordre de 13 pour cent, comparable au taux de croissance de la population dans son ensemble. Toutefois, le nombre de jeunes de 15 à 24 ans dans la population active a diminué de 14 pour cent au cours de cette période, et il n'a commencé que récemment à se stabiliser. A l'intérieur de cette tranche d'âge, les effectifs des 15-19 ans ont légèrement progressé de 1994 à 1998 (+1.4 %), alors que ceux des 20-24 ans ont continué à diminuer³.

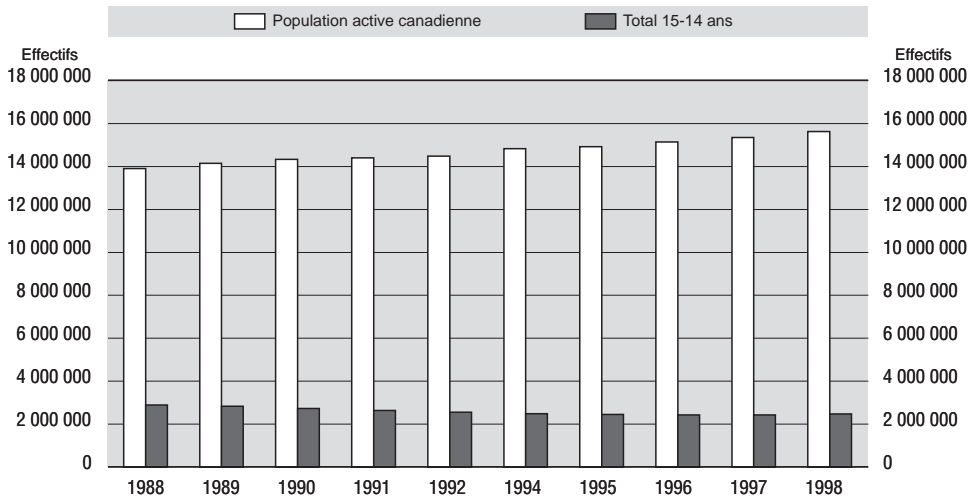
Comme on peut s'y attendre, le chômage global et celui des jeunes ont suivi une évolution parallèle à celle de la conjoncture, augmentant brutalement durant la crise de 1990-92, la plus grave que le Canada ait connu depuis les années 30, puis se stabilisant avant de décroître pendant le reste de la décennie (voir figures 1 et 2). Les jeunes canadiens ont été premières victimes de la crise. Plus sensible aux effets conjoncturels en période de récession qu'en période de reprise économique, le chômage des jeunes a augmenté plus rapidement que le

Figure 1. PIB et chômage au Canada, 1988-1998



Source : Statistique Canada, Catalogue 71-001, différentes années.

Figure 2. Population active canadienne, 1988-1998



Source : OCDE.

chômage global pendant la crise et a ensuite amorcé une décrue beaucoup plus lente lorsque l'économie a redémarré (figure 2). Les chiffres se passent de commentaires. Entre 1989 et 1992, le chômage a augmenté de 50 pour cent dans l'ensemble de la population mais il a fait un bond de 60 pour cent chez les jeunes, passant de 11.2 à 17.8 pour cent. Par la suite, le chômage global a chuté de 26 pour cent alors que la baisse n'a été que de 15 pour cent chez les jeunes. En conséquence, on comptait 15 pour cent de chômeurs chez les jeunes en 1998, soit près du double du taux enregistré dans l'ensemble de la population active.

Les disparités régionales de taux de chômage sont très marquées au Canada, avec une nette différence entre l'Est et l'Ouest qui reflète les inégalités de développement entre ces deux parties du pays. Les provinces de l'Atlantique enregistrent les taux de chômage les plus élevés (17.8 % au total et 28 pour cent chez les jeunes dans la province de Terre-Neuve en 1998) et les provinces des Prairies les taux les plus bas (5.7 % au total et 10.6 en Alberta)⁴. La population autochtone (près de 800 000 personnes) est elle aussi très durement touchée, avec 24 pour cent de chômeurs en 1996, soit 2.5 fois la moyenne nationale (9.7 %). Comme 55 pour cent de cette population a entre 15 et 24 ans, les jeunes autochtones paient un très lourd tribut au chômage⁵.

Comment expliquer que la proportion de jeunes canadiens parmi la population active soit plus faible qu'autrefois, et que les perspectives d'emploi de cette proportion plus réduite de jeunes actifs ne s'améliorent pas aussi rapidement que celles du reste de la population ? Le rapport canadien (Grant et Dupuy, 1999) attribue ce phénomène aux mutations du monde du travail. Depuis que la reprise s'est amorcée, on a assisté à une «flexibilisation» du marché du travail, caractérisée notamment par le développement du travail à temps partiel et sous contrat. Le rapport cite des études montrant que dans ces circonstances, les jeunes sont particulièrement visés par la règle «dernier entré, premier sorti». N'ayant ni ancienneté, ni expérience professionnelle significative, ils sont les premiers licenciés en cas de crise économique, et les derniers embauchés (quand ils ont la chance de l'être) lorsque l'économie redémarre car ils se trouvent alors en concurrence avec une vaste réserve de travailleurs plus âgés et expérimentés qui peuvent se prévaloir d'une expérience professionnelle.

De plus en plus souvent, les jeunes canadiens choisissent de retarder leur entrée sur un marché du travail qui leur offre peu de perspectives, prolongent leurs études et s'efforcent d'acquérir un peu d'expérience professionnelle en profitant de l'offre de plus en plus abondante d'emplois à temps partiel. Le rapport cite une enquête de Statistique Canada (1998) selon laquelle la période de transition entre les études et l'emploi à plein-temps tend à s'allonger et à devenir plus complexe. En 1988, cette transition durait environ 6 ans, de l'âge de 15 ans à 21 ans. En 1998, elle était passée à huit ans et concernait les jeunes de 16 à 24 ans, qui n'avaient même pas l'assurance de décrocher un emploi à plein-temps à l'issue de cette période. Ceux qui quittent finalement le système éducatif ont de fortes probabilités de ne trouver qu'un travail à temps partiel. En 1996, environ 20 pour cent des emplois non destinés aux étudiants étaient des emplois à temps partiel, soit trois fois plus que vingt ans auparavant, et la proportion d'employés à temps partiel parmi les jeunes non étudiants était supérieure à celle enregistrée chez les travailleurs plus âgés.

Aux États-Unis, les perspectives d'emploi des jeunes dépendent de leur niveau d'éducation, de leur race, de leur âge et de leur sexe. Le niveau d'éducation est le critère le plus déterminant, indépendamment des trois autres (voir tableau 1). Les jeunes hommes de race noire qui ont récemment abandonné leurs études secondaires rencontrent les pires difficultés.

Contrairement au Canada, les taux d'activité des jeunes sont plus ou moins équivalents à ceux de l'ensemble de la population et ont peu varié ces dernières années ; les données ne font apparaître qu'une légère baisse : entre 1994 et 1998, le taux d'activité des jeunes est passé de 66.4 pour cent à 65.8 pour cent, tandis que le taux global progressait légèrement, passant de 66.6 pour cent à 67.1 pour cent. Par ailleurs, comme la majorité des jeunes de 16 à 24 ans sont encore scola-

Tableau 1. **Un aperçu du chômage des jeunes aux États-Unis**
(en pourcentage, dernière année disponible, jeunes de 16 à 24 ans)

Taux globaux, 1998		Taux par âge et par sexe, 1997	
Ensemble de la population active, tous âges confondus	4.5	Hommes, 16-19 ans	16.9
16-19 ans	14.6	Hommes, 20-24 ans	8.9
20-24 ans (4 ^e trimestre 1998)	7.1	Femmes, 16-19 ans	15.0
		Femmes, 20-24 ans	8.1
Chômage et niveau d'études, 1998 ¹		Taux par race et par sexe, 1995	
Doctorat	1.3	Hommes de race blanche	15.6
Diplôme professionnel	1.4	Femmes de race blanche	13.4
Maîtrise	1.6	Hommes de race noire	37.1
Licence	1.9	Femmes de race noire	34.3
Associate Degree (équivalent du niveau DEUG)	2.5	Hommes d'origine hispanique	25.6
Études post-secondaires, sans diplôme	3.2	Femmes d'origine hispanique	22.6
Diplôme de fin d'études secondaires	4.1		
Niveau inférieur au 2 ^e cycle secondaire	7.1		
Taux de chômage des jeunes ayant récemment abandonné leurs études secondaires, 1997		Taux par race, 16-19 ans, 1998	
Total	55.1	Blancs	12.6
Blancs	51.2	Noirs	27.6
Noirs	82.6	Hispaniques	21.3
Hispaniques (1996)	45.5		

1. Taux pour l'ensemble de la population active.

Source : Dabson et Willson (1999), chiffres fournis par le US Bureau of Labor Statistics (BLS).

risés, leurs taux d'emploi présentent de fortes variations saisonnières, augmentant en été pour baisser de nouveau au début de l'année scolaire.

Aux États-Unis comme ailleurs, le niveau du chômage chez les jeunes est au moins deux fois supérieur à celui de l'ensemble de la population active. Il est égal au triple du taux global chez les 16-19 ans. Le taux de chômage a diminué d'environ un tiers durant la période de croissance économique prolongée de la deuxième moitié des années 90. Les jeunes hommes ont une probabilité un peu plus grande que les jeunes femmes de connaître le chômage, alors que c'est l'inverse dans la population générale⁶, et les taux de chômage des jeunes appartenant aux minorités, et surtout des jeunes noirs, demeurent exceptionnellement élevés.

Comme le niveau d'éducation l'emporte de loin sur tous les autres critères en fonction desquels la société juge l'employabilité, notamment l'âge, le sexe et l'origine ethnique, les personnes – et surtout les jeunes – peu instruites rencontrent énormément de difficultés ne serait-ce que pour décrocher un premier emploi. Il s'agit là d'un grave problème. Les États-Unis comptent 15 millions de jeunes entre

16 et 24 ans. Quelque 70 pour cent d'entre eux n'ont qu'un diplôme d'études secondaires, voire moins. Ce sont les jeunes sortis du secondaire sans qualification qui affrontent les pires difficultés. «*Parmi les jeunes ayant abandonné leurs études secondaires durant l'année 1995-1996, 58 pour cent seulement faisaient partie de la population active, et parmi ceux-ci 28 pour cent étaient chômeurs. Sur l'ensemble des jeunes sortis diplômés du secondaire en 1996 et qui ne fréquentaient pas le «college», 78 pour cent étaient entrés dans la vie active et 24 pour cent de ces actifs étaient au chômage*» (National Center for Education Statistics, 1997, chapitre 5).

Le rapport sur l'*Australie* (White, 1999) présente une description un peu moins systématique du chômage des jeunes mais donne quelques informations qui en disent long sur la question :

- Chez les 15-19 ans à la recherche d'un emploi à plein-temps le chômage est trois à quatre fois plus élevé que dans l'ensemble de la population adulte. Près de 40 pour cent des australiens au chômage ont moins de 40 ans.
- Le nombre d'actifs parmi les adolescents (jeunes au chômage et à la recherche d'un emploi) a chuté de 15 pour cent au cours des 20 dernières années alors que l'effectif total de la population active a cru de 44 pour cent. La demande de jeunes travailleurs a diminué, ce qui a apparemment entraîné la baisse des taux d'activité des jeunes, de la même façon qu'au Canada (et en Europe). Au cours des dix dernières années, l'offre d'emplois à plein-temps a été divisée par deux. En 1998, moins de 17 pour cent des jeunes occupaient un emploi à plein-temps, contre 60 pour cent dans les années 60 (Spierings, 1998).
- Le nombre de jeunes (de 15 à 24 ans) qui travaillent à temps partiel dépasse à présent celui des jeunes employés à plein-temps. Au cours des vingt dernières années, le nombre total d'emplois en Australie a enregistré un accroissement de 40 pour cent, mais cette croissance a été principalement le fait des emplois à temps partiel (en hausse de plus de 133 %). White parle de période prolongée de «croissance sans emploi». L'emploi des jeunes se concentre dans trois sous-secteurs : commerce de détail, industrie manufacturière et services (hôtellerie, cafés et restaurants).⁷

Le rapport explique cette situation par les profonds changements structurels que l'*Australie* a connus, changements similaires à ceux décrits pour le Canada et que l'on retrouve en fait à des degrés divers dans tous les pays industrialisés. Quinze pour cent des adolescents australiens n'exerce qu'une «activité marginale», c'est à dire restent au chômage, travaillent à temps partiel sans chercher à améliorer leur niveau d'études ou de qualification en suivant une formation reconnue, ou se sont retirés du marché du travail. Les emplois qui leur sont proposés, sur des marchés du travail très fragmentés, sont principalement des emplois occasionnels – 55 pour cent aujourd'hui contre 24 pour cent en 1984.

On estime à 10 pour cent le pourcentage de jeunes qui passent les dernières années de leur adolescence dans des emplois occasionnels ou au chômage, accumulant ainsi du retard par rapport à ceux qui poursuivent des études afin d'améliorer leur employabilité. Plus de 300 000 jeunes occupent des emplois à temps partiel ou intermittents, généralement peu qualifiés, tout en poursuivant des études. Plus de 60 000 jeunes se démènent pour décrocher un emploi à plein-temps et près de 13 000 autres n'ont occupé aucun emploi depuis plus d'un an (Spierings, 1998).

Ce contexte structurel va souvent de pair avec des emplois précaires et parfois faiblement rémunérés qui, compte tenu de l'évolution rapide du monde du travail, exigent à la fois flexibilité et polyvalence. Les jeunes sans expérience et sans qualification possèdent rarement ces qualités. Pourtant, si l'on s'intéresse au potentiel de création d'activités par des jeunes bénéficiant d'un soutien adéquat, on constate que ce contexte structurel réunit aussi des conditions (y compris en termes de qualifications) favorables à l'essor de l'emploi indépendant. Dans son rapport, White fait observer que la nécessaire adaptation des jeunes d'aujourd'hui au monde du travail de demain s'opérera dans un environnement caractérisé par :

- Des parcours professionnels alternant emplois traditionnels, occasionnels et contractuels, emplois dans l'économie informelle, périodes de reconversion et de chômage pur et simple.
- Le développement de formes d'organisation moins hiérarchisées exigeant des salariés davantage de prise de responsabilité, l'aptitude au travail en équipe, la polyvalence, la flexibilité et la créativité.
- Des possibilités plus nombreuses de travail indépendant et la sous-traitance de plus en plus fréquente de tâches que les entreprises accomplissaient autrefois en interne en faisant appel à leur personnel permanent.
- Une tendance au développement du travail à domicile⁸.

Le rapport établi par Serieyx (1998) souligne qu'en Europe aussi, le taux de chômage chez les 16-25 ans est deux fois plus élevé que chez les travailleurs plus âgés (25-55)⁹. La montée du chômage de longue durée chez les jeunes engendre un sentiment d'impuissance (dont l'augmentation des taux de suicide est l'une des manifestations) et une sorte d'inertie qui rend plus difficile l'entrée ou le retour dans la vie active. Le phénomène a pris de telles proportions que les pouvoirs publics ont décidé de repousser la limite d'âge pour pouvoir bénéficier de certains de leurs programmes à destination des «jeunes» actifs – à 30 ans en France et au Royaume-Uni, 35 ans en Allemagne et même 38 ans pour certaines mesures concernant l'Italie du Sud.

Le rapport précité souligne à l'instar des autres les effets de la transformation du monde du travail et de la nature même des emplois sur les perspectives

d'emploi offertes aux jeunes européens. Sous la pression d'une concurrence accrue et de la mondialisation, les entreprises se recentrent sur leurs activités essentielles et ont de plus en plus tendance à confier les autres à des sous-traitants, eux-mêmes obligés de se regrouper et de se concentrer sur leur métier de base. Il en résulte une diminution des emplois permanents et une augmentation des contrats à durée déterminée, même au sein des entreprises, ainsi qu'un développement de l'emploi indépendant et du travail temporaire. En fait, le contrat de travail temporaire est devenu la norme pour les jeunes qui débutent dans la vie professionnelle et seuls les cadres expérimentés obtiennent des emplois à durée indéterminée au sens classique du terme. L'apparition de nouveaux modes de gestion de la production mettant l'accent sur les processus et non plus sur les postes, sur les flux de travail et non plus sur les fonctions considérées isolément, sur les projets et non plus sur les tâches, confère une importance nouvelle à des qualités autres que l'expérience, notamment le sens du travail en équipe, la flexibilité et la créativité. Les travailleurs âgés et expérimentés ont du mal à s'adapter aux nouvelles méthodes. Quant aux jeunes, ils n'ont bien souvent ni l'expérience ni la formation requises car les systèmes éducatifs traditionnels s'avèrent incapables de répondre aux nouveaux besoins du monde du travail.

La première conséquence de ces changements pour les jeunes actifs est précisément celle illustrée par l'expérience canadienne : la croissance économique ne parvient plus à résorber le chômage des jeunes car du fait des changements structurels, les réserves d'emplois adaptés aux jeunes sont très vite taries en période de récession et ne se reconstituent pas convenablement en période de reprise. Le chômage des jeunes est donc pris dans impasse structurelle tout simplement hors d'atteinte des politiques de l'emploi traditionnelles.

Des approches diversifiées

Tous les pays industrialisés consacrent depuis longtemps énormément d'attention et de ressources aux politiques du marché du travail. Bien que ces politiques diffèrent dans leurs modalités et leurs priorités, elles comportent toutes trois grandes composantes. La première, qui est aussi la plus coûteuse, est le dispositif de garantie de ressources qui vise à offrir aux chômeurs des prestations en espèces leur permettant de se maintenir à flot pendant leur période de chômage. Le droit à ces prestations est généralement subordonné à la condition que le bénéficiaire ait préalablement occupé un emploi à plein-temps et se soit retrouvé involontairement au chômage. Le versement des prestations s'interrompt en principe au terme d'une certaine période que la montée du chômage de longue durée a cependant conduit de nombreux gouvernements à prolonger. La deuxième composante vise à remédier aux dysfonctionnements du marché du travail en aidant les chômeurs à trouver un emploi. Son instrument le plus classique est le service de l'emploi,

auquel les employeurs notifient les postes vacants et où les demandeurs d'emploi se présentent pour être mis en contact avec des employeurs potentiels. Il arrive aussi que cette fonction soit assumée par les syndicats. Enfin, la troisième composante consiste en programmes de formation ou de reconversion gérés ou subventionnés par les pouvoirs publics. Dans leurs efforts pour atténuer les conséquences sur l'emploi des changements structurels décrits précédemment, les pouvoirs publics ont sans doute remanié cette dernière composante plus fréquemment que les deux autres, souvent sans parvenir à améliorer notablement la situation des jeunes.

Ces trois types d'instruments ont été mis en place en réponse aux besoins et aux dysfonctionnements du marché du travail caractéristiques des économies industrielles traditionnelles. Ils obéissent à une logique «descendante» tendant à considérer le chômage et les marchés du travail eux-mêmes comme des phénomènes macro-économiques. Leur efficacité est liée à la présence de groupes importants et relativement homogènes de travailleurs touchés par le chômage de masse durant les phases de repli de l'activité, mais qui retrouvent du travail quand l'économie renoue avec une croissance saine. Tant que ces conditions étaient réunies, l'insertion des jeunes sur le marché du travail était relativement aisée et s'apparentait à un rite de passage. Les travailleurs âgés menacés par le progrès technologique pouvaient se recycler et se maintenir ainsi au sein du système. Les systèmes publics d'enseignement et de formation étaient bien adaptés aux besoins de l'économie.

Le présent ouvrage ne plaide nullement pour la mise au rebut de tous ces programmes publics. Son champ d'investigation est beaucoup plus restreint puisqu'il se limite au chômage des jeunes et à la contribution qu'une politique plus résolue d'encouragement de l'entrepreneuriat des jeunes peut apporter à la lutte contre ce fléau de plus en plus préoccupant. Face aux transformations de l'organisation de l'entreprise, des méthodes de travail et des qualifications qui touchent aujourd'hui l'ensemble des pays industrialisés, les jeunes ne trouvent manifestement aucune aide du côté des politiques traditionnelles, comme le prouve l'augmentation du chômage de longue durée et de l'emploi précaire chez les jeunes en pleine période de croissance soutenue de l'activité. L'adaptation de ces politiques à ce *groupe particulier* requiert une approche beaucoup plus «micro-économique», adaptée à la diversité et à la complexité des nouvelles compétences et attitudes requises au travail, et tenant compte de la fragmentation de la main-d'œuvre jeune, de son hétérogénéité et des possibilités d'emploi qui existent pour elle.

L'un des enseignements qui se dégage nettement de la conférence de Rome est que la réinsertion effective des jeunes au sein de la population active leur permettra d'acquérir précisément les qualités et les compétences requises pour réussir en tant qu'entrepreneurs. Il s'ensuit que les mesures destinées à développer l'esprit d'entreprise chez les jeunes ne doivent pas être considérées comme s'écartant de la

politique générale nécessaire en tout état de cause. Au contraire, les programmes de formation des jeunes à l'entrepreneuriat peuvent renforcer l'efficacité des mesures nécessaires pour lutter contre le chômage des jeunes en général. Tous les jeunes ne voudront pas ou ne pourront pas s'engager dans une carrière d'entrepreneur, mais ceux qui le feront, et ils seront sans doute beaucoup plus nombreux que ne le pensent à l'heure actuelle la plupart des décideurs, peuvent devenir une formidable source de dynamisme économique et de création d'emploi, ce qui est l'objectif ultime.

Un autre signe de l'échec des remèdes classiques contre le chômage de longue durée, en particulier chez les jeunes, est le développement de l'économie informelle dans les pays industrialisés. Plutôt que de rester oisifs, et souvent poussés par des incitations fiscales aux effets pervers, de nombreux chômeurs décident de s'en sortir par eux-mêmes en «travaillant au noir». Ce phénomène vient étayer la thèse défendue dans cet ouvrage car il démontre que l'envie et la capacité d'entreprendre sont en fait beaucoup plus répandues chez les citoyens ordinaires qu'on ne le croit généralement. L'auteur de cet ouvrage connaît personnellement un jeune Français, aujourd'hui âgé d'une trentaine d'années, peu diplômé mais bon travailleur manuel, qui après avoir traversé une période de chômage éprouvante dans les années 90 a trouvé un travail d'artisan indépendant dans l'économie informelle. Il est aujourd'hui l'heureux propriétaire d'une entreprise légale, dûment enregistrée, prospère et qui paie des impôts. Il a su se préserver lui-même de la marginalisation professionnelle et a retrouvé sa dignité. Sa jeune entreprise le fait vivre ainsi que sa famille et un associé, et fournit de surcroît du travail à temps partiel à des assistants occasionnels. Des millions de jeunes, dans toute la zone de l'OCDE, pourraient en faire autant.

Tentative de définition de l'emploi indépendant

Les participants à la conférence de Rome – tous experts – ont parlé de l'entrepreneuriat des jeunes un peu comme si tout le monde savait ce que recouvre ce terme. Il en a résulté un certain flou au niveau des définitions, d'où parfois un manque de compatibilité des données présentées et une tendance, perçue par l'auditoire comme par les intervenants eux-mêmes, à s'écarter du sujet. Ce type de phénomène se produit souvent les premières fois que l'on débat d'un sujet relativement nouveau, et cela ne constitue pas nécessairement un inconvénient mais peut même aider à fixer la terminologie. Toutefois, la mise au point de recommandations d'action crédibles – qui est le but de cet ouvrage – suppose une plus grande rigueur conceptuelle. Faute de définitions précises, on ne pourrait ni identifier clairement les cibles d'action ni formuler des recommandations précises.

En règle générale, le terme «entrepreneuriat» est utilisé comme synonyme de «emploi indépendant». Est ainsi qualifié d'entrepreneur tout individu qui travaille

pour son propre compte et non pour le compte d'autrui, sauf dans le cadre de contrats d'égal à égal ou de formules équivalentes. Cette définition recouvre les personnes qui travaillent seules – depuis leur domicile, un camion aménagé en atelier ou des locaux professionnels séparés¹⁰ – ainsi que les chefs d'entreprise ayant des associés et/ou des salariés. Elle englobe une palette d'activités extrêmement large, des plus simples aux plus sophistiquées : artisans, ouvriers et autres travailleurs manuels, écrivains, consultants, commerçants petits et grands, distributeurs de services sur Internet, et enfin les fameuses «*start-ups*», nouvelles entreprises favorites des investisseurs en capital-risque et dont les créateurs sont bien souvent des jeunes qui semblent à peine sortis de l'enfance. L'éducation, à laquelle est consacré le chapitre 3 de cet ouvrage, conditionne largement le type d'activité exercée par les travailleurs indépendants, et il en sera sans doute toujours ainsi. Toutefois, les réformes éducatives qui mettent en avant la polyvalence, la flexibilité, la créativité et les compétences d'entrepreneur peuvent largement contribuer à briser les distinctions de classe héritées de l'ère industrielle et les schémas professionnels classiques qui s'y rattachent. Dans un contexte de mutations économiques et sociales rapides, elles peuvent ainsi ouvrir de nouveaux horizons à de jeunes entrepreneurs en puissance¹¹.

Qu'en est-il de l'agriculture ? Les exploitations agricoles avec ou sans travailleurs salariés, qui représentent à certains égards le plus vieil et le meilleur exemple d'activité entrepreneuriale, doivent-elles être incluses dans la définition aux fins de cette analyse et des recommandations qui en découleront ? Bien que de solides arguments militent en ce sens – et il ne faut jamais manquer de citer les agriculteurs en exemple pour illustrer les comportements d'entrepreneur –, nous avons pris le parti de les exclure, principalement pour mieux centrer et faciliter notre analyse. Ce choix évite des complications liées à certaines caractéristiques du monde agricole, à savoir :

- Les populations rurales sont profondément touchées par les changements démographiques liés au progrès économique, qui se manifestent principalement par un mouvement d'exode des campagnes vers les villes. La situation des pays de l'OCDE à cet égard est très contrastée. Certains pays sont déjà pratiquement parvenus au terme de cette évolution démographique alors que d'autres en sont encore à un stade intermédiaire ou au tout début. Si l'on comptabilise les chefs d'exploitations familiales parmi les entrepreneurs et que l'on tente ensuite de comparer, par exemple, la Turquie ou la Grèce avec la France ou le Royaume-Uni, on obtiendra des chiffres qui refléteront simplement la part de la population active restée dans le secteur agricole et donneront très peu d'indications sur la fréquence de l'activité entrepreneuriale parmi la population non agricole.
- Les politiques de l'emploi visant les agriculteurs restent du ressort de la politique agricole, dont les préoccupations, les objectifs et les instruments

(comme les subventions à la production) diffèrent à tel point de ceux des politiques de l'emploi visant les autres secteurs d'activité qu'il est préférable de les étudier séparément. Ceci s'applique tout particulièrement aux aspects entrepreneuriaux de la vie rurale. Les politiques agricoles de la plupart des pays de l'OCDE s'attachent depuis plusieurs décennies à préserver le niveau de vie des agriculteurs indépendants, pour des raisons à la fois historiques, politiques et culturelles. Ces politiques ont pourtant peu de choses en commun avec les mesures de soutien en faveur des travailleurs des zones urbaines, y compris les entrepreneurs, et peuvent même être en contraction avec elles.

Toutefois, en excluant les agriculteurs-entrepreneurs du champ de cette analyse, on risque inévitablement d'occulter certains aspects intéressants que nous devons au moins signaler ici. Considérons par exemple une exploitation familiale qui se transforme au fil des ans en une «ferme industrielle» employant de nombreux salariés, avec une organisation s'apparentant à bien des égards à celle d'une entreprise non agricole. A l'autre extrémité du spectre, les petits exploitants ne restent pas non plus sourds à l'appel des nouvelles techniques de commercialisation et adoptent des comportements d'entrepreneurs très similaires à ceux qui font l'objet de cette enquête. En France, en Italie et dans d'autres pays européens, de nombreuses exploitations agricoles traditionnelles se lancent dans des activités de commercialisation ou d'agro-alimentaire. Internet peut être le moteur de cette révolution. Ces exploitations sont en tout état de cause de véritables entreprises.

Incidence de l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE et attitudes à son égard¹²

Avant d'étudier ce qui pourrait être fait pour encourager les jeunes à entreprendre, il peut être utile de fournir quelques précisions sur la place actuelle de l'emploi indépendant dans les pays de l'OCDE et sur son évolution au cours des dernières décennies. L'entrepreneuriat est-il une valeur montante ou en déclin dans les pays de l'OCDE ? Que peut-on dire de l'attitude de la société *vis-à-vis* de l'emploi indépendant, en particulier chez les jeunes actifs ? On dispose heureusement de quelques données d'enquête, qui bien qu'elles remontent à une dizaine d'années, nous éclairent sur ce dernier point.

Vue d'ensemble

On a rassemblé et analysé dans le tableau 2 ci-après les données de Blanchflower et Oswald (1999) sur les travailleurs indépendants dans 22 pays de l'OCDE. Ce tableau présente la proportion de travailleurs indépendants parmi la population d'âge actif (18-64 ans) et montre comment elle a évolué sur une période d'un peu plus de vingt-cinq ans, entre 1970 et 1996. Si l'on exclut la Turquie

Tableau 2. **État des lieux quantitatif de l'emploi indépendant dans la zone de l'OCDE, 1970 et 1996**

(Estimations du pourcentage de la population des 18-64 ans exerçant une activité non salariée)

	Tous emplois indépendants		Emplois indépendants dans le secteur agricole		Emplois indépendants hors secteur agricole	
	1970	1996	1970	1996	1970	1996
Australie	10.3	10.3	3.7	2.0	6.6	8.3
Autriche	17.4	9.4 ¹	10.8	1.1 ¹	6.6	5.1 ¹
Belgique	11.8	10.3 ²	2.7	1.1 ²	9.1	9.2 ²
Canada	7.8	7.6	3.5	1.4	4.3	6.2
Danemark	14.9	6.9	6.3	1.6	8.6	5.3
Finlande	18.5	8.8	14.7	3.1	3.8	5.7
France	14.2	6.5	7.1	1.9	7.1	4.6
Allemagne	11.3	6.7 ³	5.0	1.2 ³	6.3	5.5 ³
Grèce	28.8 ⁴	25.0 ³	n.d.	10.5 ³	n.d.	14.5
Islande	11.8	14.8	6.6	3.4	5.2	11.4
Irlande	19.5	11.7	14.6	7.2	4.9	4.5
Italie	19.6	14.7 ¹	8.1	2.3 ¹	11.5	12.4 ¹
Japon	24.3	13.5 ³	11.4	3.6	12.9	9.9
Luxembourg	12.1	5.8 ³	5.3	1.5	6.8	4.3
Pays-Bas	9.0	8.2	3.0	1.3	6.0	6.9
Nouvelle-Zélande	9.0	14.4	5.0	3.7	4.0	10.7
Norvège	12.4	6.5	7.7	2.4	4.7	4.1
Portugal	17.7	19.1	10.9	6.4	6.8	12.7
Espagne	20.4	11.6	11.9	2.7	8.5	8.9
Suède	8.1	7.6	3.9	1.3	4.2	3.7
Turquie	n.d.	30.6	n.d.	22.5	n.d.	8.1
Royaume-Uni	7.0	6.1	2.0	0.9	5.0	5.2
Synthèse :						
Moyenne	14.1	11.5	6.9	3.8	6.7	9.2
Moyenne (Turquie exclue)	14.1	10.7	6.9	2.9	6.7	9.3
Médiane	12.1	11.6	6.3	2.4	6.6	8.3

1. Chiffres pour l'année 1994.

2. Chiffres pour l'année 1993.

3. Chiffres pour l'année 1995.

4. Chiffres pour l'année 1969.

Les moyennes ne sont pas pondérées.

Source et méthode : Ce tableau s'inspire des tableaux 1 et 2 de Blanchflower et Oswald (1999), élaborés à partir de données provenant de différentes éditions des *Statistiques de la population active de l'OCDE*. Les taux globaux d'emploi indépendant en 1970 ont été obtenus par interpolation des chiffres connus pour les années 1966 à 1976. Les taux d'emploi indépendant dans le secteur agricole en 1996 ont été obtenus par extrapolation des années 1970 à 1995.

pour laquelle les données de 1970 ne sont pas disponibles, on constate que le pourcentage moyen de travailleurs indépendants agricoles et non agricoles dans ces 22 pays est passé de 14.1 à 10.7 pour cent de la population en âge de travailler. Toutefois, compte tenu du net recul de l'emploi indépendant dans l'agriculture

provoqué par l'exode rural, l'emploi indépendant non agricole – qui nous intéresse ici au premier chef – a en fait sensiblement augmenté au cours des 26 années considérées, passant de 6.7 à 9.3 pour cent d'une population active dont les effectifs ont augmenté. En moyenne, l'emploi indépendant non agricole progresse donc lentement mais sûrement comparativement à l'emploi salarié. Il dépassera probablement la barre des 10 pour cent de la population active au cours de cette décennie, si ce n'est déjà fait.

Ces moyennes masquent cependant de profondes disparités entre les pays. La fourchette très étendue des valeurs représentatives de la part de l'emploi indépendant non agricole dans les différents pays ne s'est que légèrement resserée au cours des 26 années considérées. Ces valeurs s'échelonnaient de 3.8 à 12.9 pour cent de la population active en 1970, et de 3.7 à 11.4 pour cent en 1996 (la Grèce, avec 14.5 pour cent, a été exclue car les chiffres fournis pour les deux années n'étaient pas comparables). Par ailleurs, la proportion de travailleurs indépendants a diminué dans neuf pays sur vingt-deux – Allemagne, Autriche, Danemark, France, Irlande, Japon, Luxembourg, Norvège et Suède. Il est manifeste que les situations nationales varient considérablement pour ce qui est de l'encouragement donné à l'entrepreneuriat.

Examen plus approfondi

Parmi les rapports préparés pour la Conférence de Rome, plusieurs se livrent à un examen plus approfondi de la situation actuelle de l'emploi indépendant dans certains pays de l'OCDE. Le plus complet d'entre eux (Belussi, 1999) concerne l'Italie. Les auteurs expliquent que le marché du travail italien connaît actuellement une profonde mutation dont la caractéristique marquante est moins l'augmentation de la proportion d'emplois indépendants, traditionnellement élevée, que l'apparition de ce que Belussi appelle «l'emploi indépendant de deuxième génération».

Citant les mêmes sources que Blanchflower et Oswald (1999)¹³, le rapport de Belussi (1999) confirme tout d'abord que l'emploi indépendant est en augmentation en Italie et que son niveau est élevé par rapport à d'autres grands pays européens (tableau 3). Les chiffres cités font apparaître une proportion de travailleurs indépendants parmi la population *active* beaucoup plus élevée que les estimations présentées au tableau 2, qui rapportent les effectifs de travailleurs indépendants à l'ensemble de la population d'âge actif¹⁴. Les chiffres les plus intéressants dans l'optique de notre analyse concernent l'industrie manufacturière et les services, où 4.3 millions de personnes, soit 22 pour cent de la population active occupée de ces deux secteurs, exerçaient une activité indépendante en 1996, contre 3.3 millions (19.2 %) en 1980. L'Italie arrive nettement en tête des pays présentés à titre comparatif dans le tableau 2, même si le poids de l'emploi indépendant

Tableau 3. **L'emploi non salarié en Italie et dans quelques autres pays, 1980-1996**
(Part de l'emploi non salarié¹ dans l'emploi global, par secteur d'activité)

	1980	1985	1990	1996
Italie :				
Tous secteurs d'activité	23.2	24.3	24.5	24.8
Agriculture ²	47.6	47.8	47.9	49.8
Activités non agricoles ³				
Italie	19.2	21.3	22.2	23.0
Royaume-Uni	7.1	12.2
Allemagne	8.7	10.6
Espagne	16.2	18.5

1. Employeurs et personnes travaillant à leur compte.

2. Comprend la chasse, l'exploitation forestière, les pêcheries.

3. Industrie manufacturière et services réunis.

Source : Belussi (1999), tableau 1, d'après les *Statistiques de la population active de l'OCDE, 1997*.

dans les secteurs examinés a cru un peu plus rapidement en Allemagne et nettement plus vite au Royaume-Uni (+72 %).

Ces évolutions mettent en lumière trois facteurs. Premièrement, l'emploi indépendant a renforcé la flexibilité de l'économie et contribué à une distribution plus efficiente des ressources. Deuxièmement, si l'on s'intéresse maintenant aux secteurs les plus performants de l'économie italienne, on constate que dans les zones de groupements d'entreprises caractéristiques de ce pays et dans les régions marquées par l'essor des petites entreprises, le marché du travail semble s'être fort bien adapté aux systèmes de production flexible et aux méthodes modernes de gestion de la production. Troisièmement, la forte turbulence qui caractérise ce secteur (créations et disparitions d'entreprises, changements de statut juridique des entreprises, fusions et acquisitions, accords de sous-traitance) multiplie les risques de suppressions d'emplois et accentue la mobilité de la main-d'œuvre.

L'emploi indépendant est une caractéristique traditionnelle tellement importante de l'économie italienne que l'institut statistique national, l'ISTAT, a coutume de rassembler des données d'enquête permettant de connaître la répartition précise des personnes qui forment la catégorie générale des «travailleurs indépendants». L'analyse qu'a faite Belussi de ces données est reproduite au tableau 4. L'ISTAT répartit les travailleurs indépendants en cinq groupes : chefs d'entreprise, professions libérales, travailleurs autonomes (le groupe dominant, qui comprend les commerçants, les artisans et les agriculteurs), les travailleurs en coopérative et les aides familiaux. Les chiffres révèlent une nette progression des membres des professions libérales et des chefs d'entreprise entre 1980 et 1995.

Tableau 4. **Effectifs civils occupés en Italie, par catégorie professionnelle, 1980 et 1995**
(Nombre de personnes en milliers et pourcentage du total figurant en bas de chaque colonne)

Catégorie professionnelle	Industrie manufacturière				Bâtiment et travaux publics				Autres secteurs				Total			
	1980		1995		1980		1995		1980		1995		1980		1995	
	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Chefs d'entreprise	43	0.8	100	2.2	56	2.7	73	4.5	57	0.4	194	1.4	156	0.7	367	1.8
Professions libérales	21	0.4	30	0.6	28	1.4	55	3.4	263	2.0	626	4.5	312	1.5	711	3.6
Travailleurs autonomes	462	8.4	344	7.4	285	13.8	413	25.6	3 157	24.1	2 859	20.8	3 904	18.9	3 616	18.1
Travailleurs en coopérative	41	0.7	39	0.8	25	1.2	17	1.0	1 040	7.9	172	1.3	1 046	5.1	228	1.1
Aides familiaux	92	1.7	74	1.6	21	1.0	40	2.5	74	0.6	736	5.3	339	1.9	850	4.2
Travailleurs indépendants	660	12.1	587	12.7	415	20.1	598	37.0	5 302	40.4	4 585	33.3	5 277	28.0	5 770	28.8
Salariés	4 803	87.9	4 036	87.3	1 645	79.9	1 017	63.0	9 099	69.6	9 186	66.7	14 828	72.0	14 239	71.2
Total	5 463	100.0	4 623	100.0	2 060	100.0	1 615	100.0	13 081	100.0	13 771	100.0	20 604	100.0	20 009	100.0

Source : Belussi (1999), tableaux 2 et 3. D'après les chiffres de l'ISTAT et les analyses publiées dans Rapiti (1997).

Selon Belussi (1999), le groupe des travailleurs autonomes, numériquement le plus important, subit des influences diverses. Globalement, le poids de ce groupe a un quelque peu régressé, mais il a fortement augmenté dans le bâtiment et les travaux publics du fait du recours de plus en plus fréquent à la sous-traitance dans ce secteur. La situation dans le secteur manufacturier est contrastée. Si nombre de petites entreprises artisanales ont dû mettre la clé sous la porte dans les régions en déclin, la création d'activités reste vigoureuse dans les régions plus dynamiques et, fait plus remarquable, le nombre de salariés dans le sous-secteur de l'artisanat a énormément augmenté. Au cours des dix dernières années, les entreprises manufacturières de moins de 19 salariés ont proliféré, donnant à ce sous-secteur un poids significatif dans l'emploi salarié. On constate donc à la fois que l'expansion de l'emploi indépendant flexible est génératrice d'emplois salariés (les entrepreneurs et les professions libérales sont plus nombreux et embauchent davantage), et que la demande de main-d'œuvre salariée privilégie nettement des formes d'emplois moins protégées et l'absence de syndicats.

Le groupe des «travailleurs autonomes» concentrait encore deux emplois indépendants sur trois en 1995. Belussi rapporte que Sestito (1989) avance plusieurs explications plausibles pour expliquer cette prééminence : la diminution des économies d'échelle, les avantages fiscaux (qui ont cependant été réduits en 1985), le fait que l'emploi indépendant constitue souvent un remède au chômage en période de crise, l'avantage relatif dont disposent les petites entreprises en termes de gestion des relations professionnelles conflictuelles, et enfin l'instabilité de la demande.

Belussi étudie également les flux de main-d'œuvre, en particulier la fréquence et l'intensité des entrées dans et des sorties de l'emploi indépendant. Il formule l'hypothèse suivante : *«Les entrées concernent à la fois l'emploi indépendant et le salariat, mais les flux pertinents sont les flux du chômage vers l'emploi salarié. Une proportion non négligeable (10 personnes sur 100)... des nouveaux travailleurs indépendants sont d'anciens salariés. Le passage du statut de salarié à celui de non salarié semble constituer le cheminement classique du créateur d'entreprise en Italie.»* (Belussi, 1997, p. 7) Cette analyse est confortée par Contini et Pacelli (1995), qui non seulement ont mis en évidence une mobilité de la main-d'œuvre plus grande qu'on ne le croyait auparavant, mais ont aussi établi le profil des salariés les plus susceptibles de créer leur propre emploi. Il ressort de leur analyse que ceux qui franchissent le pas ont le plus souvent occupé auparavant un emploi dans l'industrie ou le commerce, ont entre 21 et 35 ans (on notera leur jeune âge) et ont travaillé dans des entreprises de moins de 20 salariés situées dans la partie Est de l'Italie.

Belussi montre qu'il est dangereux de se baser uniquement sur le niveau global de l'emploi indépendant pour appréhender les nombreux changements qui se sont produits, un avertissement valable pour tous les pays. *«D'un côté, dans les secteurs où l'emploi indépendant avait traditionnellement un poids important (agriculture et*

commerce), on a assisté à un processus de rationalisation et de restructuration qui a entraîné une diminution de ce poids (ce qui n'a pas été le cas dans les activités émergentes du secteur tertiaire... basées sur les services de l'information et des communications). De l'autre côté, dans l'industrie manufacturière et le bâtiment, où l'auto-emploi était relativement peu répandu et où l'on pensait qu'il déclinait, on a assisté à un soudain essor de cette forme d'emploi sous l'influence de plusieurs facteurs : externalisation, restructurations industrielles développement de la sous-traitance et décentralisation des activités économiques.» (Belussi, 1999, p. 8).

En outre, on a vu apparaître une nouvelle catégorie de travailleurs «atypiques» dont l'activité se situe à mi-chemin entre l'emploi indépendant et l'emploi salarié ; en Italie, ce type d'emplois est couvert par un type particulier de contrat. Dans des cas extrêmes (notamment dans certaines situations de sous-traitance) – «l'entrepreneur» peut n'avoir de travailleur «indépendant» que le nom et être en fait lié à un client unique et soumis à de sévères contraintes de prix et de délais. Plus généralement, on observe toute une palette de situations intermédiaires entre les anciennes catégories «entrepreneurs» et «salariés », avec des individus disposant de degrés variables d'autonomie et de liberté d'entreprendre.

Parmi les grands pays européens, le Royaume-Uni arrive en seconde position en termes de création d'activités et affiche de loin le plus fort taux de croissance de l'emploi indépendant. D'après Irwin (1999), plus d'un tiers des jeunes Britanniques expriment le désir de créer leur entreprise et chaque année environ 500 000 d'entre eux concrétisent ce projet. La part de l'emploi non salarié dans l'emploi global est passée de 9 pour cent en 1981 à 13 pour cent en 1996 ; le nombre des non-salariés a culminé à 3.57 millions en 1990 pour retomber ensuite aux alentours de 3.3 millions. Le groupe des 16-24 ans est celui qui affiche le plus bas taux d'emploi indépendant (3.3 %), et celui des plus de 65 ans le plus élevé (36 %) – mais le groupe numériquement majoritaire est celui des 25-44 ans.

Irwin (1999) cite d'autres données tirées d'une enquête réalisée en 1997 par la banque Barclays et portant précisément sur les jeunes entrepreneurs. Selon cette enquête, qui parle d'une «culture d'entreprise en plein essor chez les jeunes», plus de 50 000 jeunes (âgés de 18 à 24 ans) s'établissent à leur compte chaque année au Royaume-Uni. Environ 45 pour cent d'entre eux sont des femmes. Soixante-cinq pour cent travaillent à domicile, 40 pour cent travaillent seuls, 14 pour cent ont un seul salarié et environ 17 pour cent emploient six personnes ou plus. La grande majorité de ces entreprises (71 %) ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 000 £ (158 000 dollars, 163 000 euros)¹⁵, mais environ 10 pour cent d'entre elles dégagent un chiffre d'affaires nettement plus élevé. Les jeunes entrepreneurs de moins de 25 ans investissent de l'ordre de 5 000 £ (7 900 dollars, 8 200 euros) pour créer leur entreprise, alors que pour l'ensemble des créations d'entreprises l'apport de capital initial s'établissait en moyenne à 11 000 £ (17 400 dollars, 18 000 euros) en 1997. Un peu plus de la moitié (53 %) des nouveaux entrepreneurs avaient quitté un emploi à plein-temps pour créer leur

entreprise, et 10 pour cent seulement étaient d'anciens chômeurs. La plupart des autres étaient passés directement du statut d'étudiant à celui d'entrepreneur ou étaient auparavant inactifs. Selon une autre source, les diplômés, motivés par le désir d'indépendance et de flexibilité bien plus que par la sécurité de l'emploi ou l'appât du gain, constituent un important vivier d'entrepreneurs (Tackey et Perryman, 1999). Toujours selon cette source, environ 12 pour cent des diplômés travaillaient à leur compte un an après la fin de leurs études et 15 pour cent avaient créé leur propre entreprise deux ans après.

Le rapport consacré à la France, présenté par Philippe Salles à la Conférence de Rome (Salles, 1999), s'ouvre sur un constat plutôt pessimiste où il est question de la « base fragile » de développement de l'entrepreneuriat dans la population française en général et chez les jeunes en particulier. Durant les années 90 le nombre de créations d'entreprises n'a cessé de diminuer en France, passant selon les estimations de 310 000 en 1989 à 276 000 en 1991, 275 000 en 1996, 272 000 en 1997 et 267 000 en 1998, une légère reprise s'étant amorcée en 1999 avec 269 000 créations. Toutefois, deux éléments au moins viennent tempérer l'impression négative laissée par ces chiffres. Premièrement, il ne s'agit pas de chiffres nets. En fait, les créations compensent plus ou moins les faillites d'entreprises, qui sont en nette diminution, signe que la « population » de jeunes entreprises résiste probablement mieux, dans l'ensemble. Deuxièmement, les nouvelles entreprises sont désormais présentes dans des secteurs à fort potentiel de croissance. En outre, les créations « *ex nihilo* » – c'est à dire les entreprises entièrement nouvelles par opposition, par exemple, aux reprises d'activités existantes par des artisans – connaissent un profil d'évolution à la fois un peu plus dynamique et plus variable. Après avoir culminé à 206 000 en 1989, le nombre des créations *ex nihilo* est redescendu à 171 000 en 1993, remonté à 184 000 en 1994, retombé à 166 000 en 1998 pour croître (deux fois plus que le taux global de création d'entreprises) et atteindre 170 000 en 1999.

Pour Salles (1999), la relative médiocrité de la performance entrepreneuriale de la France est essentiellement imputable au développement insuffisant de l'esprit d'entreprise parmi la population en général, et la jeunesse en particulier. Deux facteurs ont contribué à cette situation : la croissance économique relativement faible qu'a connu le pays durant la plus grande partie des années 90 (la reprise ne s'est véritablement amorcée que vers la fin de la décennie), et la diminution des aides financières de l'État aux jeunes créateurs d'entreprise – ces aides sont cependant réactivées dans le cadre de nouveaux programmes (voir chapitre 2). Tout comme Serieyx (1998), Salles porte un jugement très critique sur le système éducatif français, évoquant l'importance excessive que ce système (et la société en général) accorde aux diplômés et déplorant la suppression des cours de formation à l'entrepreneuriat. Il en résulte deux conséquences. Premièrement, les plus diplômés deviennent les moins entreprenants. A titre d'exemple, le pour-

centage de titulaires d'un diplôme d'ingénieur qui créaient leur entreprise ne dépassait pas 6 pour cent au milieu des années 90, et ceux-ci le faisaient tardivement après avoir longtemps travaillé comme salariés. A l'opposé, chez les jeunes les moins qualifiés s'opère sous l'influence de la société une sorte « d'autocensure » à l'encontre de l'initiative entrepreneuriale, laquelle n'est pas non plus encouragée par les travailleurs sociaux ou autres personnes similaires avec lesquelles ces jeunes sont susceptibles d'entrer en contact, et qui pourraient dans d'autres circonstances exercer sur eux une influence plus positive.

L'opinion publique française est-elle en train d'évoluer avec la reprise économique et grâce à l'impulsion donnée en haut lieu, notamment par le président Chirac dans la citation mise en exergue à ce rapport ? Deux résultats d'enquêtes cités par Salles (1999) le laissent penser. Une enquête IFOP/APCE menée en mars 1998 révèle en effet que 1.2 millions de français (contre 700 000 lors d'une enquête similaire réalisée en 1992) envisagent sérieusement de créer ou de recréer leur propre entreprise, et ce dans un délai de moins d'un an pour 32 pour cent d'entre eux. Selon une autre enquête menée par MENTR/SOFRES en janvier 1999 auprès d'élèves fréquentant la première et la dernière année du lycée, ainsi que d'étudiants en première année de Brevet de technicien supérieur (BTS), 32 pour cent des jeunes interrogés avaient la ferme intention de commencer leur vie professionnelle en créant leur entreprise. Il est certain qu'une grande partie de ces projets se concrétiseront. Les nouvelles entreprises ont créé en 1998 quelque 530 000 emplois. Quarante pour cent d'entre elles cherchaient à embaucher, illustrant ainsi ce que Salles appelle le « cercle vertueux » de l'entrepreneuriat et de la création d'emplois.

Concernant le *Canada*, Grant et Dupuy (1999) notent que le pourcentage de non-salariés parmi les actifs occupés a fait un bond entre 1989 et 1996, passant de 13.8 à 16.6 pour cent, soit une croissance cinq fois plus forte que celle observée en Italie sur la même période. Les auteurs citent trois autres études (Gauthier et Roy, 1997 ; Picot, Manser et Lin, 1998 ; Lin, Picot et Yates, 1999) selon lesquelles environ 80 pour cent des gains d'emplois nets enregistrés durant les années 90 sont à mettre sur le compte de l'emploi indépendant. En dehors de l'agriculture où l'emploi non salarié est bien sûr dominant, ce sont les secteurs de la construction et des services aux entreprises qui concentrent les plus fortes proportions de non-salariés (35 et 32 %) et ont enregistré les taux de croissance les plus vigoureux pour ce type d'emplois entre 1989 et 1996 (33 et 21 %). Cette période a également été caractérisée par une croissance rapide de l'emploi non salarié chez les jeunes de 15 à 24 ans. En 1996, 7 pour cent des actifs occupés de cette tranche d'âge exerçaient une activité non salariée, contre 5.4 pour cent en 1989.

Le rapport de White (1999) au sujet de l'*Australie* ne décrit pas la situation de l'emploi indépendant de façon aussi détaillée ni suivant la même démarche mais fournit pour l'année 1995 quelques informations sur la contribution des jeunes à

Tableau 5. Les jeunes et l'emploi indépendant en Australie, 1995

Secteur	Nombre de travailleurs indépendants ¹		Jeunes de 15-24 ans en pourcentage de :	
	Tous âges	15-24 ans	Ensemble des non-salariés âgés de 15 à 24 ans	Ensemble des non-salariés du secteur
Total	1 189 576	56 081	100.0	4.7
<i>moins</i> : Agriculture ²	-225 848	-4 233	7.5	1.9
Total, hors agriculture	963 728	51 848	100.0	5.4
Construction	200 187	15 730	30.3	7.1
Services aux particulier et autres	61 652	7 161	13.8	11.6
Commerce de détail	203 867	6 707	12.9	3.3
Immobilier et services aux entreprises	143 588	5 764	11.1	4.0
Industries manufacturières	70 157	3 425	6.6	4.9
Industries minières	2 902	317	5.6	10.9
Éducation	16 206	2 647	5.1	8.1
Santé et services à la collectivité	32 413	2 628	5.1	8.1
Transport et entreposage	63 625	2 235	4.3	3.5
Commerce de gros	40 378	1 754	3.3	4.1
Hôtellerie, cafés, restaurants	36 102	1 395	2.7	3.9
Banques et assurances	9 295	395	0.8	4.2
Services de communication	10 447	350	0.7	3.4
Divers	485	0	0	0

1. Ces chiffres présentent une erreur-type élevée car ils sont basés sur des moyennes pondérées de données trimestrielles.

2. Le secteur de l'agriculture inclut l'exploitation forestière et la pêche.

Source : White (1999), page 7, d'après l'ABS, Enquête sur la population active 1995, Canberra.

la dynamique entrepreneuriale du pays, avec une intéressante ventilation par secteurs d'activité (tableau 5). En dehors de l'agriculture, où les jeunes exploitants indépendants sont nettement moins bien représentés, par rapport à leurs collègues plus âgés, que ne le sont les jeunes entrepreneurs dans les autres secteurs d'activité, les 15-24 ans représentent en moyenne 5 à 5.5 pour cent des non-salariés. Près de 70 pour cent d'entre eux se concentrent dans quatre sous-secteurs : construction, services aux particuliers, commerce de détail, et enfin immobilier et services aux entreprises. Leur taux de pénétration (part de l'emploi indépendant dans chaque sous-secteur) est supérieur à la moyenne dans les deux premiers, mais inférieur dans les deux autres. Bien que leurs effectifs soient réduits (à peine plus de 10 % des travailleurs indépendants de leur groupe d'âge), les jeunes, et en particulier les jeunes femmes, représentent une proportion relativement forte de l'ensemble des non-salariés des secteurs de l'éducation, de la santé et des services à la collectivité. Hormis dans la catégorie des services aux

particuliers, les 15-19 ans ne représentent qu'une petite partie du contingent des jeunes non-salariés, les 20-24 ans étant majoritaires. En général, les jeunes hommes sont plus susceptibles de travailler à leur compte que les jeunes femmes. Citant les résultats d'une autre enquête, White (1999) ajoute que les jeunes entrepreneurs interrogés présentaient également les caractéristiques suivantes :

- La plupart avaient achevé leurs études secondaires, et le diplôme le plus élevé obtenu par beaucoup était un diplôme de fin d'études secondaires, un diplôme de technicien supérieur, ou parfois un certificat d'apprenti.
- La plupart travaillaient en tant que représentants exclusifs.
- Beaucoup avaient du mal à gagner convenablement leur vie ; un peu plus de la moitié réalisaient un chiffre d'affaires mensuel inférieur à 1 000 dollars australiens (610 dollars E-U, 632 euros).
- Les deux tiers travaillaient à domicile et la plupart n'avaient aucun salaire.

Attitudes

Une enquête menée en 1989 dans onze pays, dont huit de ceux mentionnés ci-dessus, révèle que beaucoup de gens, toutes classes d'âge confondues, souhaiteraient avoir leur propre affaire ou travailler dans une petite entreprise du type *start-up*. Le tableau 6 montre que le pourcentage de personnes interrogées qui expriment une préférence pour le travail indépendant ou au sein d'une petite entreprise plutôt que d'une grande est remarquablement élevé. En ce qui concerne les moins de 30 ans, les Pays-Bas et la Norvège sont les seuls pays où moins de 50 pour cent des personnes interrogées marquent une préférence pour l'emploi indépendant, et l'Italie est le seul où moins de la moitié d'entre elles disent préférer travailler au sein d'une petite structure plutôt que d'une grande. A supposer que l'on puisse considérer les réponses au questionnaire comme fiables, ces données semblent donc indiquer l'existence d'une importante demande latente d'emploi non salarié. Les gens considèrent ce mode de travail comme attirant en soi.

Une autre enquête citée par Blanchflower et Oswald (1999) tente de mesurer les différences entre travailleurs indépendants et salariés sur le plan des compétences et autres caractéristiques pertinentes. Une enquête spéciale Eurobaromètre¹⁶ datant de 1990 et portant sur un échantillon de 7 706 jeunes ressortissants des 15 pays de l'Union européenne âgés de 15 à 24 ans révèle qu'environ un tiers d'entre eux se déclarent capables d'utiliser très bien ou assez bien les ordinateurs ou le traitement de texte, mais que les travailleurs indépendants sont moins bien formés dans ce domaine que les salariés. Il ressort également de cette enquête que les non-salariés bénéficient moins souvent d'une formation que les salariés et

Tableau 6. **Quelques résultats d'enquête sur les préférences en matière de statut professionnel, 1989**

(Pourcentage de personnes interrogées qui, si elles avaient le choix, préféreraient un travail indépendant à un emploi salarié et un travail dans une petite plutôt que dans une grande entreprise)

	Tous âges		Moins de 30 ans	
	Pourcentage	Nombre de personnes interrogées	Pourcentage	Nombre de personnes interrogées
A. Préférence pour le travail indépendant				
Autriche	60.20	1 779	64.10	482
Grande-Bretagne	47.75	1 183	51.78	245
Hongrie	38.03	894	54.22	201
Irlande	50.95	944	50.44	226
Israël	48.57	910	59.02	327
Italie	65.22	969	72.76	246
Pays-Bas	38.54	1 489	40.29	412
Irlande du Nord	51.52	705	58.21	144
Norvège	26.05	1 589	31.68	464
États-Unis	62.97	1 283	66.31	285
Allemagne (Ouest)	49.04	1 207	59.60	251
B. Préférence pour un emploi dans une petite entreprise				
Autriche	65.67	1 646	71.20	455
Grande-Bretagne	71.61	1 102	62.69	219
Hongrie	59.30	892	65.51	203
Irlande	65.69	892	56.48	216
Israël	52.48	806	52.08	288
Italie	46.57	904	40.59	234
Pays-Bas	73.76	1 372	68.51	378
Irlande du Nord	64.63	638	60.05	138
Norvège	76.12	1 470	76.87	441
États-Unis	61.11	1 219	51.07	278
Allemagne (Ouest)	56.14	1 214	51.35	248

Source : Blanchflower et Oswald (1999); données originales issues du Programme international d'enquêtes sociales (International Social Survey programme), 1989.

trouvent plus souvent leur emploi par l'intermédiaire de leur famille et de leurs amis. Les jeunes non salariés sont aussi nettement plus satisfaits de leur vie professionnelle. Les données concernant les compétences en informatique sont fortement sujettes à caution car elles sont anciennes. Les jeunes sont beaucoup plus nombreux à avoir acquis des compétences dans ce domaine au cours de la dernière décennie, et ils l'ont fait rapidement. Néanmoins, cette information et les données concernant la formation en général tendent à confirmer une hypothèse formulée précédemment, à savoir que dans nos sociétés, les entrepreneurs potentiels ne sont pas nécessairement les individus les mieux formés ou qui maîtrisent le mieux les nouvelles technologies, contrairement à la croyance populaire.

L'analyse des différences de satisfaction sur le plan professionnel entre les travailleurs salariés et les non salariés mérite d'être poussée plus loin car elle peut être riche d'enseignements sur les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat. Les informations beaucoup plus récentes (1995-96) présentées au tableau 7 montrent clairement que dans les pays de l'Union européenne, les travailleurs indépendants sont plus satisfaits de leur situation professionnelle que les salariés. Dans l'ensemble de ces pays, environ 38 pour cent des non-salariés se déclarent «très satisfaits» de leur travail, contre 30 pour cent des salariés interrogés. Les analyses économétriques faisant intervenir des variables représentatives de la profession, de la branche d'activité, de l'âge, du sexe, de l'ancienneté dans l'emploi, du temps de trajet quotidien, de la taille de l'entreprise, du niveau d'instruction et des spécificités de chaque pays confirment ces résultats aussi bien pour l'ensemble des personnes d'âge actif que pour les moins de 30 ans (voir Blanchflower et Oswald, 1999, p. 6 et tableau 6). Par ailleurs, les non-salariés sont nettement moins nombreux que les salariés à se déclarer «pas du tout» ou «pas très» satisfaits de leur travail. Dans deux pays qui, paradoxalement, n'apparaissent pas à la lumière des données présentées jusqu'ici comme des champions de la culture entrepreneuriale, le pourcentage de réponses dans ces catégories est proche de zéro (inférieur à 0.005 %). Au Danemark et en Suède, aucun travailleur indépendant ne se déclare totalement insatisfait de son statut, le Danemark affichant également un pourcentage nul dans la colonne «pas très satisfait».

Pour quelles raisons les travailleurs indépendants se montrent-ils plus satisfaits de leur situation que les salariés ? Selon Blanchflower et Oswald (1999), la plupart des personnes considèrent que leur travail est plus qu'un simple gagne-pain. Les éléments qui comptent le plus pour elles sont la sécurité de l'emploi et l'intérêt du travail, mais l'autonomie dans le travail figure aussi en bonne place. Les données de cette enquête ne permettent pas de comparer l'attitude des jeunes et celle des plus âgés. S'appuyant sur des enquêtes Eurobaromètre réalisées entre 1975 et 1996 et sur des analyses économétriques, les auteurs parviennent néanmoins à la conclusion intéressante que les jeunes travailleurs indépendants tirent une plus grande satisfaction de leur vie, toutes choses égales par ailleurs, que les autres jeunes présentant des caractéristiques analogues. Les jeunes travailleurs des deux sexes ayant un statut de travailleur indépendant sont particulièrement satisfaits de leur vie.

En dernier lieu, Blanchflower et Oswald (1999) s'attachent à préciser le profil des individus qui deviennent travailleurs indépendants. Ils montrent que dans tous les pays, l'âge et le sexe présentent une corrélation avec la probabilité d'emploi non salarié. Toutes choses égales par ailleurs, la probabilité d'emploi indépendant est plus élevée chez les individus plus âgés de sexe masculin. Bien que les jeunes soient vraisemblablement plus ouverts au travail indépendant, en

Tableau 7. **Satisfaction sur le plan professionnel**
(Pourcentage de personnes pourvues d'un emploi pour différents niveaux de satisfaction)

	Pas du tout satisfaits	Pas très satisfaits	Assez satisfaits	Très satisfaits	Nombre de personnes interrogées
A. Salariés					
Belgique	0.97	5.97	51.58	41.48	775
Danemark	1.83	3.70	5.42	49.06	919
Allemagne (Ouest)	4.68	10.97	52.40	31.95	889
Allemagne (Est)	2.05	8.57	56.61	32.77	927
Grèce	6.37	25.22	55.59	12.82	526
Italie	5.12	18.31	56.95	19.62	727
Espagne	4.04	16.76	56.65	22.55	757
France	4.69	13.81	61.01	20.49	862
Irlande	1.13	4.82	39.33	54.72	775
Luxembourg	2.41	5.75	56.62	35.22	418
Pays-Bas	1.42	7.24	46.92	44.41	962
Portugal	3.30	13.54	62.27	20.89	696
Grande-Bretagne	4.69	9.28	49.07	36.96	925
Finlande	1.55	5.18	62.75	30.52	903
Suède	2.48	5.71	54.74	37.07	967
Autriche	1.49	9.29	46.51	42.71	937
Euro 15	4.04	11.75	54.04	30.17	12 965
B. Travailleurs indépendants					
Belgique	0.39	4.56	39.34	54.13	233
Danemark	0.00	0.00	5.42	60.66	73
Allemagne (Ouest)	1.69	10.81	38.90	48.60	135
Allemagne (Est)	2.02	8.17	48.50	41.31	119
Grèce	13.09	33.64	43.55	9.73	476
Italie	1.76	6.81	52.81	38.62	301
Espagne	3.02	13.65	57.55	25.78	239
France	8.03	11.80	51.96	28.21	126
Irlande	0.41	1.72	31.36	66.51	229
Luxembourg	1.49	1.92	34.23	62.36	71
Pays-Bas	1.13	0.79	39.48	58.60	101
Portugal	1.86	13.54	62.97	22.69	299
Grande-Bretagne	2.60	4.13	47.40	45.87	137
Finlande	2.24	10.10	55.81	31.84	150
Suède	0.00	2.58	34.25	63.17	88
Autriche	1.64	8.56	37.65	52.15	128
Euro 15	3.27	10.14	48.32	38.27	2 905

Note : Toutes les estimations sont pondérées.

Source : Enquête Eurobaromètre n° 44.2 : «Les conditions de travail en Europe», novembre 1995-janvier 1996.

pratique ils ont moins de chance de pouvoir le faire – ce qui sous-entend peut-être l'existence d'un obstacle que les pouvoirs publics pourraient aplanir. Globalement, les déterminants de l'emploi indépendant apparaissent très analogues

chez les jeunes et chez les plus âgés, même quand on effectue une ventilation plus fine par tranche d'âge dans la catégorie des jeunes. Chez les moins de 30 ans, la probabilité d'exercer sa profession en indépendant augmente avec l'âge et la taille du ménage, elle est plus élevée pour les hommes que pour les femmes et chez les personnes mariées que chez les célibataires (contrairement à ce que l'on constate dans le cas des personnes plus âgées). Il semblerait par ailleurs que l'emploi non salarié soit le plus fréquent à la fois chez ceux dont le niveau d'instruction est le plus faible et chez ceux dont le niveau d'instruction est le plus élevé.

Conclusions

Nous avons commencé ce chapitre en soulignant à quel point les pouvoirs publics étaient préoccupés par le problème du chômage des jeunes. L'accroissement du contingent de jeunes chômeurs, en particulier si la situation de ceux-ci se prolonge et qu'ils finissent par se retirer du marché du travail désespérés, est non seulement regrettable en soi, mais constitue un gaspillage de ressources qui pourraient être utiles à l'économie. L'origine du problème réside dans les vastes changements technologiques, structurels et comportementaux qui bouleversent le monde du travail dans les pays de l'OCDE. Il est de plus en plus manifeste que la solution ne se trouve ni du côté des guichets où les demandeurs d'emploi font la queue pour toucher leurs indemnités de chômage, ni dans les agences pour l'emploi conçues pour les ouvriers de l'ère industrielle ?

Les pouvoirs publics peuvent-ils remédier à cette situation en favorisant davantage l'entrepreneuriat au sein de la jeunesse, c'est à dire en encourageant le travail indépendant ? Avant de tenter de répondre à cette question, il convient de mieux cerner la nature de l'entrepreneuriat dans les pays industrialisés et la façon dont il est perçu par la société, et en particulier par les jeunes qui seront la principale cible des nouvelles mesures. D'après les données dont on dispose pour la période allant jusqu'au milieu des années 90, l'emploi non salarié gagne du terrain dans les pays de l'OCDE sans toutefois connaître un essor fulgurant, en tous cas dans la majorité d'entre eux. Cette progression du travail indépendant crée des emplois puisque les entrepreneurs deviennent eux-mêmes employeurs. Les données d'enquête commentées plus haut semblent aussi indiquer que l'emploi indépendant procure des avantages micro-économiques directs aux personnes concernées. Par rapport aux salariés présentant des caractéristiques analogues, les non-salariés apparaissent nettement plus satisfaits de leur situation professionnelle et de leur vie en général. De plus, les jeunes travailleurs s'imaginent plus facilement travailler à leur compte que les plus âgés et expriment plus souvent une préférence pour un travail dans une petite entreprise. Dans l'ensemble de la zone de l'OCDE, des millions de travailleurs, jeunes et moins jeunes, affirment qu'ils préféreraient travailler à leur compte. Beaucoup, en particulier

parmi les jeunes, aspirent à trouver un emploi qui leur permette de travailler de manière autonome. Enfin, les emplois non salariés semblent être accessibles aussi bien aux personnes les moins instruites qu'à celles qui sont bardées de diplômes.

La réalité n'est pourtant pas à la hauteur de ces attentes. Pourquoi ne trouve-t-on pas davantage d'individus à la tête de leur propre affaire ? Blanchflower et Oswald (1999) citent toute une pléiade d'études économiques d'où il ressort que le manque de capitaux de démarrage et de trésorerie constitue un frein important à la création d'entreprise¹⁷. Leurs propres travaux mettent en évidence trois facettes du même phénomène en ce qui concerne le Royaume-Uni, tandis que d'autres auteurs parviennent à des constatations analogues pour les États-Unis et la Suède :

- La plupart des petites entreprises sont créées grâce à l'argent de leur fondateur ou de sa famille. Pour les jeunes entrepreneurs, les fonds obtenus grâce à un héritage ou à d'autres sources jouent un rôle particulièrement important.
- Les entrepreneurs déjà installés indiquent qu'ils ont eu davantage besoin d'une aide financière que d'autres types d'aides pour créer leur entreprise.
- Où se procurer des capitaux est l'unique grand sujet de préoccupation des entrepreneurs en puissance.

Ces études ne vont pas jusqu'à recommander la mise en place de programmes de mise à disposition de capitaux ou de prêts bonifiés pour les jeunes entrepreneurs. Leurs auteurs se contentent de mettre cet aspect au jour, mais c'est loin d'être le seul que les pouvoirs publics doivent prendre en compte pour promouvoir l'entrepreneuriat en tant que moyen de lutte contre le chômage des jeunes et de réduction de ses coûts financiers et sociaux. Le reste du présent ouvrage explore l'ensemble de ces aspects.

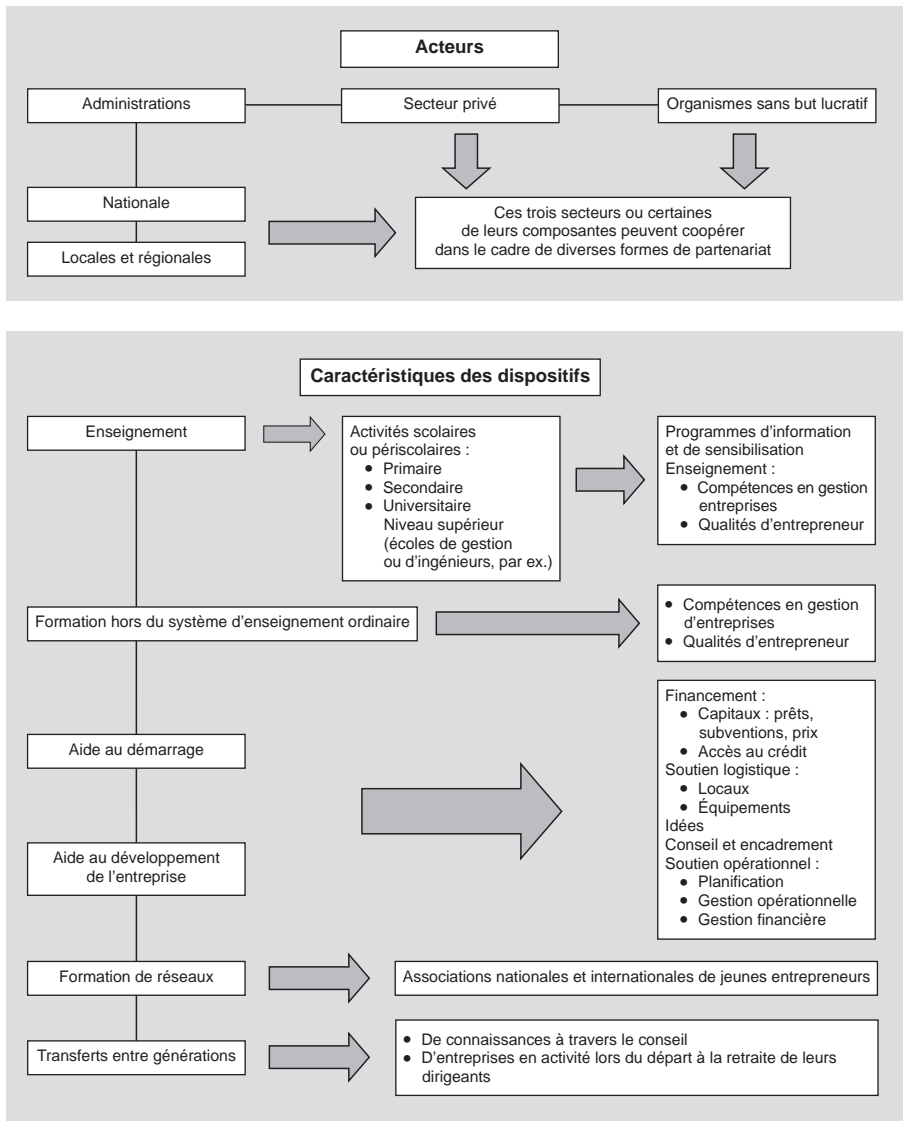
De nouvelles formes d'action pour encourager les jeunes à entreprendre

Introduction

Il n'existe pas de modèle d'action unique pour encourager et promouvoir l'activité entrepreneuriale chez les jeunes. Au contraire, comme les contextes nationaux et culturels dans lesquels sont définis les nouveaux dispositifs sont très différents, ces derniers tendent plutôt se caractériser par la diversité de leurs contenus et des mécanismes de leur mise en œuvre. Dans ce chapitre, nous tenterons de faire une synthèse chargée de l'ensemble complexe d'informations dont nous disposons au sujet des mesures prises dans plusieurs pays Membres de l'OCDE en faveur de l'entrepreneuriat, en nous attachant à suivre une démarche comparative. Nous nous efforcerons de distinguer, parmi les principes qui sous-tendent ces mesures, ceux qui peuvent être utiles aux décideurs et aux autres parties concernées par l'action concrète dans ce domaine. Nous ne chercherons pas à dresser un inventaire complet des dispositifs existant dans les pays examinés, mais plutôt de mettre en lumière ceux qui sont apparus comme des exemples de « bonnes pratiques » dans des contextes nationaux divers.

Afin de disposer d'un cadre de référence, nous examinons schématiquement, dans la figure 3, les deux questions suivantes : « Qui sont les acteurs ? » et « En quoi peuvent consister les dispositifs mis en place ? ». Les réponses que l'on peut y apporter ne constituent qu'une simple liste de possibilités. Dans la pratique, celles-ci peuvent être associées de multiples façons. Quel que soit le pays considéré, il n'y a jamais systématiquement intervention de tous les acteurs ou présence de toutes les composantes possibles d'un programme. Le seul fait de songer à une démarche de cette nature est sans doute déjà irréaliste. Néanmoins, pour les besoins de l'action concrète, nous avons tenu à indiquer, à l'aide de la figure 3, tout l'éventail des acteurs qui peuvent jouer un rôle et des activités qui peuvent être mises en œuvre dans un pays, afin de donner aux décideurs une idée des lacunes à combler.

Figure 3. Dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes : description schématique



Le développement de l'esprit d'entreprise peut, en principe, débiter dès l'école primaire, dans le cadre du programme d'enseignement ou des activités périscolaires, à travers un processus d'acculturation qui s'appuie sur l'information et la sensibilisation. Il peut aussi avoir lieu plus tard. Dans la plupart des cas, l'enseignement qui vise à l'acquisition de réels talents d'entrepreneur va en s'intensifiant tout au long de l'adolescence, puis avec l'entrée à l'université et la poursuite des études supérieures à un niveau plus élevé. La formation offerte dans ce domaine en dehors du système éducatif peut soit consolider l'enseignement dispensé à l'école, soit combler les lacunes – souvent importantes – que comporte encore ce système dans la plupart des cas. Les dispositifs axés principalement sur l'aide au démarrage d'entreprises doivent souvent prévoir cette formation. Quant aux jeunes qui l'ont déjà suivie et sont en mesure de créer leur propre entreprise, l'essentiel est de bénéficier d'une aide concrète au démarrage – accès aux capitaux, soutien logistique et assistance opérationnelle – un soutien analogue étant aussi requis pour les entreprises récentes qui ont dépassé le stade de la mise en route et sont prêtes à croître. S'inspirant du fonctionnement des sociétés démocratiques et de leurs milieux d'affaires, les jeunes entrepreneurs peuvent former des associations qui leur permettront à la fois de s'entraider et de représenter leurs intérêts. Enfin, certains programmes peuvent être conçus pour mettre à profit les possibilités de transfert entre générations, principalement des connaissances, que les chefs et gestionnaires d'entreprises exerçant de longue date peuvent transmettre si les structures requises existent (par exemple, dispositifs d'encadrement), mais aussi des entreprises elles-mêmes, lors du départ à la retraite de leurs dirigeants.

Si le processus décrit par ce schéma peut sembler assez systématique, aucun pays ne le met en œuvre dans son intégralité, c'est à dire avec concertation de tous les organismes concernés en vue de réaliser toutes les activités énoncées, dans un ordre bien précis et en touchant la totalité des populations visées. Aucun pays ne possède un «tsar de l'entrepreneuriat» et rares sont ceux, s'il en existe, qui souhaiteraient en avoir un. Néanmoins, la logique de l'action à mener est suffisamment claire et les économies de l'OCDE se ressemblent assez pour que cette logique ressorte d'elle-même, du moins dans ses grandes lignes, et pour que les nombreux programmes examinés s'intègrent tous d'une manière ou d'une autre dans le cadre présenté par la figure 3. De ce point de vue, ce sont surtout les différences entre pays qui sont intéressantes et qui soulèvent les questions essentielles : dans quelle mesure les dispositifs visant à promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes parviennent-ils à toucher l'ensemble des catégories de jeunes visées ? Quel est le rôle respectif des instances publiques et privées dans la fourniture des services proposés ? Que révèle l'axe donné à ces programmes au sujet des conceptions qui prévalent dans un pays quant aux services à offrir en priorité ?

Beaucoup de spécialistes de la question sont absolument convaincus que l'enseignement et la formation en matière d'entrepreneuriat devraient débiter le plus tôt possible, et ce pour deux grandes raisons. Premièrement, ils constituent une composante essentielle de la préparation des jeunes entrepreneurs potentiels à la direction de leur propre entreprise. Deuxièmement, ils permettent également de s'imprégner des habitudes d'esprit et des méthodes de travail d'un entrepreneur, lesquelles peuvent être aussi utiles à la réussite des salariés de la nouvelle économie postindustrielle mondialisée, qu'à celle des individus qui choisissent plutôt de créer leur propre entreprise. Comme le montreront les analyses présentées dans ce chapitre pour différents pays, de nombreux dispositifs associent étroitement enseignement et formation à d'autres formes d'aide. Cependant, bien que l'enseignement et la formation ne puissent être réellement dissociés de ces autres types de soutien, leur rôle a été jugé suffisamment important pour qu'un examen détaillé leur soit consacré dans le chapitre suivant. Le processus d'acculturation et de développement de la faculté d'adaptation qu'ils mettent en œuvre, si important qu'il soit, prend du temps et intéresse aussi bien l'action à long terme que l'action à court terme. Ses effets sont souvent lents à se manifester et non pas immédiats. Les pays qui s'efforcent vraiment de stimuler l'entrepreneuriat chez les jeunes à court terme afin de faire reculer le chômage et de s'adapter aux nouvelles données économiques, ont besoin de résultats plus rapides et veulent les obtenir. Ils tendent par conséquent à axer plus directement leur action sur les dispositifs d'aide au démarrage et au développement des entreprises, qui prévoient souvent une formation spéciale en dehors du système éducatif en vue de remédier aux déficits de compétences non pris en compte par l'enseignement traditionnel.

Comme on l'a vu au chapitre 1, l'obstacle le plus important auquel se heurte qui-conque veut créer son entreprise, et surtout les jeunes, est peut-être la difficulté de trouver des capitaux de départ et des fonds de roulement suffisants pour que cette entreprise puisse franchir avec succès les premières étapes de sa mise sur pied. La réflexion sur ce sujet fort controversé risque de se perdre dans un débat stérile concernant la question de savoir si, oui ou non, les pouvoirs publics doivent subventionner la création d'entreprises ou offrir des garanties de prêts ayant un effet de subvention si elles permettent d'obtenir des capitaux à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché. Dans nombre de pays, les pouvoirs publics sont prêts à prendre ce type de mesure, alors que dans certains, ils n'y sont pas disposés. Bien qu'ils s'appuient sur des ressources limitées et ne parviennent assurément pas à toucher tous les jeunes entrepreneurs potentiels, certains dispositifs financés sur fonds privés qui donnent de bons résultats utilisent les prêts, les dons et les prix comme sources de capitaux pour les nouvelles entreprises. Sortant du domaine des dispositifs institutionnalisés, beaucoup de jeunes continuent de se procurer les capitaux de départ dont ils ont besoin par les moyens traditionnels, pas toujours égaux, que sont l'héritage ou les prêts consentis par les membres de la famille ou les amis.

Le problème de l'accès des jeunes entrepreneurs aux capitaux est tout aussi important que celui de l'offre de capitaux elle-même. Il peut constituer un énorme obstacle à la création d'entreprises, même dans les pays riches dont l'économie est en plein essor. Il présente deux aspects. D'une part, les banques et les autres prêteurs ou investisseurs (en capital-risque, par exemple) peuvent partager les préjugés généralement répandus dans la société, qui consistent à douter de l'aptitude des jeunes à réussir dans la création d'une entreprise. C'est peut-être en partie pour cette raison, et certainement parce que les jeunes entrepreneurs demeurent une espèce relativement rare, que les prêteurs potentiels peuvent eux-mêmes avoir des lacunes dans leur formation, car ils sont en effet souvent incapables d'évaluer correctement la viabilité des projets d'entreprise présentés par des jeunes. Mais certains signes laissent à penser qu'une évolution positive se produit dans ce domaine. Beaucoup de programmes qui donnent de bons résultats associent étroitement les banques à leurs activités et quelques-uns d'entre eux ont même été mis en place par ces établissements. D'autre part, bon nombre des dispositifs publics et privés qui ont été instaurés dans l'ensemble de la zone de l'OCDE pour favoriser la création d'entreprises par des jeunes font systématiquement dépendre de l'aptitude de ces derniers à élaborer un bon plan d'entreprise l'accès à d'autres formes d'aide au démarrage. Faute d'un plan d'entreprise satisfaisant, il est pour de justes raisons, impossible d'obtenir des capitaux. Dans bien des cas, les responsables de ces programmes n'acceptent d'accorder leur aide que si les intéressés dressent un plan d'entreprise de bonne qualité, et ce souvent après avoir suivi une formation appropriée. Forts d'un projet bien conçu, ils peuvent vraiment commencer à aider les jeunes entrepreneurs à trouver un prêteur bienveillant, ou apporter les capitaux requis si le programme leur en donne les moyens.

Qu'ils prévoient ou non de fournir directement aux jeunes entrepreneurs les capitaux dont ils ont besoin ou de les aider à en trouver, ces dispositifs sont nombreux à leur offrir d'autres formes de soutien pour la mise en route et le développement d'entreprises, afin d'inscrire le concours qu'ils leur apportent dans une stratégie aussi complète que possible. Les services qu'ils proposent le plus souvent dans ce domaine sont peut-être le conseil et l'encadrement systématiques avant et après la constitution de l'entreprise. Ils font fréquemment appel, d'une manière ou d'une autre, à l'aide d'hommes d'affaires chevronnés, parfois à la retraite, qui viennent collaborer étroitement avec les nouveaux entrepreneurs. Cette contribution est souvent rémunérée. D'autres services sont davantage axés sur le fonctionnement de l'entreprise et visent ainsi à faciliter les activités régulières de planification et de gestion opérationnelle et financière (par exemple, la comptabilité), tandis que certains consistent à fournir à titre temporaire aux jeunes entrepreneurs les premiers locaux, un espace d'affichage, etc. Certains investisseurs privés sont prêts à offrir gratuitement ou à bas prix des équipements tels que des serveurs, des ordinateurs personnels et des logiciels destinés à des systèmes informatiques en réseau.

Ces dispositifs ont toutefois un défaut commun. Exception faite de quelques rares pays et programmes, on constate qu'après une année environ de fonctionnement, les entreprises cessent de bénéficier d'une aide continue en faveur de leur développement et de leur expansion. Cette situation tient peut-être au fait que les dispositifs publics et même certains programmes privés subissent l'influence des préoccupations à court terme des responsables de la politique de l'emploi, à savoir faire reculer, vite et de façon marquée, le chômage des jeunes et les problèmes sociaux qui en résultent. C'est pourtant quand elles sont sorties de la phase difficile de leur mise en route et qu'elles commencent à croître et à recruter que le potentiel de création d'emplois des nouvelles entreprises peut en fait se révéler de la façon la plus nette. Par conséquent, s'agissant de l'action gouvernementale, l'absence de dispositifs visant à promouvoir le développement et l'expansion des entreprises dirigées par des jeunes est sans doute à l'origine d'un important manque à gagner.

En résumé, les obstacles à la réussite des jeunes qui s'engagent dans le travail indépendant résident à la fois dans leur connaissance insuffisante des possibilités offertes par celui-ci, dans le fait qu'ils n'ont pas reçu la formation appropriée, et dans les problèmes d'ordre pratique que posent le lancement d'une entreprise, sa survie et sa croissance. Les dispositifs mis en place pour lever ces obstacles prennent tous en compte un ou plusieurs de ces trois facteurs, mais sont très différents les uns des autres quant aux buts et objectifs visés et aux méthodes employées. Ils comportent pour l'essentiel trois formes d'action qui sont non pas hiérarchisées mais d'importance égale. La première – dont le but est de faire savoir que la création d'entreprises et le travail indépendant constituent des choix professionnels réalisables – vise à faire évoluer les mentalités en proposant des modèles de référence et des services d'information. Elle peut avoir une orientation à court terme, lorsqu'elle a pour cible les jeunes entrepreneurs potentiels appartenant aux groupes d'âge qui conviennent le mieux pour la création d'une entreprise, ou une orientation à long terme, quand elle fait fond sur des dispositifs destinés aux très jeunes enfants (activités périscolaires le plus souvent). La deuxième, stratégie de longue haleine, consiste à renforcer l'apprentissage et à donner davantage d'importance au développement de l'esprit d'entreprise et des compétences en matière de gestion d'entreprise au sein du système éducatif, ou dans un cadre parallèle à tous les niveaux. Quant à la troisième, qui porte à nouveau sur des objectifs à court terme, elle a pour objet d'offrir des services qui permettent de soutenir concrètement les entreprises lors de leur démarrage et des premiers stades de leur fonctionnement.

Étude comparative de certains pays

*Italie*¹⁸

Le système scolaire italien n'est pas particulièrement axé sur le développement de l'esprit d'entreprise, et l'amélioration de l'enseignement dans ce domaine ne sus-

cite guère de débat en son sein. Or, paradoxalement, l'Italie est aujourd'hui considérée comme un chef de file pour l'action en faveur de l'essor de l'entreprise et la création de mécanismes qui permettent de diffuser les connaissances techniques et de produire une véritable croissance économique. Les faits exposés au chapitre I montrent clairement que ce pays enregistre des taux de travail indépendant exceptionnellement élevés, et que l'attitude de la société à l'égard de cette forme d'emploi est très positive, y compris chez les jeunes.

Le rôle important, quoique peut-être déclinant, que continue de jouer la famille dans le système social de l'Italie explique dans une large mesure cette situation paradoxale. Dans le discours qu'il a prononcé devant la Conférence de Rome, M. Paolo Garonna a fait observer que la famille remplissait toujours à la fois une fonction de production et une fonction de consommation dans l'économie, pérennisant ainsi la tradition de l'entreprise artisanale. Compte tenu de l'absence relative d'un vaste filet de protection sociale, et abstraction faite de certaines aides publiques qui sont accordées aux grandes entreprises pour leur permettre de garder leurs salariés en surnombre, le travail dans la famille favorise la redistribution du chômage. Par conséquent, non seulement les nouveaux chômeurs – ou ceux qui recherchent leur premier emploi – sont relativement mieux préparés que leurs homologues des autres pays à l'expérience du travail indépendant, mais cette situation est aussi l'un des principaux facteurs qui ont favorisé du point de vue institutionnel, l'évolution de l'entreprenariat italien décrite et examinée au chapitre I.

Le gouvernement italien consacre au moins deux pour cent du PNB (1.8 % en 1998, voir tableau 8) à des programmes très divers correspondant à sa politique du marché du travail. Ceux-ci peuvent être classés dans trois grandes catégories qui, toutefois, se recoupent sensiblement. Premièrement, un peu moins de la moitié des dépenses totales sert à financer des mesures «passives» classiques de garantie de revenu, mais seulement un cinquième environ de ces dépenses est affecté à l'indemnisation du chômage proprement dite. Deuxièmement, près de 39 pour cent des dépenses sont utilisés pour financer divers dispositifs de restructuration économique et d'incitation à l'embauche de nouveaux actifs ou de chômeurs. Les mesures «actives» – aide à la création d'entreprises, au travail indépendant et à la reconversion – viennent en troisième position. La place qu'elles occupent dans l'ensemble de l'action gouvernementale menée dans ce domaine ne représente pas plus de 10 pour cent du total des dépenses (8.9 % en 1998) ; les principales initiatives prises pour encourager la création d'entreprises par les jeunes en font partie. Peut-être serait-il exagéré de dire que les multiples dispositifs qui composent ces trois grandes catégories sont parfaitement coordonnés, mais il n'est pas moins vrai que, dans bien des cas, liens étroits existent entre eux et qu'ils sont complémentaires les uns des autres.

Beaucoup de programmes de ces trois catégories, et surtout les plus «actifs» qui forment la deuxième et la troisième, sont conçus et administrés à l'échelon local et, en particulier, au niveau régional. Ainsi, ils tiennent compte

Tableau 8. Fonds consacrés par le gouvernement italien aux dispositifs relevant de la politique du marché du travail, 1998

	Montants			Pourcentages	
	Lires (milliards)	SEU (millions)	Euros (millions)	Du total	Du GDP
Mesures passives (garantie de revenu)	17 993	8 936	9 293	49.0	0.9
<i>dont</i> : Indemnités de chômage	7 741	3 844	3 998	21.1	0.4
Mesures de consolidation industrielle et d'incitation à l'embauche	14 281	7 092	7 326	38.9	0.7
Mesures actives en faveur du travail indépendant et de la reconversion	3 280	1 629	1 694	8.9	0.2
Formations dans le cadre des programmes régionaux	2 800	1 391	1 446	7.6	..
Création d'entreprises par les jeunes (L 44)	300	149	155	0.8	..
Mesures d'encouragement du travail indépendant	180	089	093	0.5	..
Coûts administratifs	1 200	596	619	3.2	..
Total	36 754	18 253	18 892	100.0	1.8

Note : Part des dépenses publiques dans le PNB.

Source : Belussi (1999), tableau 9.

des nombreux dispositifs locaux et régionaux qui caractérisent le système italien, sont coordonnés avec eux et les complètent ou sont complétés par eux. Les fameux pactes territoriaux (*Patti territoriali*) et contrats régionaux (*Contratti d'area*), qui existent surtout dans le Sud mais se sont répandus dans tout le pays, font partie de ce système. Les uns comme les autres contiennent souvent des éléments expressément destinés à encourager le travail indépendant en général, mais ceux-ci ne visent pas nécessairement les jeunes entrepreneurs potentiels. Beaucoup d'établissements publics et de consortiums bancaires régionaux (*Finanziarie regionali*) jouent aussi un rôle, comme *Erve* en Emilie-Romagne, *Friulia* dans la région du Frioul-Vénétie Julienne et *Veneto Sviluppo* en Vénétie. Ils offrent une aide au démarrage soit directement, soit à travers des dispositifs de garantie mis en place à l'intention d'associations professionnelles qui proposent à leurs membres des prêts bonifiés.

Compte tenu de la complexité de ce réseau institutionnel, le montant des fonds effectivement disponibles, sous une forme ou sous une autre, directement ou indirectement, pour l'aide à la création d'entreprises, est certainement supérieur à celui des dépenses publiques indiqué au tableau 8 au titre des deux catégories de dispositifs les plus pertinentes. Les ressources provenant de l'Union européenne apportent elles aussi une contribution importante à bon nombre de

programmes. Conçues comme des composantes de la politique de la concurrence et non de la politique sociale, les mesures prises par l'Italie pour encourager les nouvelles entreprises ne concernent pas de catégorie d'entreprises ou de groupe social particuliers, mais visent plutôt à atténuer les obstacles à l'entrée en général. Elles mettent l'accent sur l'utilisation du crédit et des dispositifs de garantie des crédits (assurance) pour surmonter l'obstacle le plus sérieux, à savoir l'offre de capital. A travers ce processus, le système institutionnel a fortement influé sur le développement des petites et moyennes entreprises (PME) et des diverses formes de travail indépendant. Ainsi, les petites entreprises du nord-est de l'Italie s'affrontent dans une concurrence acharnée, et le rythme d'adoption de la technologie s'est accéléré. Globalement, l'orientation vers la politique de la concurrence, l'axe régional et local de l'activité des organismes chargés de la mise en œuvre des programmes, et l'importance attachée à l'aide concrète au démarrage, complétée de services d'accompagnement, sont autant de facteurs qui, en conjuguant leurs effets, ont permis de toucher une part appréciable des très nombreux entrepreneurs potentiels que compte l'Italie.

C'est au milieu des années 80, avec l'adoption de deux importants textes de loi, que le système italien de promotion de l'entrepreneuriat et du travail indépendant a commencé à suivre l'orientation qui est aujourd'hui la sienne. Au départ, ces deux textes visaient tout particulièrement le sud du pays, le *Mezzogiorno*, où des projets d'aménagement industriel de grande envergure s'étaient précédemment soldés par un échec fracassant, et fort coûteux. L'un et l'autre ont été conçus selon une approche nettement plus «micro-économique», et leur application a aujourd'hui été étendue sinon à tout le pays, du moins à la majeure partie. La loi Marcora (Loi 49, 1985) visait essentiellement à encourager les travailleurs des usines qui avaient définitivement fermé leurs portes à créer des coopératives. Ces dernières jouent un rôle important dans l'économie italienne. En 1998, elles étaient plus de 3 800 et comptaient plus de 118 000 membres (Belussi, 1999, tableau 12, p. 3). La Loi De Vito (Loi 44 de 1986, modifiée par la Loi 275 de 1991, et renforcée par la Loi 236 de 1993) encore plus connue avait explicitement pour but de venir en aide aux jeunes créateurs d'entreprises. Ces deux lois ont ouvert la voie à l'établissement du lien stratégique qui relie la promotion du travail indépendant et les mesures actives, afin de combattre le chômage. La Loi 44 présente un intérêt particulier pour le présent ouvrage, car elle est expressément consacrée au travail indépendant chez les jeunes.

Cette loi a porté création d'un organisme, *Imprenditorialita Giovanile* (IG) S.p.A., qui est aujourd'hui un modèle partout respecté de «bonnes pratiques». Doté au départ du statut de comité national dont le siège était à Rome, il a été transformé en société en 1994. L'État italien détient 84 pour cent du capital de cette dernière, les principales fédérations de coopératives du pays ayant des participations minoritaires. M. Carlo Borgomeo, ancien dirigeant syndical, est à sa tête depuis sa

création. Pourvue d'un capital de 12 milliards de liras (6 millions de \$EU, 6.2 millions d'€), IG employait 234 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 63 milliards de liras (31.3 millions de \$EU, 32.5 millions d'€) en 1998. Elle avait initialement pour mission de soutenir la création d'entreprises par des jeunes âgés de 18 à 35 ans dans le sud du pays. Pour ce faire, elle disposait notamment des moyens suivants : 1) aides financières non remboursables représentant jusqu'à 60 pour cent des dépenses d'investissement, 2) prêts destinés à financer un complément de 30 pour cent des dépenses d'investissement, 3) prêts triennaux au titre des coûts administratifs et des frais de gestion, 4) programmes de formation et d'accompagnement visant à améliorer les compétences en matière de gestion. IG a donc été chargée à la fois de dispenser de l'aide financière émanant de l'État et de fournir des services. A mesure que ses succès ont été connus et que sa réputation s'est développée, elle s'est vue de plus en plus sollicitée pour la mise en œuvre de projets destinés à encourager l'entrepreneuriat, la création d'emplois et le développement local, et ce non seulement par son premier client, l'administration nationale, mais aussi par les instances régionales et l'Union européenne.

Au cours de ses douze premières années d'existence (jusqu'à la fin de 1998), IG a examiné quelque 5 700 plans d'entreprise et en a approuvé 1 600, ce qui a donné lieu à des investissements d'un montant de 3 900 milliards de liras environ (1 937 milliards de \$EU, 2 014 milliards d'€). Les projets en question ont permis de créer près de 26 000 emplois nouveaux, surtout dans le secteur manufacturier¹⁹. IG est en fait pour beaucoup dans le regain de dynamisme que connaît l'Italie méridionale dans le domaine des exportations. Sur les quelque 990 entreprises qui ont reçu une aide financière, 800 avaient commencé à fonctionner dès 1998, avec environ 13 000 salariés, un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 600 milliards de liras (795 millions de \$EU, 826 millions d'€) et un taux de survie de 80 pour cent au bout de cinq ans. Après qu'il ait été mis fin aux subventions publiques, leur taux de survie est passé à un niveau plus ou moins équivalent à celui de l'ensemble des entreprises (50 pour cent). Lorsque les entreprises bénéficiaires sont devenues économiquement viables, elles ont mis en moyenne sept ans à rendre aux contribuables la valeur des investissements qu'IG leur avait consacrés. Pour parvenir à ce résultat, IG avait reçu de la part des pouvoirs publics des fonds d'un montant total de 4 777 milliards de liras (2 372 milliards de \$EU, 2 467 milliards d'€), dont 75 pour cent environ ont été investis directement, le reste ayant servi à couvrir les dépenses de formation et les coûts administratifs. IG assure en outre la gestion de dispositifs financés en partie par l'Union européenne, lesquels ont représenté au total 1 096 milliards de liras (544 millions de \$EU, 566 millions d'€) en 1998.

A la suite des modifications apportées à la législation au début des années 90, IG a étendu ses activités à d'autres régions. A la fin de 1996, 29 pour cent des projets qu'elle avait approuvés et financés, ainsi que 34 pour cent des

créations d'emplois nouveaux qui en ont résulté, avaient été réalisés en Italie du Centre et du Nord (Belussi, 1999, Tableau 10, p. 30). Au cours de cette même année, le rôle d'IG a encore été renforcé de façon appréciable avec la mission d'encourager et de financer le travail indépendant parmi tous les groupes d'âge dans l'ensemble du pays, tout en Italie méridionale, que dans quelque 900 municipalités du Centre et du Nord. Les outils mis à sa disposition pour accomplir cette mission comprennent une formation approfondie et un programme de prêts bonifiés (mais aucune subvention) permettant d'attribuer aux projets agréés jusqu'à 50 millions de liras (à peu près 25 000 \$EU ou €) au titre des dépenses d'investissement, plus un cinquième de ce montant pour les frais généraux. Une somme de 180 milliards de liras (environ 90 millions de \$EU ou d'€) a été affectée au programme de financement pour la seule année 1998. Les critères de financement sont, entre autres, la qualité du plan d'entreprises, et ses chances de réussite. Au cours des deux premières années d'existence de ce dispositif seulement, IG a évalué 49 000 projets d'entreprise, dont 27 500 remplissaient les conditions requises pour bénéficier d'un financement et 2 300 pris corps dans une entreprise nouvelle, ce qui représente un investissement total de 105 milliards de liras (52 millions de \$EU, 54 millions d'€). Elle a sélectionné 17 000 candidats susceptibles d'être admis à suivre les stages de formation à la gestion d'entreprise, et organisé 300 de ces stages qui ont accueilli 5 600 participants.

En Italie, la Loi 44 – et IG S.p.A. – est très réputée pour ses bons résultats, et ce pour de multiples raisons :

- IG avait eu pour débiter une région difficile, l'Italie du Sud, terrain d'essai peu engageant où avaient été mises en œuvre dans le passé des mesures d'industrialisation de grande envergure qui avaient coûté cher et s'étaient soldées par un échec. Or, elle a réussi à y assurer la création par des jeunes d'entreprises porteuses de milliers d'emplois, cela dans le secteur manufacturier et pas seulement dans le commerce ou les services, et à un coût bien moindre. Elle a contribué au rétablissement de l'entrepreneuriat « positif » au sein d'une population généralement dépendante de l'emploi dans l'administration et le secteur public, et dans des domaines où prédominaient normalement la pauvreté et l'entrepreneuriat « destructeur », c'est à dire fondé sur la délinquance.
- IG a doté l'Italie d'un appareil spécialisé dans l'évaluation des plans d'entreprise et la formation des nouveaux entrepreneurs. Elle a aussi permis l'instauration de formes novatrices de partenariat local entre organismes publics, privés, sans but lucratif et bénévoles.
- Tant la législation qui sous-tend l'action d'IG que cette action elle-même ont permis de démontrer qu'il était matériellement possible d'appliquer avec succès au niveau micro-économique des mesures actives en faveur de

la création d'emplois, de l'entrepreneuriat et du développement local. Elles ont servi à montrer que ces dispositifs pouvaient assurer une stabilité financière et offrir ce que les marchés ne parviennent souvent pas à apporter, à savoir des capitaux de départ, des services bancaires d'investissement dans les projets de faible importance et une formation à l'entrepreneuriat.

- Malgré l'importance des subventions mises en œuvre, le caractère très discrétionnaire des interventions et la centralisation de la prise de décision, ni la législation, ni l'action d'IG n'ont eu pour effet de fausser le jeu de la concurrence ou de faire disparaître des emplois. Dans les régions où IG est intervenue, surtout en Italie du Sud, il n'existait pas d'activités concurrentes susceptibles d'être évincées. En outre, les effets d'inertie ont été faibles car la plupart des nouvelles entreprises et des emplois que celles-ci ont créés n'auraient tout simplement pas vu le jour sans le concours d'IG.

IG S.p.A. demeure le plus important des organismes dont la mission consiste, entre autres, à mener une action spécifique en direction des jeunes entrepreneurs et à mettre en œuvre des programmes coordonnés de formation et d'aide au démarrage. Beaucoup d'autres qui ne se consacrent pas nécessairement aux jeunes entrepreneurs, jouent un rôle complémentaire. Hormis les instances publiques et privées régionales précédemment évoquées, citons par exemple le cas de FORMAPER, organisme à vocation initialement régionale créé par la Chambre de Commerce de Milan avec la tâche précise d'offrir des activités de formation dans le domaine de l'entrepreneuriat et du travail indépendant. Il est aujourd'hui réputé pour les services qu'il s'emploie activement à vendre au niveau international avec le concours de sa centaine de salariés spécialisés dans la formation à l'entrepreneuriat. Ses principales activités consistent à organiser des stages de formation dans les écoles et les universités dans l'ensemble du Milanais et de la Lombardie, ainsi que des séminaires à l'intention des chefs d'entreprise et des artisans récemment installés ou établis de longue date, et à fournir des informations pratiques. Il réalise des études sur le travail indépendant pour les besoins des administrations régionales et nationales, de la Commission européenne et d'entreprises privées. La société SPI (*Promozione e Sviluppo Imprenditoriale*) S.p.A., qui appartient indirectement à l'Institut pour la reconstruction industrielle (IRI), était déjà, au milieu des années 80, l'un des premiers organismes italiens de promotion de l'entrepreneuriat et de la création d'emplois, l'une de ses principales missions étant la fonction de pépinière d'entreprises. A la suite de l'adoption des lois de 1989 et 1993, dont le but était de remédier aux difficultés des régions touchées par des fermetures d'aciéries et de créer au moins 7 300 emplois, un total de 800 milliards de lires (397 millions de \$EU, 413 millions d'€) a été alloué au SPI pour financer la mise en œuvre de leurs dispositions.

Les Italiens ont par ailleurs réfléchi aux moyens d'assurer la transmission des entreprises – en activité – à des jeunes. Dans le cadre d'un partenariat entre un organisme de maillage, le Comité des jeunes entrepreneurs, et la Confédération nationale de l'artisanat, un projet a été mis sur pied en vue de créer une base de données sur ce sujet. Celle-ci rassemblera des informations sur les chefs d'entreprise désireux de transmettre leur savoir et, à terme, leurs entreprises à des individus plus jeunes, et permettra de procéder dans un premier temps à l'évaluation de la valeur de ces entreprises, des bénéfices qu'elles réalisent, de leurs parts de marché et de la technologie sur laquelle elles s'appuient. Elle servira trois objectifs :

- Assurer la survie d'entreprises susceptibles de disparaître lorsque leur propriétaire aura atteint un âge avancé, même lorsqu'elles ont du personnel compétent, possèdent des parts de marché et un savoir-faire importants, et utilisent une technologie compétitive.
- Préserver l'emploi lié à ces entreprises.
- Offrir aux jeunes candidats à l'entrepreneuriat des moyens concrets d'acquérir ces entreprises, en leur permettant de bénéficier d'un accompagnement de la part de chefs d'entreprise plus âgés, en vue de renforcer leurs compétences professionnelles et leur aptitude à la gestion d'entreprise.

France²⁰

M. Philippe Salles, directeur de l'un des plus importants dispositifs français de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes, DEFi *jeunes*, a conclu l'exposé qu'il a présenté à la Conférence de Rome de la façon suivante : «*La France est ainsi arrivée à la croisée des chemins. Les ressources sont plus que suffisantes, la volonté publique s'est manifestée, le programme «nouveaux services/emplois jeunes» a contribué à mieux appréhender les interrelations entre l'économie classique et l'économie sociale ou encore l'économie solidaire au service du développement local. Il reste à banaliser définitivement la création d'entreprises comme une voie naturelle (la quatrième voie, à côté de la formation initiale, de la formation continue et de l'alternance) d'insertion professionnelle des jeunes*». Cette déclaration met en relief une contradiction qui, selon bon nombre d'observateurs français, fait obstacle à l'émergence dans leur pays d'une vigoureuse économie de l'entrepreneuriat, surtout fondé sur les jeunes : alors qu'il existe des programmes dotés d'abondantes ressources financières et relativement bien organisés (mais pas toujours bien coordonnés), la création d'entreprises demeure moins prisée qu'elle ne devrait, d'après ces observateurs.

La volonté des dirigeants français d'œuvrer dans ce sens s'est manifestée de façon encore plus nette au début d'avril 2000, lorsque le Premier ministre, M. Lionel Jospin, a annoncé l'adoption d'un train de mesures visant à encourager la création d'entreprises²¹. Il a déclaré qu'encourager «l'esprit d'entreprise»

constituait l'une des priorités du gouvernement, et le ministre des Finances, M. Laurent Fabius, a qualifié la création d'entreprises de «grande cause nationale». Ces nouvelles mesures (voir encadré 1) viennent essentiellement renforcer les dispositifs existants d'action en faveur de la création d'entreprises, et constituent en même temps l'expression vigoureuse d'une nouvelle orientation de la politique gouvernementale et d'une volonté réelle de supprimer les derniers obstacles que pose l'État à la création d'entreprises²². Ces initiatives ne sont certes pas réservées aux jeunes entrepreneurs, mais c'est à l'évidence aux jeunes que les membres du gouvernement pensaient lorsqu'ils les ont élaborées.

Le changement le plus important qui ait marqué la politique française concernant la création d'entreprises par des jeunes a été en fait réalisé à travers la Loi de 1997 qui a instauré le dispositif *Nouveaux services, emplois-jeunes*. Ce texte a essentiellement permis d'institutionnaliser la démarche adoptée par la France en inscrivant dans le cadre d'une politique du marché du travail plus «active». Les initiatives nouvelles qui sont prises à l'heure actuelle en sont le prolongement. Avec la Loi de 1998 relative à la «lutte contre l'exclusion», il a fait de la création d'activités par les jeunes un «droit» grâce auquel ils peuvent, entre autres, bénéficier de tout un éventail de mesures concrètes de soutien, dont des moyens de financement de l'entreprise, une exonération de cotisations sociales et des actions d'accompagnement et de suivi. Fait tout aussi important, la Loi de 1997 a aussi encouragé et a permis de soutenir à la fois un grand nombre de dispositifs publics mis en œuvre à tous les niveaux d'administration et de multiples initiatives privées consistant à investir dans tous les aspects de l'aide à la création d'entreprises par des jeunes.

Il importe de bien situer le rôle que joue l'État français. Salles (1999) parle de la profusion et de la grande diversité des organismes, souvent concurrents, qui soutiennent l'entreprenariat chez les jeunes. Il en a récemment été dénombré environ 1 830, tant publics que privés, mais dans bien des cas, ils sont trop cloisonnés, ne travaillent pas assez en synergie et, par conséquent, ne s'inspirent pas suffisamment des «bonnes pratiques». Ils fonctionnent néanmoins à l'intérieur d'un système distinct.

Si l'administration centrale représente une source considérable de financement, le rôle qu'elle joue dans la pratique consiste essentiellement à observer, analyser et faciliter. Les apports de fonds sont effectués par les ministères compétents dans une large mesure à travers les administrations régionales et locales, dont les attributions en matière de politique économique sont rigoureusement limitées, mais qui n'en constituent pas moins le principal canal par lequel sont mis en œuvre les services et sollicités les groupements et associations d'entrepreneurs privés. Les Conseils régionaux ont largement tiré parti des responsabilités qui leur incombent dans le domaine de l'aménagement du territoire pour créer des instruments propres à favoriser la constitution d'entreprises, leur financement et la coopération avec elles. Certains

**Encadré 1. Aperçu des nouvelles mesures annoncées
par le gouvernement français en avril 2000 pour encourager
la création d'entreprises en France**

Financement

Prêts destinés aux petits projets de proximité. Des fonds d'un montant maximum de 50 000 francs (7 300 \$EU, 7 600 €) pourront être accordés sous la forme de prêts subordonnés à la création d'entreprises. Ni les taux d'intérêt, ni les conditions d'attribution de ces prêts n'ont encore été déterminés, mais le dispositif prévoit l'octroi de 30 000 prêts, soit un financement total de 1.5 milliard de francs (220 millions de \$EU, 230 millions d'€). Les collectivités locales seront invitées à participer à cette initiative qui associe l'État, la BDPME (Banque du développement des petites et moyennes entreprises) et la CDC (Caisse des Dépôts et Consignations).

Capital-risque. Un fonds de capital-risque doté d'un milliard de francs (146 millions de \$EU, 152 millions d'€) sera constitué par l'État, la CDC et la Banque européenne d'investissement (BEI) à côté de celui qui a été créé en 1998. Ce nouveau fonds est principalement destiné aux secteurs à rentabilité à long terme, comme les biotechnologies. En outre, la dotation publique des fonds d'amorçage et des pépinières d'entreprises sera augmentée de 100 millions de francs (environ 15 millions de \$EU ou d'€).

Prolongation de l'Eden. L'existence du dispositif d'encouragement au développement d'entreprises nouvelles (Eden), doté de 400 millions de francs (59 millions de \$EU, 61 millions d'€), sera prolongée jusqu'à la fin de 2002. Celui-ci propose des avances remboursables en vue de compléter le programme d'aide aux chômeurs créateurs repreneurs d'entreprises (ACCRES).

Mesures fiscales et sociales

«*Business Angels*». Ces «investisseurs providentiels» sont des particuliers qui investissent dans les petites et moyennes entreprises récentes. En vertu de la loi de finances pour 1998, ils bénéficient d'un report d'imposition des plus-values réinvesties dans les entreprises de moins de 15 ans, mais ce report ne peut avoir lieu qu'une seule fois. Selon la proposition actuelle, celui-ci pourra être effectué aussi souvent que le capital sera réinvesti dans une société nouvelle. En outre, pour favoriser l'accroissement de la population des «*Business Angels*», le temps de présence obligatoire de l'investisseur dans une société sera ramené de cinq à trois ans, et la portion minimum du capital de cette société que l'investisseur doit détenir sera portée de 10 pour cent à 5 pour cent.

Suppression des taxes sur la création d'entreprises. La Loi des finances pour 2000 avait déjà mis fin aux droits fixes d'enregistrement. Il en sera de même des droits de timbre résiduels et de plusieurs autres redevances de faible importance. L'État ne percevra donc ainsi plus rien sur les formalités d'immatriculation.

Mobilisation de l'épargne collective. Le régime fiscal des sociétés de capital-risque (SCR) et les règles des clubs d'investissement seront simplifiés et/ou assouplis.

**Encadré 1. Aperçu des nouvelles mesures annoncées
par le gouvernement français en avril 2000 pour encourager
la création d'entreprises en France (suite)**

Cotisations sociales. Sans fournir de précisions, le Premier ministre, M. Jospin, a annoncé que les réductions de cotisations sociales dont bénéficient déjà les jeunes créateurs d'entreprises seraient accrues.

Assurance chômage. Actuellement, un salarié qui quitte son emploi pour créer une entreprise perd tout droit à indemnisation. Les pouvoirs publics examineront les moyens de remédier à cette absence de couverture dans le cadre du processus en cours de renégociation du dispositif d'assurance chômage.

Création d'une SARL

Constitution du capital. Désormais, l'apport minimum de 50 000 francs nécessaire à la création d'une société à responsabilité limitée (SARL) pourra être échelonné sur cinq ans, ce qui ramènera à 10 000 francs le montant effectif de l'investissement initial (environ 1 500 \$EU ou€).

Apports en industrie. Si les associés de la nouvelle entreprise sont d'accord, il sera désormais possible d'effectuer des apports en industrie qui permettront de valoriser, dans le capital de la société, le savoir-faire et les compétences propres de l'entrepreneur ; ces apports sont limités à 50 000 francs.

Simplification des formalités administratives

Portail Internet. D'ici à la fin de l'année 2000, les pouvoirs publics auront mis en place un portail Internet qui donnera accès à tous les sites susceptibles d'intéresser les entrepreneurs potentiels, et constituera une sorte de « guichet unique » réunissant tous les documents nécessaires et indiquant toutes les démarches à effectuer pour créer une entreprise.

Mission sur la simplification des formalités administratives. Le gouvernement a chargé une mission composée de chefs d'entreprise et de représentants des administrations concernées de proposer, dans les mois à venir, de nouvelles mesures de simplification des formalités administratives pour tous les aspects de la création d'entreprises.

d'entre eux ont encouragé et assuré la fondation d'organismes sans but lucratif d'un caractère novateur. Par exemple, la région Nord-Pas-de-Calais s'est associée à un certain nombre de partenaires publics et privés en vue de mettre sur pied la Caisse solidaire pour financer les petites entreprises. Dans la région Poitou-Charentes, l'École régionale du projet dispose d'un large éventail d'outils d'aide à la création

d'entreprises, dont des services de formation, d'accompagnement, de financement et de pépinière d'entreprises. La région d'Auvergne a mis en place un dispositif qui permet aux jeunes diplômés ayant un projet viable de bénéficier pendant un an d'une aide financière, afin qu'ils puissent consacrer tout leur temps, avec le concours de conseillers, à la réalisation de ce projet. Plus généralement, une large prise de conscience s'est faite, en particulier au niveau des communes (administrations des villes et même des villages) de l'intérêt qu'il peut y avoir à l'échelon local à soutenir les jeunes entrepreneurs. Un bon exemple de cette évolution est donné par les 30 villes françaises de taille moyenne qui, en 1998, ont constitué entre elles un réseau en vue d'encourager la création d'entreprises.

Pendant, Salles (1999) souligne que les réseaux de soutien des jeunes créateurs d'entreprises sont tributaires dans une large mesure des initiatives de groupements et associations privés. Dans bien des cas, ils sont spécialisés dans des secteurs précis. Certains s'emploient à guider attentivement leurs clients, tandis que d'autres s'intéressent surtout au financement sous toutes ses formes (capitaux de départ, prêts, fonds de garantie ou capital-risque). Ils sont organisés selon des modalités diverses compte tenu de la législation française, qui offre à cet égard un éventail relativement large de possibilités pour la constitution d'organismes sans but lucratif et quasi-publics. Les fondations mises en place par les grandes entreprises privées jouent un rôle particulièrement important.

Créé en 1987 et financé par le ministère de la Jeunesse et des Sports, DEFi *jeunes* fonctionne depuis 1990 dans le cadre d'un Groupement d'Intérêt public. Figurant parmi les dispositifs français les plus importants, il offre un éventail complet de services pour soutenir aussi bien la création d'entreprises que les projets novateurs de toutes sortes émanant de jeunes âgés de 15 à 28 ans. Le contact avec ces derniers est assuré à travers un réseau d'une centaine de «correspondants» qui les reçoivent, les orientent et évaluent leurs projets. Lorsque ceux-ci commencent à prendre forme, les correspondants interviennent en faisant appel à des réseaux de personnes spécialisées dans certains types de projets, et des fonds peuvent être offerts aux candidats désireux d'obtenir un avis qualifié, de faire évaluer leurs projets et de bénéficier de services de conseil et de formation. Après la présentation du projet, des prix pouvant atteindre 50 000 francs (7 300 \$EU, 7 600 €) peuvent être remis aux lauréats de plus de 18 ans, et un montant équivalant à un cinquième de cette somme aux lauréats plus jeunes. Outre les ressources financières dont il est doté en propre, ce dispositif parvient à susciter une forte participation de la part d'autres sources publiques. Pour les douze premières années d'existence de DEFi *jeunes*, le parrainage a représenté un montant de 160 millions de francs (23.5 millions de \$EU, 24.4 millions d'€) qui a plus que compensé celui des dépenses propres à ce programme, à savoir 140 millions de francs (20.5 millions de \$EU, 21.3 millions d'€). Enfin, au cours de la phase de réalisation du projet, les «lauréats» se voient proposer, à titre de suivi, d'autres services

de conseil et de formation, ainsi qu'une aide destinée à leur permettre d'établir et d'entretenir des contacts avec d'autres lauréats et d'autres entrepreneurs.

Une étude récente portant sur toutes les personnes qui ont reçu une aide dans le cadre de DEFi *jeunes* depuis sa création, nous en apprend beaucoup sur l'influence positive, du point de vue social, que peuvent exercer les mesures actives de cette nature sur leurs bénéficiaires. Ce dispositif a touché des gens de tous niveaux d'instruction : une moitié suivait des études postsecondaires, tandis que l'autre avait le niveau du baccalauréat ou un niveau inférieur. Le tiers des bénéficiaires était constitué de chômeurs à la recherche d'un emploi qui étaient de loin les plus créatifs. Les services de formation et de conseil offerts par ce programme ont eu des effets durables car, si une grande part des bénéficiaires n'ont pas immédiatement créé leur entreprise, quelque 35 pour cent d'entre eux l'ont fait quelques années plus tard. Qu'ils soient ou non effectivement devenus chefs d'entreprise, les bénéficiaires ont déclaré que leurs aptitudes psychosociales s'étaient beaucoup améliorées, notamment qu'ils s'étaient découvert de nouvelles compétences, qu'ils avaient davantage confiance en eux et qu'ils s'étaient mieux intégrés dans leur environnement économique et social. Cette évolution s'est souvent traduite chez eux par un renforcement accentuation du sentiment d'appartenance à la communauté dans laquelle ils vivaient, où ils ont trouvé des créneaux étroits mais viables, des services nouveaux à fournir de nouvelles méthodes de travail et formes d'organisation du travail. En outre, ils ont produit un effet d'émulation sur les membres de leur propre génération, car ils ont recruté d'autres jeunes et partagé leur expérience avec d'autres jeunes entrepreneurs qui débutaient.

La *Fondation Trois Suisses*, dont le siège se trouve à Paris, offre un exemple d'activité totalement privée, qui revêt cependant un caractère assez particulier. Contrairement à la plupart des autres organismes privés de France²³ et d'autres pays, elle cantonne exclusivement son aide dans le soutien logistique au stade du démarrage. Elle sélectionne ses clients par l'intermédiaire d'un jury chargé d'évaluer les projets proposés. Les lauréats reçoivent un «label de qualité» et, plus concrètement, peuvent disposer de locaux et d'outils tels qu'un téléphone, un télécopieur et Internet, tout en ayant la possibilité d'accéder à un réseau d'experts, de conseillers et de clients potentiels. La Fondation ne fournit ni moyens financiers, ni services de formation, mais les experts et conseillers exercent un suivi minutieux et bienveillant. Les bénéficiaires peuvent utiliser gratuitement les équipements qu'elle met à leur disposition pendant six à dix mois, le temps de faire démarrer leur entreprise, et peuvent ensuite de nouveau faire appel à elle s'ils ont besoin de salles de réunion ou d'un espace d'exposition. La Fondation possède actuellement une capacité d'accueil de quelque 70 nouveaux lauréats par trimestre.

Trois autres exemples permettront d'illustrer les activités des multiples dispositifs régionaux. Le premier est ATAC (*Aide Technique, Aide à la Création*), qui fonctionne en

collaboration avec le comité local d'aide aux projets. Mis en place en 1991 à l'intention de la population des 18-35 ans, il offre des services de conseil, des subventions et, pendant trois ans, une aide en matière de comptabilité et de gestion. Environ 95 pour cent des participants sont au chômage ou ont des revenus modestes ; ils présentent des projets de toutes sortes, y compris des créations d'entreprises. Doté d'un budget de 150 000 francs (22 000 \$EU, 23 000 €), ce dispositif peut financer environ dix projets par an, après déduction des coûts administratifs. Le deuxième dispositif, *Entreprendre et Innover*, a été mis en place dans la région Poitou-Charentes. Dans le cadre de concours, il met en concurrence les projets d'entreprise de candidats de tous âges, en offrant des prix supplémentaires aux lauréats de moins de 26 ans. Organisés chaque trimestre par la Mission régionale à la création d'entreprises, ces concours permettent d'obtenir un premier prix de 100 000 francs (14 700 \$EU, 15 200 €), auquel s'ajoute l'utilisation, pendant un an, d'outils de gestion financière, un deuxième prix de 50 000 francs et un troisième prix de 25 000 francs. Les lauréats de moins de 26 ans reçoivent un complément de 25 000 francs, plus un prix distinct de 10 000 francs de source privée. Entre 1989, date de sa mise en place, et la fin de 1995, ce programme a permis de distribuer sous forme de prix un montant total de 4.9 millions de francs (720 000 \$EU, 747 000 €) à 60 lauréats dont l'entreprise a assuré la création directe de 300 emplois nouveaux.

Le troisième exemple est celui d'un dispositif d'une envergure beaucoup plus grande que les deux précédents, à savoir l'Association 3CI (Conseil à la création d'entreprises et coopération internationale), qui a commencé à exercer son action à Marseille et l'a étendue en 15 ans à l'ensemble de la région des Bouches-du-Rhône, à Lyon et à la région parisienne. Elle vise une population difficile, celle des jeunes des quartiers les plus défavorisés des villes dans lesquelles elle est présente. La plupart des personnes qu'elle accueille sont des chômeurs et/ou des bénéficiaires des minimas sociaux, qui n'ont ni les moyens financiers, ni dans bien des cas les compétences nécessaires pour créer leur propre entreprise. Elle collabore étroitement avec l'Association pour le développement et l'insertion économique (Adie), et prend part à des partenariats financiers avec la CDC, le Fonds d'action sociale et la Fondation de France, ainsi qu'avec les collectivités locales. Elle offre un éventail complet de services : accueil, formation à la carte, accompagnement et conseil, exercice d'un suivi après la création des microentreprises, et apport de subventions d'équipement d'un montant de 30 000 à 40 000 francs (4 500 à 6 000 \$EU ou €). L'Association 3CI a soutenu la création de 4 500 petites entreprises, dont 458 pour la seule année 1999, au cours de laquelle elle a accueilli 2 600 jeunes.

En résumé, la France dispose d'une multitude de dispositifs relativement bien financés qui visent à assurer aux jeunes candidats à la création d'entreprises une aide au démarrage et une formation adaptée. Si l'État constitue une importante source de financement, son rôle consiste dans une large mesure à faciliter le déroulement concret de leurs activités, le centrage de l'offre de services aux

niveaux régional et local étant assuré par l'intermédiaire à la fois des administrations concernées et d'organismes privés²⁴. Les programmes régionaux, locaux et privés, souvent de faible importance mais efficaces, disposent aussi d'ordinaire de leurs propres ressources financières, et dans bien des cas, une collaboration étroite s'instaure entre ces administrations et organismes dans le cadre de chacun d'eux. Cependant, la coopération et la coordination entre les nombreux dispositifs sont moins développées, d'où le risque de laisser se perdre une grande part des effets de synergie et de rendre plus difficile la transmission des « bonnes pratiques ». Le fait que ces programmes aient une orientation régionale et locale aide à toucher une fraction importante de la population des jeunes entrepreneurs potentiels. Cette approche s'inscrit de façon caractéristique dans une optique micro-économique par ses modalités de mise en œuvre, et est donc bien adaptée aux problèmes posés par le chômage des jeunes dans l'économie postindustrielle moderne. Alors que les Français eux-mêmes continuent toujours de penser que l'esprit d'entreprise est insuffisamment développé dans leur société, leur pays a en fait accompli de grands progrès dans ce domaine, peut-être justement à cause de cette idée. Compte tenu des dispositifs qu'elle a mis en place en faveur de la création d'entreprises par les jeunes et des résultats que ceux-ci ont donnés, la France apparaît en la matière comme un chef de file et non comme un retardataire.

Et qu'en est-il de l'éducation visant à développer le goût d'entreprendre ? Notre analyse a porté jusqu'à présent sur les divers types de formation dispensés dans le cadre de dispositifs d'aide au démarrage, mais elle ne s'est pas intéressée aux activités pédagogiques indépendantes de cette forme de soutien, qu'elles fassent partie du programme d'enseignement scolaire ou lui soient complémentaires. En France – par comparaison avec l'Italie, par exemple – des initiatives relativement nombreuses commencent à être recensées dans ce domaine à tous les niveaux d'enseignement. Peut-être ne se sont-elles pas encore développées autant ou n'ont-elles pas encore une portée aussi grande que dans certains autres pays, mais c'est une innovation qui prend. Comme il a été observé au chapitre 1, des critiques français réclament avec vigueur une véritable révolution dans l'enseignement dispensé en France, en faisant valoir qu'il faut cesser de valoriser à l'excès les diplômes traditionnels et s'orienter plutôt vers un système qui mette l'accent sur les compétences techniques, la souplesse, l'initiative et les dispositions d'esprit favorables à l'entrepreneuriat. Or, ce changement, qui tient peut-être plus de l'évolution que de la révolution, a commencé²⁵.

Susciter une prise de conscience. Les initiatives tant publiques que privées qui sont prises au niveau des établissements scolaires visent à amener les élèves à prendre conscience du fait que l'acquisition d'une entreprise et le travail indépendant peuvent constituer des choix professionnels viables. A cet égard, deux dispositifs publics nationaux méritent d'être cités. L'un et l'autre sont mis en œuvre dans le cadre d'un partenariat entre ministère de l'éducation et ministère

du Travail, avec une importante participation d'organismes locaux. Aucun d'eux ne présente la création d'entreprises comme un objectif qu'il faut nécessairement atteindre, mais ils visent tous deux à mieux faire connaître le fonctionnement d'une entreprise. Animé avec la coopération d'entreprises locales et de banques, le dispositif *Entreprises Cadettes* est destiné aux élèves des classes de première Sciences et Technologies tertiaires. Il a accueilli quelque 17 000 participants depuis sa création. Ces derniers élaborent des plans d'entreprise avec l'aide de conseillers, puis effectuent sur ordinateur des simulations de démarrage qui les amènent à prendre des décisions caractéristiques de la vie courante d'une petite entreprise. Des jurys académiques évaluent ensuite les projets et récompensent les meilleurs d'entre eux. Quant au second dispositif, intitulé *Graines d'Entrepreneurs*, il est mis en œuvre dans le cadre d'un partenariat avec les administrations régionales et les chambres de commerce et d'industrie locales, et vise les élèves des collèges. Il comporte aussi des activités de simulation de la gestion d'une entreprise. Pendant neuf mois (durée de l'année scolaire), les participants travaillent à leurs projets en appliquant certaines méthodes, mais sans aucun soutien technique formel ; ils se voient remettre un carnet d'adresses contenant les noms de spécialistes auxquels ils peuvent faire appel s'ils souhaitent obtenir des conseils.

Il existe aussi des dispositifs régionaux. Par exemple, *Jeune Entreprise* s'appuie sur la coopération entre des banques et les Conseils régionaux de la Loire, de la Bretagne, de l'Auvergne et de l'Île-de-France. Il est destiné aux élèves des collèges et lycées qui sont appelés à travailler avec des dirigeants de la gestion d'entreprise et des enseignants durant toute une année scolaire, afin de créer des entreprises fictives, de s'initier à la cession d'actions et d'apprendre en quoi consiste l'élaboration d'un produit ou d'un service commercialisable. Un dispositif semblable, intitulé *Apprendre à Entreprendre*, a été mis en place dans la région Poitou-Charentes. Dans un premier temps, une formation de type universitaire est organisée chaque automne à l'intention des enseignants et des administrateurs des lycées, en vue de les familiariser avec la culture d'entreprise et de les doter des outils intellectuels nécessaires pour guider leurs élèves. La seconde phase consiste pour ces derniers à consacrer le reste de l'année scolaire à mettre sur pied et gérer une entreprise fictive dans chaque école avec l'aide de leurs professeurs et le concours d'un chef d'entreprise, d'un comptable et d'un banquier. Les meilleurs projets sont sélectionnés et récompensés dans le cadre d'un concours régional. Enfin, à titre d'exemple de dispositif privé, citons le cas de la *Fondation Trois Suisses* qui, indépendamment de sa fonction principale, évoquée ci-dessus, organise des activités dans tout le pays en vue de sensibiliser les jeunes à l'esprit d'entreprise, en les informant sur le démarrage d'une entreprise et en les encourageant à développer leur créativité et à s'intéresser aux questions d'actualité.

Enseignement de niveau supérieur sur la gestion d'entreprise. Les universités françaises commencent elles aussi à dispenser un enseignement plus structuré sur la gestion

d'entreprise. Ces initiatives demeurent certes dispersées et ne sont pas encore la norme, mais elles sont au moins accessibles aux étudiants qui les recherchent. L'Université de Bordeaux a mis en place un programme de troisième cycle spécialisé dans la mise sur pied et la gestion d'entreprises à l'intention de ses étudiants, des personnes désireuses de travailler dans des organismes d'aide au démarrage²⁶ et des cadres qui souhaitent créer leur propre entreprise. A l'Université de Paris-Dauphine²⁷, les étudiants du premier cycle peuvent suivre une formation pluridisciplinaire au démarrage et au développement d'entreprises, qui débouche sur un certificat d'entrepreneuriat.

Quant aux écoles françaises de gestion, le Centre d'entrepreneurs de l'École Supérieure de Commerce («*Sup de Co*») de Lyon offre à la fois un programme de formation au lancement d'entreprises à l'intention des jeunes entrepreneurs, et un programme spécialisé dans la création d'entreprises et l'entrepreneuriat qui attire environ un tiers des élèves de l'école. La «*Sup de Co*» de Pau propose un programme spécialisé comparable. L'École des hautes Études commerciales (HEC), l'un des premiers établissements d'enseignement du commerce et de la gestion, a mis en place un programme qui permet aux étudiants de dernière année d'acquérir une expérience pratique du démarrage d'entreprises, du conseil, de la vente et de la communication. L'ESSCA d'Angers consacre un programme en trois parties à la création, la reprise et la transmission d'entreprises, et ses étudiants peuvent avoir des contacts avec des pépinières d'entreprises, des banques et des dispositifs d'aide au démarrage, et effectuer en outre des stages pratiques de six mois.

Les écoles professionnelles autres que les écoles de commerce et de gestion, surtout celles qui sont spécialisées dans les sciences de l'ingénieur, sont aussi de plus en plus nombreuses à offrir une formation à la gestion d'entreprise. L'Institut national des Sciences appliquées de Lyon propose à ses étudiants de dernière année un module sur la création d'entreprises qui s'appuie sur des études de cas et permet d'acquérir une expérience pratique dans ce domaine. L'École des Mines d'Alès dispense aux étudiants de deuxième année un enseignement de 90 heures sur la création d'entreprises qui comporte un exercice de simulation de gestion, et elle possède une pépinière d'entreprises ouverte aux diplômés porteurs de projets technologiques.

Bien qu'il ne fasse pas à proprement parler partie du système éducatif, *Junior Enterprises* (JE) est un réseau d'associations d'étudiants qui exercent réellement des activités commerciales, lesquelles ont pour eux un caractère très formateur. Ces associations sont toujours reliées à des établissements d'enseignement et fonctionnent en parallèle avec eux. Jouant un rôle à la fois d'outil d'enseignement complémentaire périscolaire et d'organisme professionnel, elles permettent aux étudiants d'acquérir des compétences pratiques dans le domaine du marketing, du démarrage, de la gestion et autres. Apparue en France en 1967, cette idée a

aujourd'hui gagné toute l'Europe. La *European Confederation of Junior Enterprises*, qui relève de la *Junior Association for Development in Europe* (JADE), représente 12 pays et en coordonne 10 autres, regroupant au total quelque 300 *Junior Enterprises*. Fondée en 1992, elle bénéficie du soutien de la Commission européenne depuis 1996.

Les *Junior Enterprises* sont elles-mêmes des organismes sans but lucratif qui s'autofinancent. Elles vendent des services de conseil (qui reposent principalement sur des études de marché et des études sectorielles), à toutes sortes d'entreprises et d'établissements, tant publics que privés. Comme elles sont sans but lucratif et organisées selon un statut juridique spécial destiné aux associations d'étudiants ayant des objectifs économiques, elles bénéficient d'avantages fiscaux et autres grâce auxquels leurs coûts sont faibles et leurs services très compétitifs sur le marché du conseil. Le «label» *Junior Enterprise* peut être obtenu par toute association rattachée à un établissement d'enseignement supérieur agréé (proposant quatre ou cinq années d'études après le baccalauréat), qui répond aux critères fixés par les *Junior Enterprises* en ce qui concerne le statut, l'enseignement et le professionnalisme, et adhère aux règles définies par la *Confédération Nationale des Junior Enterprises* (CNJE). Le dispositif de contrôle du fonctionnement des JE est rigoureux : chacune d'elles doit travailler avec un expert comptable agréé, soumettre sa situation fiscale à un suivi permanent, veiller à ce que ses membres étudient l'éthique et d'autres disciplines utiles à la bonne gestion, et subir des évaluations annuelles et des contrôles de qualité. La France compte 114 JE agréées dont le chiffre d'affaires annuel s'élève à 100 millions de francs (14.7 millions de \$EU, 15.2 millions d'€).

États-Unis²⁸

Le cas des États-Unis constitue une sorte de paradoxe. D'un côté, la culture de l'entreprise y est très développée. Quelque 40 pour cent des jeunes de ce pays qui terminent leurs études secondaires se disent très désireux de créer leur propre entreprise, et le système d'enseignement tertiaire offre une profusion de programmes et de cours complets dans ce domaine – dont certains sont obligatoires dans les écoles de gestion – qui rendent la formation à l'entrepreneuriat aisément et directement accessible. D'où le nombre considérable de créations d'entreprises que l'on observe aux États-Unis. Mais de l'autre, les dispositifs publics, à l'exception parfois des initiatives qui sont prises dans des lieux très précis à l'intention des jeunes défavorisés, ne sont pratiquement jamais conçus pour encourager expressément l'activité entrepreneuriale chez les jeunes. Certes, les pouvoirs publics mettent d'abondantes ressources à la disposition des nouveaux entrepreneurs en général afin de les aider, mais aucune distinction n'est faite entre elles pour orienter leur diffusion en fonction des groupes d'âge. Des efforts particuliers sont toutefois déployés pour soutenir et promouvoir d'autres populations dont les Américains pensent manifestement qu'elles ont davantage

besoin d'aide, à savoir les minorités, les personnes matériellement et socialement défavorisées, les femmes, les anciens combattants et les handicapés. Les dispositifs spécialement conçus pour ces populations ont d'assez grandes chances de toucher les jeunes qui en font partie, mais ils y parvenaient bien plus par l'effet du hasard que par celui d'une volonté délibérée. Par conséquent, à côté du secteur dynamique de la formation à l'entrepreneuriat, offerte au niveau de l'enseignement postsecondaire, c'est du secteur privé et du secteur sans but lucratif, et non des pouvoirs publics, que viennent les efforts de promotion et de soutien de l'entrepreneuriat chez les jeunes aux États-Unis (Dabson & Willson, 1999, p. 6).

Quelles sont les ressources offertes par les pouvoirs publics pour encourager l'activité entrepreneuriale en général dans l'économie américaine ? Elles sont principalement détenues et diffusées par l'US *Small Business Administration* (SBA, administration chargée des petites entreprises) qui existe depuis de nombreuses décennies au sein du ministère du Commerce. La SBA propose un éventail complet de services : formation et conseil, aide au démarrage et au développement de l'entreprise, mise à disposition d'un ensemble important et complet de ressources documentaires, accès à des points de contact de types divers, notamment au niveau local et, ce qui compte peut-être le plus, possibilité de bénéficier de toute une série de dispositifs de garantie de prêts permettant aux petites entreprises de contracter plus facilement des emprunts, qui peuvent aller de 10 000 dollars seulement à pas moins de 1 million de dollars. La SBA en garantit une part de 75 pour cent, soit un maximum de 750 000 dollars. Elle n'accorde pas de subventions ni de prêts bonifiés, mais les prêts garantis émanant de sources privées comportent un élément de subvention, étant donné que les taux d'intérêt dont ils sont assortis sont plafonnés à des niveaux relativement bas au-dessus du taux de base²⁹. La SBA fournit ses services à travers un réseau national de bureaux locaux, de centres d'information sur l'entreprise et de «*One-Stop Capital Shops*» (OSCS, sorte de guichet unique offrant des services divers). Fonctionnant dans le cadre d'un partenariat entre la SBA et les collectivités locales, les OSCS sont mis en place dans les quartiers pauvres, à l'intention des communautés «sous-développées» que la SBA considère comme son nouveau marché. Parmi les ressources offertes par la SBA en matière de conseil, figure le *Service Corps of Retired Executives* (SCORE, groupement national de cadres à la retraite)³⁰.

Encouragé par une législation que le gouvernement actuel s'était efforcé de promouvoir et qui a été adoptée au cours des années 90, le ministère du Travail des États-Unis a mis en place de nombreux dispositifs de grande envergure visant à remédier au chômage des jeunes, sans toutefois mettre particulièrement l'accent sur la création d'entreprises par les jeunes. Le *School-to-Work Opportunities Act* (Loi destinée à faciliter le passage de l'école à la vie active) de 1994 permet d'assurer le financement initial des partenariats instaurés au niveau des États et à l'échelon local en vue de mettre la réforme de l'enseignement en adéquation avec l'évolution de la main-

d'œuvre et de la situation économique, le but étant d'élever le niveau d'instruction et de mieux préparer les jeunes aux études supérieures et à la vie professionnelle. En 1999, quelque 470 000 jeunes ont bénéficié d'une initiation pratique au travail auprès de 136 000 employeurs dans le cadre d'un programme d'enseignement intégré. Le *Workforce Investment Act* (Loi sur l'investissement dans la main-d'œuvre) de 1998 a donné lieu à la refonte des services de formation professionnelle et de l'emploi financés par l'administration fédérale en un système de guichets uniques présent dans chaque localité³¹. Celui-ci offre aux jeunes un large éventail de services coordonnés. Dans le cadre du dispositif *Youth Opportunity Grants* (subventions en faveur des jeunes), une somme de 1.25 milliard de dollars est expressément consacrée sur cinq ans à la lutte contre la pauvreté et le chômage chez les jeunes âgés de 14 à 21 ans des quartiers les plus défavorisés. Un montant de 12.5 millions de dollars a également été affecté au dispositif *Youth Offender Grants* (subventions en faveur des jeunes délinquants), en vue d'expérimenter des moyens novateurs d'associer formation professionnelle et dispositifs judiciaires destinés aux mineurs, le but étant de permettre aux jeunes en difficulté de terminer leur scolarité et de trouver du travail. Citons enfin le *Job Corps*, dispositif de formation et de préparation à l'emploi en internat qui accueille 65 000 jeunes défavorisés dans 120 centres, où ceux-ci peuvent bénéficier d'une formation, d'une initiation pratique au travail, ainsi que de services de réadaptation et de développement physiques et de conseil.

Faisant exception à la règle générale, un organisme a pris une légère avance dans la promotion de l'entrepreneuriat, notamment chez les jeunes, à l'occasion d'une initiative en faveur du développement régional. L'*Appalachian Regional Commission* (ARC), créée dans le cadre d'un partenariat entre l'administration fédérale et les gouverneurs de 13 États des Appalaches, a mis en œuvre en 1998 un projet triennal représentant 15 millions de dollars en vue de doter la région des Appalaches d'une économie fondée sur l'entrepreneuriat³². Parmi les actions prévues dans le cadre de ce dispositif, figurent le financement de projets d'entreprise émanant de jeunes, l'organisation de conférences et l'octroi de bourses en vue d'encourager l'enseignement et la formation dans le domaine de l'entrepreneuriat, ainsi que le financement de réunions de spécialistes de la création d'entreprises par les jeunes.

Dans les secteurs privés et sans but lucratif, qui rassemblent aux États-Unis la quasi-totalité des organismes de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes, une enquête réalisée en 1998 par l'un d'entre eux, la *Corporation for Enterprise Development* (CFED) a permis de recenser quelque 25 organisations nationales et 22 organisations dont les activités étaient axées sur l'État ou l'échelon local (Dabson et Willson, 1999). Ces chiffres sont sans doute très loin de rendre compte du nombre réel de dispositifs existants, cela, au moins pour trois raisons. Premièrement, une grande part des organisations nationales s'occupe de multiples programmes. Deuxièmement, elles en assurent la mise en œuvre à travers des mécanismes

locaux qui peuvent parfois être comptabilisés séparément dans d'autres contextes nationaux. Troisièmement, il est fort possible que les initiatives locales de faible importance n'aient pas été prises en considération en raison de la taille considérable et du caractère dispersé de l'économie américaine. En tout état de cause, les organisations nationales jouent un rôle prépondérant.

En outre, contrairement à beaucoup de pays de l'OCDE, voire à la plupart d'entre eux, rares sont les dispositifs américains qui mettent l'accent sur l'aide au démarrage, le financement ou l'accès à celui-ci et le conseil pratique aux jeunes entrepreneurs³³. La plupart des programmes sont en fait axés dans une large mesure sur le développement de l'intérêt des jeunes pour l'entreprise et la formation dans ce domaine. Ils constituent sans doute une réponse rationnelle à ce qui a été perçu comme un besoin du marché. Pour les candidats à la création d'entreprises, les barrières à l'entrée sont généralement peu importantes ou inexistantes, le système financier est à la fois plus développé et plus favorable pour ce qui est d'accorder des fonds aux nouvelles entreprises, les ressources d'origine publique comme celles de la SBA sont relativement abondantes, et le système d'enseignement tertiaire a totalement intégré la formation à l'entrepreneuriat dans ses programmes d'études. Les principaux obstacles à l'entrepreneuriat chez les jeunes sont d'ordre psychologique – d'où une connaissance insuffisante des possibilités et des techniques de création d'une entreprise ou un manque d'intérêt pour ce domaine de la part des jeunes entrepreneurs potentiels – et social, les jeunes appartenant aux minorités et les jeunes défavorisés étant coupés d'un système d'acculturation et de formation auquel le reste de la collectivité peut plus facilement accéder.

Certaines organisations axent leurs efforts sur l'enseignement, à l'école, des valeurs et des principes fondamentaux de la création et de la gestion d'une entreprise. Il en est qui soutiennent des dispositifs implantés en milieu scolaire en élaborant des programmes d'enseignement et en assurant aux enseignants la formation correspondante. D'autres proposent aux jeunes d'acquérir dans ce domaine une expérience concrète en leur donnant la possibilité de travailler dans de petites entreprises. La plupart ne considèrent pas la création d'entreprises comme le résultat le plus important de leurs efforts, mais insistent plutôt sur le fait qu'il est important de poursuivre sa scolarité et d'essayer de faire des études supérieures, laissant les participants libres d'envisager le travail indépendant comme un choix réaliste pour l'avenir. La majorité de ces organisations visent aussi tout particulièrement les élèves de l'enseignement secondaire, mais certaines travaillent avec des «*community colleges*»³⁴ et d'autres, avec des écoles élémentaires et secondaires du premier cycle. Très variables, les méthodes d'enseignement couvrent l'éventail complet qui va de l'enseignement traditionnel de type scolaire à la formation exclusivement axée sur l'expérience directe. Dans le cas des élèves qui se situent aux niveaux appropriés, le plan d'entreprise

est très couramment utilisé comme outil d'enseignement et d'évaluation. Largement inspirée de Dabson et Willson (1999), la description ci-dessous présente cinq exemples concernant des grandes organisations nationales qui sont représentatives à la fois de la population visée et des bonnes pratiques appliquées aux États-Unis.

Junior Achievement, organisation déjà ancienne dans ce domaine, s'emploie depuis 75 ans à initier les jeunes, de l'école primaire à la fin de l'école secondaire, à la gestion d'entreprise et à l'économie. Aux États-Unis, elle fait participer environ deux millions d'élèves par an à des dispositifs animés par des volontaires appartenant aux milieux d'affaires. Les programmes conçus pour les élèves âgés de 5 à 12 ans expliquent les notions économiques de base, en soulignant l'intérêt que présente l'apprentissage de l'économie pour l'entreprise et l'individu. Les cours dispensés aux élèves du premier cycle de l'enseignement secondaire permettent d'examiner les choix possibles en matière professionnelle, et portent sur les premières étapes du marketing et de l'étude de l'activité industrielle et commerciale au niveau international. Les programmes destinés aux élèves du deuxième cycle de l'enseignement secondaire sont axés sur la théorie économique et l'expérience concrète de la création de mini-entreprises. *Junior Achievement* a 232 sites d'intervention répartis dans les 50 États des États-Unis. Elle exerce aussi ses activités à l'échelle mondiale puisqu'elle est présente dans plus d'une centaine de pays, dont plusieurs pays de l'OCDE où elle est souvent citée parmi les principaux organismes locaux qui œuvrent au développement de l'esprit d'entreprise.

La *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* (NFTE) initie les adolescents de familles à faible revenu vivant dans des quartiers défavorisés à la gestion et à l'entrepreneuriat en leur enseignant les moyens de créer et de faire fonctionner leurs propres petites entreprises. Elle intervient dans plus d'une centaine d'écoles, et son programme est suivi chaque année par 3 000 élèves. La NFTE occupe aussi une place de premier plan dans la formation d'enseignants spécialisés dans le domaine de l'entrepreneuriat. Dans le cadre d'un dispositif mis en place à *Babson College* (établissement qui, lui-même, a fait œuvre de pionnier et joue un rôle moteur dans la formation à l'entrepreneuriat de niveau universitaire), elle leur offre un stage de quatre jours portant sur un programme d'enseignement d'une durée plus longue (108 heures) destiné à préparer les élèves à l'exécution de toutes les fonctions essentielles que requiert le lancement d'une entreprise. Lors de ce stage, qui est sanctionné par un diplôme, les enseignants apprennent à se servir des matériels pédagogiques de la NFTE pour les cours qu'ils seront ensuite chargés d'assurer.

Educational Designs that Generate Excellence (EDGE), qui forme presque uniquement des enseignants, offre principalement ses services à d'autres organismes sans but lucratif. Depuis sa création en 1993, elle a formé plus de 3 000 personnes. Elle

applique aujourd'hui les programmes de son «*Edge University*» dans plus de 30 villes des États-Unis, aux îles Caraïbes, à Puerto Rico et au Canada. Les stages qu'elle propose représentent une cinquantaine d'heures de formation intensive à l'entrepreneuriat réparties sur trois jours, et visent à préparer les participants à l'élaboration de cours qu'ils dispenseront dans leur propre établissement, et de programmes d'activités périscolaires, et à l'organisation de camps d'été sur l'entreprise. Les enseignants apprennent comment créer avec leurs élèves de vraies entreprises et adapter leurs cours en la matière aux besoins de ces derniers. A l'instar des stages de la FTNE, la formation dispensée par EDGE met l'accent sur la préparation des enseignants à l'utilisation, dans leur propre établissement scolaire, des matériels qu'elle a mis au point, essentiellement des matériels pédagogiques prêts à l'emploi dans le cas de cette organisation.

REAL *Enterprises*, réseau national d'organisations présentes au niveau des États, travaille en partenariat avec des écoles en vue de fournir des services tels que cours, matériels pédagogiques liés au programme d'enseignement, formation spécialisée des enseignants, financement d'entreprises créées par les élèves et évaluation. Il est implanté dans 33 États et, contrairement à bien d'autres organisations, intervient dans un éventail complet d'établissements d'enseignement et autres – 140 écoles primaires et secondaires du premier cycle, 250 établissements d'enseignement secondaire, 69 «*community colleges*» et collèges secondaires techniques, quatre universités et 18 organismes d'intérêt local extérieurs au système éducatif. Il se distingue également des autres par le fait qu'il met aussi l'accent sur la formation à l'entrepreneuriat tant en milieu rural qu'en milieu urbain. Bien que REAL *Enterprises* soit axé sur la formation et non sur l'aide au démarrage, bon nombre des entreprises fondées dans le cadre de la formation par les élèves, surtout les jeunes adultes, parviennent à survivre et à créer des emplois.

La Marion Kauffman Foundation organise un éventail d'activités particulièrement important, dont elle assure la conduite par l'intermédiaire de son *American Institute for Entrepreneurship Education*, son *Institute for Teaching Entrepreneurship Education* et son *Center for Entrepreneurial Leadership*. Ses multiples dispositifs de sensibilisation et de formation, qui fonctionnent tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du système d'enseignement ordinaire et font souvent appel aux techniques d'apprentissage par l'expérience, sont destinés à tous les groupes d'âge. Parmi eux, figurent YESS!/Mini-Society, conçu pour les enfants âgés de 8 à 12 ans, et *EntrePrep*, qui s'adresse aux élèves en dernière année d'études secondaires et comporte un stage de formation de sept jours en internat, des ateliers et des stages dans des entreprises à forte croissance. Le *Center for Educational Leadership's Clearinghouse on Entrepreneurship Education* (CELCEE) remplit une fonction très utile d'information et de recherche. Travaillant en partenariat avec le *Center for the Study of Community Colleges*, le CELCEE est également associé au *US Education Resources Information Center* (ERIC), réseau de centres de documentation financé par l'administration fédérale et spécialisé dans divers sous-domaines d'enseignement.

Aujourd'hui bien ancrée dans le monde de l'enseignement, la formation de niveau postsecondaire à l'entrepreneuriat aux États-Unis est désormais une activité omniprésente qui représente des milliards de dollars. Elle fait l'objet de stages et de programmes d'enseignement complets qui sont offerts dans plus de 1 400 établissements – dans les écoles de gestion assurément, mais aussi dans les établissements d'enseignement universitaire du premier cycle et les établissements de niveau supérieur non spécialisés dans la gestion d'entreprises. Des éléments de cette formation sont inclus dans le programme d'enseignement de la quasi-totalité des disciplines étudiées. Selon certaines estimations, dans les seules écoles de gestion, environ 250 000 à 300 000 élèves suivent chaque année des cours concernant l'entrepreneuriat ou la petite entreprise. Les établissements d'enseignement et les organismes de formation à la gestion qui servent d'infrastructure à l'activité menée dans ce domaine constituent aujourd'hui la source la plus importante du monde pour ce qui est des manuels, des sites Web, des simulations, des ouvrages commerciaux, des revues spécialisées et des études publiées sur l'entrepreneuriat. Dans un effet de rétroaction, le phénomène gagne d'autres secteurs du système éducatif des États-Unis, puisqu'une dizaine environ d'universités prennent part actuellement à des activités de formation à l'entrepreneuriat dans des écoles primaires et secondaires. Il se propage également à l'extérieur, au niveau international, conduisant les universités et les écoles de gestion des pays étrangers (notamment de l'OCDE) à s'engager dans la même voie. Pratiquement tous les enseignants des États-Unis spécialisés dans le domaine de l'entrepreneuriat et ayant le titre de maître de conférence ou un titre de niveau supérieur apportent une contribution aux activités d'un établissement scolaire ou d'un dispositif de formation, et souvent de plusieurs, en dehors des États-Unis³⁵.

On peut par conséquent affirmer que pour tout citoyen des États-Unis qui poursuit ses études jusqu'à un premier diplôme d'enseignement supérieur ou au-delà, une connaissance insuffisante de l'entrepreneuriat ne peut plus constituer un obstacle très sérieux à la création d'une entreprise. Quiconque souhaiterait échapper aux activités de développement de l'esprit d'entreprise ou à la formation à l'entrepreneuriat n'y parviendrait pas sans mal. Il s'ensuit naturellement – ce qui est en fait un effet positif de la diffusion de ce type de formation – que ceux qui choisiront de ne pas s'orienter professionnellement vers l'entreprise, fonderont leur décision sur une connaissance et une expérience plus grandes et plus concrètes de ce domaine que celles qu'en avaient leurs prédécesseurs.

Royaume-Uni³⁶

Le Royaume-Uni ne possède pas de véritable politique nationale de promotion de la création d'entreprises par les jeunes, ou d'administration spécialisée dans ce domaine. Bien que les écoles et les universités offrent des programmes d'enseignement relativement bien étoffés, c'est une poignée d'organisations non

gouvernementales solides et novatrices qui assument cette tâche dans une large mesure. Mais si efficaces que soient celles-ci, il n'est pas certain qu'elles parviennent à toucher la majorité des jeunes susceptibles de tirer parti d'un effort plus grand de développement de l'esprit d'entreprise, de formation à l'entrepreneuriat et d'aide à la création d'entreprises – et d'en dégager des avantages économiques. Une initiative locale, privée et sans but lucratif plus dynamique et mieux coordonnée ou une impulsion plus vigoureuse dans ce sens de la part de l'administration centrale (pas nécessairement à l'octroi de subventions) ou encore les deux, permettraient d'exploiter un potentiel apparemment non négligeable en matière d'entrepreneuriat. En revanche, les faits montrent qu'en Écosse, la coordination de l'action dans ce domaine est plus grande, même si, comme aux États-Unis, les jeunes ne sont pas expressément visés par des dispositifs spécialement conçus pour eux.

Parlant de la gestion du dispositif *LiveWire* par l'organisme auquel il appartient (*Project North East* – voir ci-dessous), Irwin (1999) indique que parmi les jeunes entrepreneurs qui participaient, en 1999, à la finale régionale du concours *LiveWire*, 77 pour cent avaient financé leur entreprise en partie sur leurs propres ressources, 62 pour cent avec le concours de *The Prince's Trust Business* (PTB), 47 pour cent avec des fonds d'origine bancaire et 33 pour cent avec l'aide d'amis et de parents. Ces chiffres tendent à montrer que le système bancaire apporte une grande contribution au financement des entreprises créées par les jeunes, et qu'il ne devrait pas être considéré comme un obstacle majeur à l'entrée. Qui plus est, le PTB joue un rôle encore plus important que les banques, à supposer que les participants au dispositif *LiveWire* soient suffisamment représentatifs de l'ensemble des jeunes créateurs d'entreprises.

Le PTB exerce un éventail complet d'activités visant à encourager la création d'entreprises par des jeunes. Ainsi, il offre des services de conseil, de formation et d'aide à l'élaboration des plans d'entreprise, fournit d'importantes ressources financières (prêts et subventions) et assure un encadrement au cours de la phase de démarrage, puis un accompagnement pendant une durée pouvant atteindre trois ans. Il est relativement rare de trouver tous ces éléments réunis en un seul dispositif. Le PTB s'intéresse aux personnes âgées de 18 à 35 ans qui sont au chômage complet ou partiel, ont peu de ressources, éprouvent des difficultés à trouver d'autres moyens de financement et ont de bonnes idées susceptibles d'être concrétisées dans un projet d'entreprise. Son propre financement repose sur des dons (presque 60 %), des subventions du ministère britannique de l'emploi et du Fonds européen de développement régional (20 %), et le revenu de ses propres investissements (21 %). En 1996, le ministère de l'emploi a décidé de lui apporter pendant trois ans autant que l'ensemble des dons privés, à la livre près. L'attitude favorable qu'il montre ainsi à l'égard du PTB semble être le seul témoignage important d'intérêt pour la création

d'entreprises par des jeunes que l'administration britannique ait donné à travers l'octroi de subventions.

Le PTB met en œuvre son dispositif dans onze régions de l'Angleterre, du pays de Galles et de l'Irlande du Nord et dans 37 collectivités locales de ces régions. Un organisme caritatif distinct, le *Prince's Scottish Youth Business Trust*, intervient en Écosse. Hormis les quelques responsables du personnel, les activités du PTB ont pour point d'appui sur les 600 membres du conseil d'administration et 6 000 conseillers, qui sont tous des bénévoles issus des milieux d'affaires et ayant une connaissance précise de la communauté à laquelle ils appartiennent. Chaque candidat à une aide au démarrage dont la demande est acceptée est pris en charge par l'un des *Business Advisors* (conseillers en gestion d'entreprise) qui le guidera en permanence. Des organismes publics, privés et sans but lucratif (par exemple, des universités et des administrations locales) assurent la gestion du dispositif à l'échelon local.

Entre 1983 et 1999, le PTB a prêté son concours à plus de 34 000 entreprises en leur apportant près de 25 millions de livres (39.6 millions de \$EU, 40.8 millions d'€) sous forme de subventions et 56 millions de livres (88.6 millions de \$EU, 91.4 millions d'€) sous forme de prêts. Celles de ces entreprises qui occupent les dix premières places enregistrent un chiffre d'affaires annuel total de près de 80 millions de livres (126.6 millions de \$EU, 130.6 millions d'€) et emploient plus de 500 personnes. Le montant d'un prêt peut atteindre 5 000 livres (7 900 \$EU, 8 200 €), mais la moyenne nationale est de 2 000 livres (3 200 \$EU, 3 300 €). Quant aux subventions, elles sont plafonnées à 1 500 livres (environ 2 400 \$EU ou €) et ne sont accordées qu'aux candidats dont les ressources sont les plus modestes. Des jurys composés de personnes appartenant aux milieux d'affaires locaux sélectionnent les candidats en prenant principalement comme critères leur personnalité, leur expérience et la nature de leur projet d'entreprise. Une aide est apportée aux candidats retenus pour l'élaboration du plan d'entreprise, et leurs besoins en matière de financement, de formation et de conseil font l'objet d'une évaluation globale et d'un plan d'action intégré.

Project North East (PNE), société locale indépendante et sans but lucratif et organisme de développement économique, a été fondé en 1980. Il a fait œuvre de pionnier en utilisant les médias de façon créative pour exercer des fonctions que, dans bon nombre de pays, leurs homologues s'efforcent de remplir dans le cadre du système éducatif à travers des activités inscrites dans le programme d'enseignement ou des activités périscolaires. Son évolution témoigne aussi de la façon dont un organisme de cette nature peut se construire grâce à l'expérience. En 1982, il a ouvert aux jeunes un concours de projets d'entreprise à partir d'une station de télévision commerciale locale. Cette initiative a suscité beaucoup d'intérêt et révélé l'existence d'un marché. C'est ce qui a conduit PNE à mettre en place ses *Youth Enterprise Centres*, sorte de «guichets uniques» offrant à la fois des

services de conseil et de formation, des possibilités d'accès aux moyens de financement, des locaux de travail et des services communs. Constatant qu'une fondation à laquelle il s'était adressé pour obtenir des fonds préférerait apporter directement son concours financier aux intéressés, il a mis en place le premier des dispositifs de prêts assortis de conditions favorables qu'il administre aujourd'hui. En 1999, il avait réuni près de 700 000 livres (1.11 million de \$EU, 1.14 million d'€) qui lui ont servi à accorder à des jeunes entrepreneurs des prêts dont le montant a atteint au fil des ans 2.4 fois cette somme, prêts au nombre de 500 environ grâce auxquels les bénéficiaires ont pu se procurer 5.4 millions de livres (8.5 millions de \$EU, 8.8 millions d'€) auprès d'autres sources.

En 1984, PNE est devenu coordinateur régional du dispositif *LiveWire*, que *Shell UK* avait mis en place en Écosse deux ans plus tôt et qu'il a depuis étendu à l'Australie, aux Pays-Bas, au Chili, à la Hongrie, à Oman, à l'Irlande et à l'Afrique du Sud, son implantation étant également prévue dans d'autres pays. En 1986, après un appel d'offres, PNE est devenu responsable national de *LiveWire* pour le Royaume-Uni. Les services offerts par ce dispositif sont destinés aux personnes âgées de 16 à 30 ans. *Shell UK* est sa principale source de financement, mais des contributions lui sont également apportées par des collectivités locales et d'autres entreprises privées. Le budget annuel de *LiveWire*, d'un montant de 700 000 dollars des États-Unis (722 000 €), sert notamment à financer l'aide au démarrage de nouvelles entreprises, sélectionnées par concours. Les candidats commencent par bénéficier d'un service d'information dont l'objet est de les initier à l'idée de créer une entreprise et de leur montrer comment trouver et élaborer un projet d'entreprise, obtenir de l'aide et dresser un plan d'entreprise. Ce dernier est ensuite présenté au concours. En 1998, *LiveWire* a traité à peu près 23 000 demandes d'information et reçu presque 1 000 plans d'entreprise pour le concours local, régional et national. Le chiffre d'affaires moyen des créateurs d'entreprises qui étaient arrivés en finale régionale s'est élevé, en 1999, à 74 000 livres (117 000 \$EU, 121 000 €) et les bénéfices réalisés ont représenté en moyenne 15 pour cent de cette somme. Les entreprises en question employaient en moyenne quatre personnes chacune environ.

Selon les données élaborées par les responsables du dispositif *LiveWire*, celui-ci a été marqué par une véritable transformation a assisté à une transformation radicale de la nature de la population des jeunes entrepreneurs britanniques. En 1988, 40 pour cent des créations d'entreprises étaient effectuées par des chômeurs, et seulement 29 pour cent par des salariés ayant quitté leur emploi pour se mettre à leur compte. En 1998, la situation s'était plus que renversée. Quelque 58 pour cent des jeunes parvenus en finale régionale du concours avaient quitté leur emploi pour fonder leur entreprise. Les chômeurs ne représentaient plus que 22 pour cent des créations d'entreprises et 26 pour cent des utilisateurs du service d'information.

Parmi les dispositifs axés sur des formes plus ou moins traditionnelles de développement de l'esprit d'entreprise et de formation à l'entrepreneuriat, citons le *Shell Technology Enterprise Programme* (STEP), également mis en place par *Shell UK*, qui permet d'aider chaque année un millier environ d'étudiants de troisième année à obtenir un stage de 8 à 12 semaines dans de petites entreprises. *Young Enterprise*, organisme caritatif national et animateur britannique de *Junior Achievement*, assure la gestion de trois dispositifs auxquels participent 2 000 enseignants de 1 700 écoles et établissements d'enseignement supérieur et 6 000 conseillers bénévoles. Ces dispositifs touchent plus de 33 000 élèves et étudiants auxquels ils permettent de créer chaque année quelque 2 500 entreprises. Le *Company Programme* aide les élèves et étudiants âgés de 14 à 19 ans, dans le cadre de travaux en équipe, à mettre en place et diriger leur propre petite entreprise. Le *Team Enterprise Programme* vise les élèves et étudiants de 15 à 19 ans qui souffrent d'un handicap et de difficultés d'apprentissage. Le dispositif *Project Business*, fruit d'un partenariat entre l'école et l'entreprise, permet à des jeunes âgés de 14 à 15 ans de suivre pendant neuf semaines un programme d'économie d'entreprise, de gestion d'entreprise, etc., animé par un représentant des établissements partenaires avec le concours d'un enseignant.

Le système de formation à l'entrepreneuriat institué dans les écoles et les universités britanniques est assez bien développé. En règle générale, il vise moins à susciter des créations d'entreprises qu'à former des individus pleins d'initiative, quelle que soit la profession dans laquelle ils peuvent en définitive choisir de s'engager. Il existe toutefois des exceptions. Jouant au Royaume-Uni un rôle semblable à celui de *Babson College* aux États-Unis, l'Université de Durham a posé l'un des premiers jalons de la formation à l'entrepreneuriat pour laquelle elle fait aujourd'hui figure de chef de file. Par exemple, l'unité *Graduate Into Enterprise* de son école de gestion s'emploie à orienter les diplômés vers des petites et moyennes entreprises (PME), et à relier ce secteur à celui de l'enseignement supérieur dans le cadre d'une stratégie de développement local. Cette université a élaboré un ensemble de programmes pédagogiques visant à éveiller l'intérêt pour l'entrepreneuriat, notamment des dispositifs de placement faisant appel à des organismes tels que STEP. Elle offre aussi aux diplômés de toute discipline, dans le cadre de son *Graduate Associate Programme*, une année de formation comprenant une période de travail dans une PME et débouchant sur un diplôme de gestion d'entreprise.

S'agissant de l'Écosse, il semble que l'organisation du développement de l'entrepreneuriat et les dispositifs y afférents soient assez cohérents et assez bien coordonnés, l'action dans ce domaine reposant sur ce qu'on appelle la stratégie écossaise d'accroissement du taux de créations d'entreprises, ainsi que sur l'idée largement répandue que l'éducation doit évoluer afin de répondre aux exigences de l'entreprise moderne. La réflexion sur le sujet s'articule autour de la devise

«l'entreprise pour tous», même si l'on constate que ce sont les jeunes qui bénéficient principalement des dispositifs mis en place. Dans ce contexte, le terme «entreprise» ne renvoie pas uniquement à la création d'activités industrielles ou commerciales, mais également à l'esprit d'entreprise, jugé aussi essentiel au renforcement de l'aptitude à l'emploi qu'à la fondation d'une entreprise.

Une enquête réalisée en 1992 en vue de déterminer pourquoi la création d'entreprises en Écosse était nettement moins importante qu'en Angleterre, a révélé que cette situation tenait surtout aux mentalités. Ni les chefs d'entreprise, ni l'esprit d'entreprise n'étaient très bien vus dans la société écossaise. Alarmée par ce constat, *Scottish Enterprise*, principal organisme public de développement, a décidé d'engager d'urgence une action dans trois directions : mener une campagne de sensibilisation à grande échelle en vue de faire évoluer les mentalités, instaurer des conditions propices à la création d'entreprises, et faire une place plus grande à la formation entrepreneuriale dans le système éducatif.

Scottish Enterprise s'est attaquée au problème des mentalités en lançant, avec d'importants moyens financiers, une campagne de publicité à la télévision, dans la presse et à la radio, reprenant ainsi sur une échelle plus grande la formule que PNE avait appliquée avec succès au niveau régional en Angleterre dix ans plus tôt. Cette campagne et ses expositions itinérantes sur l'entreprise individuelle (*Personal Enterprise Shows*) ont eu un écho non négligeable puisque quelque 40 000 personnes, dont un grand nombre de jeunes, ont manifesté leur intérêt. Une exposition virtuelle et un programme d'auto-évaluation ont maintenant été incorporés au site Web de la campagne, à l'adresse www.personal-enterprise.org.

Comme l'Écosse possédait depuis vingt ans un vigoureux système d'aide aux petites entreprises, l'instauration de conditions plus favorables à la création d'entreprises revenait à faire davantage qu'améliorer ce système déjà satisfaisant. *Scottish Enterprise* a donc doté les 30 *Enterprise Trusts* que compte l'Écosse de matériels de formation, de programmes de conseil et de ressources financières propres à répondre à cette exigence. Ces organismes ont aussi relié plus étroitement au *Prince's Scottish Youth Business Trust* et au dispositif *LiveWire*, et ils bénéficient tous du soutien du réseau des *Local Enterprise Companies* mis en place par *Scottish Enterprise*.

A tout établissement scolaire d'Écosse qui était prêt à envoyer au moins un enseignant suivre gratuitement un stage de formation continue d'une journée sur l'entrepreneuriat, étaient envoyés, également sans frais, des dossiers pédagogiques conçus pour compléter le programme d'études, afin d'encourager l'enseignement visant au développement de l'esprit d'entreprise. Ces dossiers étaient au nombre de quatre : trois d'entre eux étaient destinés à des élèves appartenant à des groupes d'âge différents (5-7 ans, 8-12 ans et 12-14 ans) et le quatrième, aux directeurs d'écoles primaires. C'est dans les établissements d'enseignement primaire

que le taux de pénétration a été le meilleur, une certaine résistance étant encore manifestée par les écoles secondaires pour lesquelles est aujourd'hui appliqué un nouveau dispositif, beaucoup plus complet, intitulé *Industry and Education Awareness*, qui s'adresse principalement aux enseignants. *Young Enterprise* et un dispositif analogue animé par le secteur des entreprises, *Achievers International*, se sont développés de façon satisfaisante et sont très présents dans les établissements d'enseignement secondaire de l'Écosse.

Au niveau de l'enseignement postsecondaire, plus de la moitié des 43 «*colleges of further education*» (établissements de formation continue) que compte l'Écosse ont fait de la formation à l'entrepreneuriat un aspect essentiel de leurs programmes, et constituent d'ailleurs un secteur très novateur dans ce domaine. En outre, sept universités ont pris part à un *University Enterprise Programme*, qui propose un module d'enseignement à unité capitalisable complète dans le domaine de l'entrepreneuriat, inspiré d'une formule utilisée au *Babson College*. Ce module a été suivi par quelque 2 000 étudiants en 1998³⁷.

Canada³⁸

La promotion de l'entrepreneuriat fait l'objet, au Canada, d'une politique nationale cohérente, et les organismes publics jouent un rôle de premier plan dans la collecte de données et la réalisation sur le sujet d'études utiles pour l'action gouvernementale. Au cours des dix années passées, les administrations nationale et provinciales ont été très attentives à ce que le développement de l'esprit d'entreprise soit systématiquement intégré dans l'enseignement dispensé par les écoles primaires et secondaires³⁹. Ces administrations et le secteur privé proposent un large éventail de dispositifs de formation et d'aide au démarrage. Ces derniers se distinguent sensiblement les uns des autres par les groupes d'âge qu'ils visent⁴⁰ et les modalités de fourniture des services, mais le centre de gravité de leur mise en œuvre est très souvent constitué par des organismes d'intérêt local et des associations privées, ce qui garantit une bonne adaptation des services à la situation et aux exigences de l'économie locale.

Le dispositif le plus important qui existe dans ce domaine est le *Programme d'aide au travail indépendant*, mis en place au niveau national par le ministère fédéral du développement des ressources humaines. S'il est destiné à tous les groupes d'âge, il est réservé aux personnes qui ont déjà travaillé et ont droit aux indemnités de chômage nationales⁴¹. Il laisse donc de côté les jeunes sans expérience professionnelle formelle. Selon une étude de 1996, la plupart des participants à ce dispositif sont âgés de 25 à 44 ans. Les jeunes de 15 à 24 ans n'en représentent que 1.7 pour cent, alors que 17 pour cent environ de l'ensemble des bénéficiaires de l'assurance chômage font partie de ce groupe d'âge (Grant et Dupuy, 1999). On peut donc dire que ce dispositif touche à peu près 10 pour cent des membres de

ce groupe d'âge qui remplissent les conditions requises pour en bénéficier, et qu'il pourrait en toucher une proportion beaucoup plus forte, mais le fait est qu'il est peu connu des jeunes participants potentiels. En outre, si la définition des «jeunes» était élargie de manière à englober les personnes de 30 ou 35 ans (comme c'est le cas dans certains pays ou pour certains autres dispositifs canadiens), la population de jeunes couverte par le Programme d'aide au travail indépendant, telle qu'elle serait mesurée, serait sans aucun doute beaucoup plus importante, malgré le fait que les conditions d'admission au bénéfice de ce dispositif excluent un grand nombre d'adolescents et d'étudiants qui n'ont jamais exercé d'activité professionnelle assujettie à l'assurance chômage. Cette restriction a créé dans le marché une lacune qui explique peut-être pourquoi plusieurs autres dispositifs publics et privés sont expressément conçus, entre autres, pour les élèves et étudiants.

Le Programme d'aide au travail indépendant permet de bénéficier, pendant une année, d'une aide à la formation et de prestations d'assurance liées au salaire, mais n'assure pas un accès direct aux capitaux. D'autres dispositifs nationaux sont dotés d'objectifs plus précis. Le programme de *Prêts aux étudiants entrepreneurs* offre un concours aux étudiants désireux de gérer leur propre entreprise durant l'été. La *Mesure d'aide aux jeunes Autochtones en affaires* est axée sur les jeunes de ces groupes ethniques. Les pouvoirs publics financent plusieurs autres initiatives à travers leurs dispositifs régionaux de développement et de diversification économiques, comme le *Programme de capital d'appoint et d'orientation* de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, et le *Programme jeunes entrepreneurs de l'Ouest* du ministère de la diversification de l'économie de l'Ouest.

Les provinces canadiennes complètent les dispositifs nationaux, en particulier le Programme d'aide au travail indépendant, en offrant à la fois formation et capitaux, ces derniers revêtant souvent la forme de prêts bancaires garantis. Citons, par exemple, le *Programme d'auto-démarrage* au Nouveau-Brunswick, le *Service d'aide aux jeunes entrepreneurs* (SAJE) au Québec et le *Programme «Jeunes entrepreneurs»* dans l'Ontario. Bon nombre de ces dispositifs comportent aussi des services d'orientation, d'encadrement et de conseil, et font de l'élaboration d'un plan d'entreprise l'un des aspects essentiels. Les prêts garantis en totalité ou en partie peuvent atteindre un montant de 15 000 dollars canadiens (10 600 \$EU, 10 300 €), mais la plupart s'élèvent à 10 000 dollars canadiens (7 100 \$EU, 6 900 €) ou moins.

Des organismes privés et sans but lucratif prennent un assez grand nombre d'initiatives qui viennent compléter les dispositifs nationaux et provinciaux. Parmi les plus importants d'entre eux, citons le bureau canadien de *Junior Achievement*, qui est l'un des organismes sans but lucratif les plus anciens du pays. La *Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs* s'inspire du PTB au Royaume-Uni et de son large éventail de services et de moyens de financement. Le *Programme de financement pour jeunes entrepreneurs* est assez unique en son genre puisqu'il s'agit d'un dispositif

d'origine bancaire. Géré par la Banque de développement du Canada (BDC) en partenariat avec la Banque de Montréal et la Banque canadienne impériale de commerce, il s'adresse aux personnes âgées de 18 à 34 ans ayant un projet d'entreprise viable en stade préliminaire de sa réalisation. Une fois que ce projet a été évalué, qu'un plan d'entreprise a été élaboré et que l'octroi d'un prêt a été décidé, il met à la disposition des intéressés des capitaux qui peuvent atteindre 25 000 dollars canadiens (17 700 \$EU, 17 100 €). Les nouvelles entreprises bénéficient de 50 heures d'aide à la gestion et de services de conseil et d'encadrement selon un plan spécialement adapté à chacune d'elles, et leurs résultats sont suivis de très près.

La volonté d'assurer de façon plus systématique une formation à l'entrepreneuriat dans les écoles canadiennes se manifeste depuis environ une dizaine d'années. A la suite d'une étude réalisée en 1990 dans les provinces atlantiques, les autorités fédérales et provinciales ont élaboré des programmes d'enseignement et des matériels pédagogiques sur le sujet tant pour les écoles primaires que pour les écoles secondaires. En 1995-96, 50 000 élèves de la 8^e à la 12^e année suivaient des cours d'entrepreneuriat, des milliers d'enseignants recevaient une formation dans ce domaine, et l'organisation de conférences annuelles sur l'entrepreneuriat à l'intention des élèves était devenue plus courante. L'utilisation de ces programmes d'enseignement et matériels pédagogiques a été étendue à tous les niveaux de la scolarité, du jardin d'enfants à la fin de l'école secondaire, en 1996 et 1997, et des éléments de ces programmes seront enseignés à tous les élèves de toutes les classes au cours des prochaines années. Les méthodes pédagogiques diffèrent d'une région à l'autre du pays. Mais, en règle générale, les élèves des écoles primaires (5-12 ans) reçoivent des cours sur l'entreprise, les élèves du premier cycle de l'enseignement secondaire (13-15 ans) sont initiés à la petite entreprise et à l'entrepreneuriat dans le cadre d'autres cours, et ceux du deuxième cycle de l'enseignement secondaire (16-18 ans) suivent une démarche davantage axée sur la planification et l'acquisition d'une expérience concrète au sein de mini-entreprises.

Dans la région atlantique, le Programme de capital d'appoint et d'orientation, déjà cité, qui a été mis en place par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, en partenariat avec des organismes d'intérêt local, a été complété par des dispositifs spécifiques destinés aux élèves et étudiants de chacun des principaux groupes de la population d'âge scolaire, c'est à dire aux jeunes de 8 à 23 ans. Ces dispositifs permettent aux intéressés d'élaborer des projets d'entreprise, de recevoir des capitaux de départ et de bénéficier de conseils ou d'un encadrement. Ils comportent généralement trois semaines de cours sur la planification d'entreprise, le reste de l'année scolaire étant consacré à la création et à la gestion d'entreprises par les élèves et étudiants eux-mêmes. Ceux-ci sont soutenus par les administrations provinciales à l'aide de prêts conçus pour les

étudiants entrepreneurs qui devront être remboursés lorsque ces entreprises expérimentales auront cessé d'exister – ou seront devenues des entreprises à part entière.

Australie⁴²

Nous devons malheureusement aborder le cas de l'Australie en parlant d'un dispositif qui a disparu. Il y a plus de deux ans, le principal programme australien de promotion de la création d'entreprises par des jeunes, la *Youth Business Initiative* (YBI), a été démantelé faute d'avoir pu continuer à être financé par l'administration fédérale. Selon White (1999, p. 10), la suppression de ce dispositif a porté un rude coup aux services offerts aux jeunes.

La disparition de la YBI n'a toutefois pas laissé l'Australie dépourvue d'institutions et de ressources dignes d'intérêt pour encourager l'entrepreneuriat chez les jeunes. Si l'administration fédérale n'a mis en place aucun dispositif qui vise expressément les jeunes entrepreneurs potentiels, sa principale initiative en faveur du travail indépendant, le *New Enterprise Incentive Scheme* (NEIS), recrute environ 10 pour cent de ses participants parmi les jeunes âgés de 18 à 24 ans. Les conditions requises pour bénéficier du NEIS sont semblables aux critères appliqués dans le cadre du Programme canadien d'aide au travail indépendant, et peut-être même un peu plus strict⁴³, et à l'instar du second, le premier n'assure aucun financement sous forme de prêts ou de subventions. Il offre néanmoins un éventail complet et bien ciblé de services d'aide. Il comporte aussi des activités de formation concernant la gestion des petites entreprises, le développement des compétences en la matière et l'élaboration de plans d'entreprise, ainsi que l'octroi d'une garantie de revenu durant une période maximale d'un an, et la fourniture de services de conseil et de soutien pendant la première année de fonctionnement de l'entreprise. Étant donné que ce dispositif assure, entre autres, l'élaboration d'un plan d'entreprise de bonne qualité, les intéressés suscitent la confiance des organismes de crédit auxquels ils s'adressent. Visant tout particulièrement à l'acquisition de compétences pratiques solides, la formation comprend des modules de base représentant 160 heures, ainsi que 40 heures de cours consacrées aux études de marché et à l'élaboration du plan d'entreprise. Elle repose sur un programme agréé qui débouche sur un *Certificate of Small-Business Management* (certificat de gestion des petites entreprises).

Deux autres types d'institutions complètent le NEIS à l'échelon local. Les *Business Enterprise Centres* (BEC), organismes d'intérêt collectif dont bon nombre constituent des antennes locales du NEIS, offrent un large éventail de services d'aide aux entreprises nouvelles ou en expansion, comme le conseil, la formation, l'accès au financement, les contacts et l'encadrement. L'une des principales activités de la société *Business in the Community Ltd.* (BCL), qui est inspirée d'un modèle

britannique, est d'apporter un soutien aux BEC. Son rôle consiste à associer les grandes sociétés d'Australie au développement des entreprises locales.

Il existe aussi en Australie un nombre relativement important de dispositifs qui ont été mis en place par des organismes privés et/ou sans but lucratif. Ils combinent selon des formules diverses des services d'aide financière, de formation (l'accès au financement pouvant être subordonné ou non à la participation à cette formation), d'information et de conseil. Il s'agit notamment des dispositifs suivants :

- *LiveWire*, inspiré du programme britannique du même nom.
- *Nescafé Big Break*, concours destiné aux jeunes âgés de 16 à 21 ans.
- *Young Aussie Enterprises*, en Tasmanie et dans le Victoria.
- *Telstra SBDC⁴⁴ Young Business Achiever Award*, autre concours.
- *Youth in Business*, pépinière d'entreprises qui offre également des services de conseil, de financement et de formation en Australie-Méridionale.
- *Self Starter*, également implanté en Australie-Méridionale, qui offre des subventions et des services de formation et de conseil.
- *South Australian Youth Entrepreneur Scheme*, qui propose des services de soutien et de conseil et parfois des prêts.
- *Business Ideas Grants*, initiative privée qui consiste à accorder des subventions sous forme de prix aux entrepreneurs de tous âges.
- *New Enterprise Incentive Scheme*, dispositif ouvert à tous les chômeurs
- *b. generation*, dispositif à travers lequel la SBDC d'Australie-Occidentale vend à des jeunes tout un éventail de services existants d'aide au développement des entreprises.
- *Australia Self Made Girl*, concours de plans d'entreprise destiné aux jeunes filles de 13 à 21 ans, qui permet aux lauréates d'obtenir des fonds et d'autres types de prix, ainsi que de bénéficier d'un encadrement et d'acquérir une expérience pratique.

La formation à l'entrepreneuriat est dispensée par des établissements de formation générale à la gestion d'entreprises (comme les SBDC et les TAFE *colleges*) dont les activités ne sont pas expressément conçues pour les jeunes. Le dispositif *b. generation* est en fait proposé par l'un d'eux, et ce qui le caractérise n'est pas qu'il offre des services spéciaux aux jeunes, mais qu'il vise à leur vendre à eux en particulier des services génériques. Parmi les autres dispositifs précédemment cités, *Young Aussie Enterprises* est un exemple de démarche novatrice dont nous n'avons pas encore eu l'occasion de faire état dans cet ouvrage. Inspiré d'un programme écossais appelé *Young Scot*, il utilise comme instrument de formation ce qui constitue essentiellement un système d'entreprises franchisées destinées aux

jeunes, qui portent l'appellation de *Young Aussie Car Wash* et sont implantées sur les parcs de stationnement des grands centres commerciaux. Les bénéficiaires de ce dispositif reçoivent la formation et tout le soutien nécessaires pour mettre sur pied et gérer ces entreprises.

A l'inverse des autres documents d'information et exposés présentés à la Conférence de Rome, la communication de White (1999) recense les lacunes que comporte l'action en faveur de la création d'entreprises par les jeunes en Australie, c'est à dire les mesures qui ne sont pas prises et les services utiles qui ne sont pas proposés. Par exemple, il n'existe pas, dans ce pays, d'initiative visant à assurer ou faciliter l'établissement de liens entre les entreprises fondées par des jeunes ou la formation de réseaux et d'associations entre les jeunes entrepreneurs australiens. Les chambres de commerce, entre autres, ne sont pas pour ceux-ci d'une grande utilité pratique. Aucun dispositif n'a été mis en place pour encourager les contacts, les échanges ou les opérations communes entre membres jeunes et âgés des milieux d'affaires, et les possibilités de définir des mécanismes qui permettent aux entrepreneurs âgés de transférer systématiquement leur savoir-faire et leur entreprise elle-même à des jeunes lorsqu'ils prennent leur retraite, restent largement inexploitées. Enfin, la plupart des dispositifs sont consacrés à la création et à la première année d'existence des entreprises. Conçus, comme White le suppose, pour répondre à des objectifs à court terme de la politique du marché du travail (c'est à dire «faire sortir les jeunes des rangs des chômeurs»), ils ne font aucun cas des perspectives que pourront offrir le développement et l'expansion de ces entreprises, alors que ces phases sont susceptibles d'être les plus fructueuses pour la collectivité s'agissant de l'emploi et de la création d'emplois.

Autres exemples de «bonnes pratiques»

Compte tenu du stade où en sont actuellement les études et les connaissances concernant la création d'entreprises par les jeunes et l'action visant à l'encourager, il n'est pas possible d'examiner en profondeur le cas de tous les pays de la zone de l'OCDE. On dispose néanmoins d'informations sur des dispositifs mis en place dans des pays qui n'ont pas encore été traités, dispositifs dont certains sont des exemples intéressants que devraient méditer les décideurs soucieux d'améliorer les efforts qu'ils ont eux-mêmes engagés dans ce domaine.

En **Irlande**, le *Young Entrepreneurs Scheme* (YES) est un dispositif qui a été mis en place dans le cadre d'un partenariat entre secteur public et secteur privé animé par *Forbairt*, organisme national chargé d'acheminer l'aide de l'État à l'industrie irlandaise, ainsi qu'aux comtés, aux entreprises et aux établissements scolaires à travers les *County Enterprise Boards* (conseils de comté chargés des entreprises). Créé en 1991, le dispositif YES s'adresse aux jeunes âgés de 12 à 18 ans. Son but est principalement d'instaurer une solide culture de l'entreprise qui

amène les jeunes Irlandais à envisager de fonder un jour leur propre entreprise, d'aider ces derniers à faire face à l'évolution de la situation de l'emploi, et d'encourager l'initiative, la créativité et le développement des talents d'entrepreneur. Les participants au dispositif YES, qui est ouvert à tous les élèves de l'enseignement secondaire, sont appelés à mettre sur pied de véritables mini-entreprises, à vendre des produits ou des services à l'intérieur ou à l'extérieur de leur école, à tenir une comptabilité, à rédiger des rapports de gestion et à organiser des expositions. Les rapports de gestion sont évalués à l'occasion d'un concours qui permet aux lauréats d'obtenir des fonds en guise de prix, à l'issue d'un processus consistant pour les finalistes du concours scolaire à se présenter au concours du comté, puis au concours régional, et enfin au concours national. Ce dispositif bénéficie d'un soutien volontaire vigoureux de la part des parents et des enseignants, qui forment des groupes en vue d'organiser les concours internes à l'école. La *Young Entrepreneurs Association*, organisme national composé de parents, de spécialistes et d'enseignants, coordonne l'ensemble du dispositif, fournit une aide très diversifiée aux responsables des activités locales et organise les concours régionaux et nationaux.

En **Grèce**, le ministère du Travail et des Affaires sociales a mis en place, en 1997, un ambitieux dispositif de subventions en faveur de 2 500 petites entreprises nouvelles et travailleurs indépendants. Il est destiné aux chômeurs âgés de 18 à 25 ans diplômés dans des disciplines techniques. Au **Portugal**, le *Sistema de Apoio aos Jovens Empresarios* (SAJE) accorde aux nouvelles entreprises des subventions qui représentent 50 pour cent des capitaux requis, et offre 10 pour cent de plus pour les projets réalisés dans des régions en difficulté, et encore 10 pour cent pour ceux qui visent les jeunes chômeurs et demandeurs d'emploi. Il permet aussi aux intéressés d'accéder aux crédits bancaires grâce à des garanties et à des accords passés avec les établissements de prêts. Les subventions peuvent atteindre au maximum 10 millions d'escudos (48 000 \$EU, 50 000 €). Selon un mécanisme novateur dont l'équivalent n'a pas été trouvé ailleurs, ces subventions sont majorées en proportion du nombre d'emplois créés par la nouvelle entreprise, et ce jusqu'à 250. Ce nombre, multiplié par 12 fois le salaire minimum, donne le montant de cette aide supplémentaire à la création d'emplois, et le salaire minimum est lui-même multiplié par de petits pourcentages (1.5 % à 1.7 %) lorsque les nouveaux salariés sont des chômeurs à la recherche d'un emploi ou des femmes.

En **Autriche**, le dispositif *Wissenschaftler Grunden Firmen* associe de façon assez classique moyens de financement et mesures d'aide à la carte, mais sa cible est beaucoup plus étroite qu'elle ne l'est d'ordinaire. Mis en œuvre par le ministère de la science, il est destiné aux scientifiques porteurs de projets d'entreprise viables. La majorité des participants ont entre 25 et 33 ans.

Le dispositif *Escuelas Taller* (ateliers-écoles) mis en place en **Espagne** en 1994 et principalement financé par l'Institut national espagnol du travail et le Fonds social

européen, est destiné aux jeunes chômeurs (18 à 25 ans) dont les compétences professionnelles sont limitées. Faisant une large place aux activités de formation tout en offrant une garantie de revenu, il consiste essentiellement à faire participer les intéressés à des projets précis de restauration de monuments et de protection de l'environnement, ainsi qu'à des projets axés sur de nouveaux services. Il offre quelque 300 heures de formation professionnelle personnalisée dans ses 700 écoles à 20 000 personnes environ, qui perçoivent au cours de cette formation une rémunération représentant 70 à 80 pour cent du salaire minimum. Parmi ses trois grandes composantes, c'est le Centre pour l'initiative entrepreneuriale qui présente ici le plus d'intérêt car il est spécialisé dans la création d'entreprises par les jeunes. Une fois terminé le principal programme de formation, les participants reçoivent une formation complémentaire dont 30 pour cent environ sont consacrés aux domaines d'activité essentiels de l'entreprise, comme le marketing, le financement et la gestion, et 40 pour cent aux études de cas, à la simulation et au débat. Ceux qui abandonnent en cours de formation reçoivent une aide à l'emploi. Ceux qui continuent pour finalement créer leur propre entreprise bénéficient de dispositions conçues pour leur permettre d'obtenir un soutien financier au moment du démarrage, ainsi que de disposer de locaux et de services commerciaux sur place.

L'Espagne a aussi instauré un système intéressant pour encourager le transfert d'entreprises entre générations. Sa *Confédération espagnole des organisations d'entrepreneurs* (CEOE) axe principalement son intention sur les filles et les fils de chefs d'entreprise, mais aussi sur d'autres jeunes qui ont terminé leurs études secondaires et ont un plan de démarrage. Elle favorise la transmission directe du savoir-faire et des actifs des parents aux enfants en offrant des activités de formation et des incitations financières. Son programme comporte environ 1 300 heures de formation à l'entrepreneuriat sur deux ans, ainsi que l'organisation, dans le cadre d'un accord de coopération avec l'Institut des petites et moyennes entreprises, d'un concours à l'issue duquel les meilleurs plans d'entreprise (concernant généralement l'industrie) peuvent être récompensés par un prix dont le montant peut atteindre 500 000 pesetas (2 900 \$EU, 3 000 €).

Réseaux internationaux d'entreprises dirigées par des jeunes

Comme tous les autres chefs d'entreprise, les jeunes entrepreneurs qui dirigent des petites sociétés nouvelles ont besoin de se réunir au sein d'associations qui puissent à la fois être pour eux une source d'aide mutuelle et faire fonction de groupe de pression à l'échelle nationale et internationale. Dans les pays Membres de l'OCDE et dans l'ensemble de la zone formée par ces pays, ce mouvement est beaucoup moins développé qu'il ne pourrait. Il l'est davantage en Europe qu'ailleurs.

La *European Confederation of Junior Enterprises* (JADE) a déjà été brièvement évoquée à propos du système des *Junior Enterprises* en France. JADE a pour but d'assurer

le développement et l'expansion des activités internationales des *Junior Enterprises* dans toute l'Europe, afin de mieux faire reconnaître ce système tant comme un outil éducatif complémentaire que comme un moyen de promotion de l'esprit d'entreprise. Pour réaliser leurs projets internationaux, les *Junior Enterprises* doivent souvent sous-traiter une partie des travaux prévus à leurs homologues d'autres pays d'Europe. Outre qu'elle favorise ainsi les efforts en synergie, JADE facilite la création de nouvelles *Junior Enterprises*, offre un cadre d'échanges et représente le réseau auprès des sociétés et des institutions européennes.

Jeunes/UEAPME (Union européenne de l'artisanat et des petites et moyennes entreprises) représente environ 180 000 jeunes artisans et chefs d'entreprise (moins de 40 ans) de l'Union européenne. Fondée en 1997, elle comprend sept associations de cinq États membres. Celles-ci ont pour fonction de manifester les exigences et de défendre les intérêts de leurs membres tant à l'échelon national qu'au niveau régional. Ce réseau informe ses membres au sujet des changements d'ordre politique et législatif qui se produisent en Europe, les représente devant les institutions européennes et sert de support à des échanges entre entreprises, à la réalisation de projets transnationaux et à la promotion de la création d'entreprises par des jeunes.

Yes for Europe, qui compte environ 30 000 membres, se considère comme la principale association européenne de jeunes entrepreneurs, d'autant plus que ses effectifs ne comprennent pas d'artisans indépendants. A l'instar des associations d'entreprises classiques, elle remplit toutes les fonctions habituelles d'un groupe de pression, s'efforce d'améliorer les résultats économiques et sociaux des entreprises dirigées par de jeunes Européens et encourage les activités qui reposent sur de bonnes pratiques, en particulier dans le domaine de l'enseignement et de la formation.

Le *Young Entrepreneurs Network* est un dispositif non pas européen mais américain, qui est présent dans plus de 40 pays. Davantage axé sur les services de conseil et le développement des entreprises, il a pour principal objectif de constituer une communauté internationale de jeunes entrepreneurs et d'en perpétuer l'existence. Il aide les entreprises à se procurer des ressources, à investir et à accéder aux capitaux. Ses conseillers sont spécialisés dans la vente d'un large éventail de services spécialement conçus pour les jeunes entrepreneurs qui ont besoin d'un soutien extérieur, les consultations initiales et le calcul des estimations concernant les projets étant assurés gratuitement.

Le dispositif européen *Grey Angel* encourage activement la transmission du savoir-faire en matière de gestion d'entreprise d'une génération à l'autre. Il consiste essentiellement dans des activités de conseil auxquelles sont associés des services financiers et d'information. Il recrute des spécialistes – préretraités ou personnes âgées sans emploi mais dotées de compétences et d'une expérience

intéressantes – qui ont pour tâche d’encadrer les jeunes entrepreneurs et de les guider tout au long de la phase de démarrage ou lors de simulations de lancement d’entreprises. Après que le programme leur a été présenté, les jeunes entrepreneurs sélectionnés se voient attribuer des « *Grey Angels* » qui travailleront avec eux pendant six mois au maximum en remplissant des fonctions préalablement négociées et clairement définies. Ces conseillers reçoivent des indemnités et suivent des stages de formation au conseil en gestion d’entreprise sanctionnés par un titre. Les entreprises peuvent également désigner des conseillers parmi les membres de leur propre personnel. Dans ce cas, c’est une subvention salariale qui remplace le «*Grey Angel*».

Éducation, formation et entrepreneuriat des jeunes

Introduction

L'éducation mérite qu'on lui consacre un chapitre spécial car elle apporte une contribution fondamentale à l'édification d'une société entrepreneuriale et au dynamisme économique qui en découle. Ce chapitre revêt la forme d'un court essai sur les politiques de formation à l'entrepreneuriat. Il fait la synthèse des arguments et des enseignements qui se dégagent des informations descriptives présentées au chapitre deux. Celui-ci traitait simultanément des programmes «d'enseignement et de formation» et des programmes de «promotion de l'entrepreneuriat» car il n'est pas vraiment possible de dissocier les deux dans le cadre d'une discussion pratique sur les initiatives et programmes nationaux visant à susciter davantage de vocations d'entrepreneur. L'éducation n'en demeure pas moins un domaine distinct de celui de l'aide à la création d'entreprises par les jeunes, même si les deux domaines sont étroitement liés. Chacun d'entre eux présente des problèmes et offre des possibilités qui peuvent être considérés séparément.

Les journalistes et représentants français ont parfaitement raison quand ils soulignent que la première chose à faire pour diffuser la culture entrepreneuriale consiste à développer «l'esprit d'entreprise». Ils reconnaissent ainsi implicitement que l'on aura beau enseigner les compétences d'entrepreneur, y compris les plus utiles aux jeunes entreprises, la dynamique escomptée ne pourra pas s'enclencher tant que la société dans son ensemble n'aura pas accepté ou acquis l'état d'esprit et les attitudes appropriés. Ils reconnaissent aussi que ces attitudes et cet état d'esprit bénéficient à tout le monde et pas uniquement aux entrepreneurs.

Le constat que l'enseignement scolaire, qui est un puissant moyen de promotion sociale dans tous les pays de l'OCDE, n'est peut-être pas toujours la voie par laquelle se diffuse l'esprit d'entreprise, donne à réfléchir. On a vu par exemple dans les deux précédents chapitres que l'Italie manifestait un grand dynamisme entrepreneurial mais que ses écoles ne paraissaient pas en être le

principal moteur. Ce sont d'autres institutions – au premier rang desquelles la famille – qui accomplissent la fonction d'acculturation par laquelle les individus en viennent à considérer le fait de s'installer à leur compte et de créer leur propre entreprise comme un choix de carrière viable, et même préférable aux autres. Peut-être parce que l'esprit d'entreprise est tellement ancré dans la culture italienne, qui après tout est aussi partagée par les enseignants, le système scolaire tend à renforcer presque inconsciemment l'opinion générale et à la conforter au lieu de la combattre. Toutefois, la plupart des pays considèrent l'école comme l'institution la mieux placée et la plus compétente pour assumer cette fonction d'acculturation. En même temps, beaucoup se rendent compte qu'elle est le principal obstacle à la diffusion de la culture d'entreprise.

Les considérations qui précèdent ont une conséquence générale importante. Quand l'éducation à l'entrepreneuriat se répand à travers la société, elle peut créer un effet «boule de neige». Elle n'atteint pas seulement l'individu, l'élève ou l'étudiant susceptible de s'établir à son compte ou de devenir un salarié performant dans le monde du travail moderne, mais l'ensemble des personnes avec lesquelles il entrera en contact ou qui auront une influence sur sa vie. Ces personnes peuvent être des membres de sa famille, des amis, des enseignants, des travailleurs sociaux, des banquiers ou des fonctionnaires. C'est pourquoi il faut commencer très tôt à transmettre l'esprit d'entreprise sans considérer nécessairement la création d'entreprise comme l'objectif ultime de cet enseignement, qui doit être largement accessible à tous et se poursuivre tout au long du cursus scolaire jusqu'à l'université et dans les écoles doctorales. Cet enseignement peut bien entraîner une augmentation du nombre de personnes, et de jeunes en particulier puisque ce sont eux qui nous intéressent ici, qui décideront de s'établir à leur compte, mais il peut avoir un autre effet aussi important : celui de renforcer l'adhésion de toute la société à ce choix de carrière, puisque tout le monde aura reçu la même éducation. Ceux qui feront ce choix seront soutenus par leur famille et leurs amis. Les enseignants cultiveront le goût de l'initiative chez les jeunes. Les travailleurs sociaux intervenant dans les quartiers défavorisés agiront dans le même sens. Les banquiers réagiront aussi favorablement et professionnellement que possible et non avec un préjugé défavorable les empêchant d'évaluer correctement la solvabilité de leurs clients. L'administration ne mettra pas de bâtons dans les roues des créateurs d'entreprise, par exemple en appliquant une fiscalité dissuasive. Tant que la société toute entière ne sera pas imprégnée de culture d'entreprise, l'éducation n'aura pas achevé sa mission.

De nombreux auteurs font valoir qu'il n'y a absolument aucune contradiction entre l'enseignement et la formation nécessaires dans le monde du travail moderne – connaissances théoriques et pratiques, mais aussi créativité, flexibilité, sens du travail d'équipe et esprit de décision – et ceux nécessaires aux

entrepreneurs, aux hommes d'affaires indépendants. La formation nécessaire de nos jours pour réussir en tant que salarié et en tant qu'entrepreneur est exactement la même.

Ceci a des conséquences importantes pour l'action publique. Premièrement, cela signifie que l'intégration de l'éducation à l'entrepreneuriat dans les programmes scolaires à tous les niveaux bénéficiera aussi à l'ensemble de la population active et à la société en général. Deuxièmement, l'éducation à l'entrepreneuriat ne sert pas des intérêts particuliers. Elle a pour effet d'élargir la liberté de choix individuelle et contribue ainsi à l'objectif d'équité poursuivi par toute démocratie, et elle évite le travers de certains systèmes éducatifs traditionnels qui séparent trop tôt les futurs «travailleurs» des futurs «patrons», renforçant ainsi de façon dangereuse pour la société les distinctions de classe héritées de l'ère industrielle aujourd'hui révolue. Troisièmement, dans la mesure où on peut considérer qu'elle sert l'intérêt général et non des intérêts particuliers, l'éducation à l'entrepreneuriat devient plus facile à «vendre» politiquement. Enfin, si l'on parvient à généraliser cette formation, on pourra pratiquement supprimer le véritable fatras actuel de programmes de formation publics et privés qui s'efforcent tant bien que mal de remédier aux carences du système scolaire, car ces programmes deviendront superflus. Ceci permettra à la fois de rationaliser le dispositif et de réaliser des économies appréciables qui compenseront, au moins partiellement, les coûts de la généralisation de la formation à l'entrepreneuriat.

Dans ce domaine important, on ne peut et on ne doit probablement pas s'en remettre entièrement aux «éducateurs», aux professionnels de l'éducation. Le programme «*Junior Achievement*», lancé aux États-Unis il y a 75 ans et dont l'exemple a été suivi depuis dans pratiquement tous les pays, a ouvert la voie à la coopération, principalement avec les milieux d'affaires et des non-spécialistes travaillant avec les écoles, et inauguré ainsi une formule viable pour l'éducation à l'entrepreneuriat. Cette formation semble avoir réussi à s'imposer presque partout mais a besoin d'être mieux coordonnée, institutionnalisée et dotée de moyens supplémentaires. D'autres acteurs peuvent intervenir dans ce domaine, notamment les autorités locales et les associations de quartier. Leur rôle s'est accru depuis que la mondialisation a conduit à axer les efforts de développement économique sur la dimension régionale et locale. Dans l'ensemble de la zone de l'OCDE, de nombreuses expériences réussies prouvent maintenant que les efforts de développement local basés sur le partenariat entre les pouvoirs locaux, les associations de citoyens, les entreprises et les écoles stimulent l'entrepreneuriat, y compris chez les jeunes, et favorisent ainsi le dynamisme économique et la création d'emplois. La préparation scolaire des entrepreneurs potentiels est une composante importante de ces efforts. Plus elle aura une dimension locale, mieux elle permettra de retenir dans les régions concernées des personnes brillantes et compétentes qui deviendront des citoyens actifs et des travailleurs et employeurs performants.

Deux définitions

Aider les jeunes entrepreneurs, c'est aussi présenter l'emploi indépendant comme un véritable débouché professionnel pour les jeunes. C'est pourquoi le Royaume-Uni, les États-Unis, le Canada et l'Afrique du Sud ont déjà introduit de nouveaux programmes d'enseignement qui donnent aux jeunes des informations élémentaires sur cette forme d'activité. Le but de ces programmes est moins de promouvoir directement l'entrepreneuriat (c'est à dire de la création de petites entreprises) que de former des individus entreprenants et autonomes. Le rapport de l'OCDE (1989), *Apprendre à entreprendre*, soulignait déjà il y a plus de dix ans que les rapides mutations à l'œuvre dans les pays de l'OCDE renforçaient la nécessité «d'être entreprenant», ce qui pouvait être obtenu grâce à une modification des programmes d'études. Le rapport insistait sur l'importance majeure, pour les jeunes qui font leur entrée dans vie professionnelle et sociale, de qualités comme la créativité, la flexibilité, le sens des responsabilités et l'aptitude à résoudre des problèmes – décrites dans le rapport comme caractéristiques d'une personnalité «entrepreneuse».

Il y a en fait deux définitions de «l'esprit d'entreprise», l'une restreinte et l'autre large, qui nous intéressent l'une et l'autre. La première renvoie au développement de programmes d'études qui encouragent les jeunes à considérer la création d'entreprise et l'emploi indépendant comme des options professionnelles viables et à les y préparer. Ces programmes permettent généralement aux jeunes d'apprendre à créer et gérer une affaire, en général par des expériences pratiques. C'est ce que font précisément la plupart des programmes décrits au chapitre 2, et bon nombre d'entre eux, bien qu'ayant pour mission l'aide financière et logistique aux jeunes entrepreneurs, se trouvent dans l'obligation de dispenser ce type d'enseignement pour remédier aux carences du système scolaire dans ce domaine.

La deuxième définition entend par «esprit d'entreprise», au sens large du terme, «un ensemble de qualités et de compétences qui permettent aux individus, aux organisations, aux collectivités, aux sociétés et aux cultures d'être souples et créatifs pour s'adapter au changement social et économique rapide, et aussi pour réagir en tant qu'acteurs à ce changement... Le but recherché n'est donc pas d'enseigner l'entrepreneuriat (comme dans l'approche restreinte) mais de favoriser le développement des individus». (OCDE, 1989.)

Ces deux définitions conduisent les théoriciens de l'éducation à considérer que «l'éducation à l'esprit d'entreprise» correspond à l'acception large centrée sur les compétences et attitudes nécessaires dans la société d'aujourd'hui (créativité, autonomie, etc.) et «l'éducation à l'entrepreneuriat» à l'acception restreinte, davantage tournée vers le monde des petites entreprises et l'activité entrepreneuriale. Ces distinctions sont utiles mais il faut veiller à ce qu'elles n'induisent pas une vision faussement antagoniste des politiques éducatives. Le rapport de l'OCDE

suggère que «l'éducation à l'entrepreneuriat» n'est en fait qu'une composante de «l'éducation à l'esprit d'entreprise» qui a trait à l'application des qualités d'entrepreneur dans le cadre d'un projet commercial.

Ces distinctions sont utiles pour mesurer les résultats de la formation, et ceci à un double titre. Premièrement, les programmes comme celui mis en place par la *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* aux États-Unis n'ont pas pour seul objectif la création d'entreprises. La Fondation cherche aussi à encourager les habitants des centres-ville à gagner leur vie d'une manière constructive et à offrir aux jeunes une alternative à la drogue et à la criminalité en leur apprenant à utiliser leur énergie de manière productive. Dans ce type de programmes, la définition restreinte n'est pas la seule pertinente. Les retombées du développement personnel pour la collectivité comptent autant dans les résultats.

Deuxièmement, les avantages pour la collectivité de l'épanouissement personnel lié à l'acquisition de compétences d'entrepreneur, y compris dans le cadre de programmes visant à stimuler la création d'entreprises, font apparaître les résultats quantitatifs (nombre d'entreprises créées) comme secondaires par rapport au devenir professionnel des participants en général. A titre d'exemple, le programme irlandais «YES» ne considère par la survie d'une entreprise comme un critère de réussite. Les jeunes qui participent à ce programme montent des projets d'entreprise, mais la survie de ces entreprises et leur rentabilité ne sont pas pris en compte dans l'évaluation des résultats. Le programme vise à poser les fondements grâce auxquels ces jeunes pourront éventuellement revenir plus tard à l'activité entrepreneuriale sans avoir sacrifié leurs études supérieures. De nombreux dispositifs mis en place aux États-Unis fonctionnent dans la même optique. Dans le cas du programme YES, les enseignants et les parents d'élèves, très impliqués, attachent plus d'importance à la capacité du programme de développer la confiance en soi et l'esprit d'équipe, de valoriser le travail et de transmettre des notions de gestion, de finances et de marketing.

De nombreux programmes s'attachent à promouvoir l'esprit d'entreprise (au sens large) chez les jeunes de tous âges et de tous milieux, à l'école ou à l'université. Au Canada, notamment, les efforts entrepris ont commencé à se répercuter sur les systèmes éducatifs, favorisant l'émergence de programmes d'études et de méthodes pédagogiques innovants dans ce domaine. La plupart des cours de formation à l'entrepreneuriat mis en place au Royaume-Uni ne visent pas directement la création d'entreprise mais cherchent à inculquer une véritable culture de l'initiative. Les programmes canadiens et américains poursuivent le même objectif général puisqu'ils essaient de mieux faire connaître et apprécier le métier d'entrepreneur, mais ils cherchent davantage à encourager les jeunes à s'installer à leur compte ; au Canada plus qu'aux États-Unis, ces programmes visent aussi à leur faciliter la tâche.

Former les enseignants

L'un des préalables au développement de l'éducation à l'entrepreneuriat (ou à l'esprit d'entreprise) est que les enseignants et les gestionnaires des établissements scolaires soient convaincus de l'intérêt de ce type de formation et formés à ses techniques, dont certaines n'ont rien de conventionnel. Cette nécessité d'une formation spécifique existe aussi pour ceux qui travaillent dans le cadre de programmes privés sans but lucratif comportant des modules d'enseignement ou de formation, en particulier lorsque ces programmes sont dispensés dans les écoles ou en collaboration avec celles-ci. Aux États-Unis, des programmes comme EDGE ou ceux de la *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* fonctionnent comme une sorte de sous-secteur institutionnel se consacrant exclusivement ou en grande partie à la formation des enseignants plutôt que des entrepreneurs eux-mêmes. Le programme français *Apprendre à entreprendre* comporte lui aussi un module de formation pédagogique.

On a vu au chapitre deux que les pouvoirs publics avaient dans certains cas, notamment au Canada et en Écosse, investi énormément de moyens dans la formation des enseignants au moment de l'introduction de nouveaux outils pédagogiques et programmes d'études. Ces efforts ont également révélé à quel point les éducateurs pouvaient résister au changement, comme le montre l'exemple des écoles secondaires écossaises. Parce qu'ils se considèrent comme les dépositaires d'une culture et d'un savoir qu'ils sont chargés de transmettre – ce qu'ils sont effectivement – les éducateurs peuvent compter parmi les éléments les plus conservateurs de la société. Néanmoins, l'histoire de la diffusion de l'éducation à l'entrepreneuriat dans les systèmes éducatifs des pays de l'OCDE se distingue plus par ses succès que par ses échecs.

L'impression générale qui se dégage est que ces succès ont souvent été obtenus à l'aide de méthodes expéditives, par exemple des séances d'information destinées à familiariser les enseignants aussi brièvement et rapidement que possible avec les nouveaux outils et programmes pour que ces derniers puissent être appliqués tout aussi rapidement en classe. Tôt ou tard, il faudra que ces méthodes cèdent la place à une vision à plus long terme de la formation des enseignants où l'on préoccupera autant de former des «enseignants entrepreneurs» que de produire des «diplômés entrepreneurs». C'est le plus sûr moyen de surmonter la résistance au changement, qui est une attitude profondément enracinée, et de former une masse d'enseignants qualifiés dans ce domaine. Cette formation incombe aux établissements d'enseignement supérieur dotés de sections spécialisées dans la formation des enseignants. Aux États-Unis, au Canada et au Royaume-Uni, la diffusion de l'éducation à l'entrepreneuriat dans les universités a sans doute permis de transmettre cette culture de l'initiative à de nombreux étudiants devenus par

la suite enseignants dans les établissements scolaires, mais on dispose de très peu d'études à ce sujet. On en sait encore moins, à vrai dire on ne sait presque rien, sur la formation à l'entrepreneuriat dispensée dans le cadre des programmes de premier et deuxième cycle à destination des enseignants. Cette question pourrait faire l'objet de nombreuses explorations complémentaires.

L'éducation à l'entrepreneuriat dans les établissements d'enseignement primaire, secondaire et tertiaire

Le Chapitre 2 présente un panorama assez complet des conditions dans lesquelles se déroule et se diffuse l'éducation à l'entrepreneuriat et à l'esprit d'entreprise dans les établissements scolaires. Il reste à montrer comment cet enseignement suit en fait certaines lignes de force qui débordent les frontières nationales et culturelles et présentent de grandes similitudes d'un pays à l'autre.

Au niveau du primaire, la priorité est donnée à ce que nous avons défini plus haut comme l'éducation à l'esprit d'entreprise au sens large. L'«acculturation» est effectivement la démarche indiquée dans le cas des jeunes enfants. Ceci vaut également pour les programmes privés financés par des entreprises, comme *Junior Achievement*, pionnier en matière de coopération entre les enseignants et des intervenants extérieurs qui viennent dans les écoles pour présenter des exposés ou enseigner certaines matières. Quand les élèves abordent les premières années de l'adolescence, le dosage entre ces cours généraux et l'éducation à l'entrepreneuriat proprement dite devient un peu plus équilibré, et le rééquilibrage au profit de cette dernière se poursuit au niveau du secondaire. On trouve de plus en plus de programmes incluant, par exemple, des «travaux pratiques» basés sur des projets d'entreprise, réels ou fictifs, montés par des jeunes, et les programmes ménagent de plus en plus de place à des matières comme les finances, la gestion et les techniques de commercialisation. En résumé, si les programmes conservent des objectifs généraux d'acculturation et si leurs résultats, comme nous l'avons indiqué, sont largement mesurés en fonction de ces objectifs, leur contenu est plus dense, plus spécialisé dans la gestion d'entreprise et plus sophistiqué, répondant en cela à la capacité d'assimilation et à la curiosité plus grandes des étudiants plus âgés.

Tous les pays ne répondent pas de façon aussi satisfaisante aux besoins des jeunes parvenus au moment charnière entre la fin des études secondaires et l'entrée à l'université. Il est juste et louable que les programmes d'enseignement encouragent les jeunes à poursuivre des études supérieures et à reporter pour cette raison leurs projets d'entreprise, en particulier si ces programmes s'efforcent d'aider des jeunes issus de milieux sociaux défavorisés à échapper à un destin tout tracé. Mais il y a des jeunes – et il faut espérer que l'enseignement

primaire et secondaire aura fait d'eux des individus «entrepreneurs» – qui ne désireront pas aller à l'université ou opteront délibérément pour une carrière dans le commerce ou l'artisanat. Ces jeunes méritent autant que les autres qu'on leur offre la possibilité d'accéder à l'emploi indépendant ou de monter leur entreprise. De nombreuses études montrent que les jeunes entrepreneurs qui réussissent ont souvent un bagage universitaire limité. Une pression sociale excessivement forte en faveur des études supérieures, ou l'absence de programmes destinés à aider ces jeunes à créer leur entreprise à ce moment précis de leur parcours, revient à ne pas donner des chances égales à tous les jeunes. Les pays d'Europe continentale proposent généralement de meilleurs programmes d'assistance à cette catégorie de public que les autres pays⁴⁵.

A l'université et dans les écoles doctorales, l'éducation à l'entrepreneuriat proprement dite prend véritablement la première place. A ce niveau, les étudiants sont devenus de jeunes adultes qui effectuent ou ont déjà effectué des choix de carrière au moins provisoires. Et quand ils envisagent de créer leur entreprise, il leur faut et ils demandent une formation pratique spécifique. Les universités ont peut-être encore une certaine fonction d'acculturation à jouer, mais elles doivent avant tout satisfaire les attentes de leurs étudiants. Il n'y a là aucune contradiction : si l'éducation reçue précédemment dans un système tourné vers la formation d'individus «entrepreneurs» a imprégné le tissu social jusqu'à ce point, les jeunes seront beaucoup plus nombreux qu'auparavant à opter pour une carrière d'entrepreneur. L'objectif aura été atteint et les universités pourront mettre la touche finale à la formation entrepreneuriale de leurs étudiants.

Comme l'explique Katz (1999), l'éducation à l'entrepreneuriat s'est diffusée dans tous les éléments du système universitaire américain. Le Canada et le Royaume-Uni en sont pratiquement arrivés au même stade, si ce n'est déjà fait, la France rattrape rapidement son retard, et on trouve au moins quelques programmes de formation à l'entrepreneuriat dans les universités et les écoles de commerce de tous les pays d'Europe. Les écoles de commerce américaines n'ont pas abandonné leur vocation traditionnelle, en l'occurrence former des cadres pour les grandes entreprises et les sociétés financières (qui désormais exigent elles aussi des «individus entrepreneurs»), mais elles ont ajouté à leurs programmes de solides formations à l'entrepreneuriat. Le *Babson College* aux États-Unis et l'université de Durham au Royaume-Uni ont la réputation d'être des pionniers dans le domaine de l'éducation à l'entrepreneuriat. Le MIT, avec toute la palette des formations proposées par son école de gestion, la *Sloan School of Management*, a un énorme impact sur l'activité entrepreneuriale. L'éducation à l'entrepreneuriat se répand aussi dans d'autres disciplines comme les sciences de l'ingénieur. Aux États-Unis, cette tendance s'auto-alimente dans une certaine mesure. Les programmes de formation à l'entrepreneuriat coulent sous les subventions, dont beaucoup proviennent, comme le fait remarquer Katz (1999), de créateurs d'entreprises qui ont réussi.

Formation

Le terme «formation» désigne ici les activités d'éducation à l'entrepreneuriat qui prennent place en dehors du système éducatif proprement dit, essentiellement dans le cadre de programmes dont l'objectif premier est d'aider les jeunes à s'installer à leur compte. L'existence de ces programmes découle souvent de la nécessité de combler les lacunes dues aux carences du système scolaire, ce qui revient à gaspiller ou au mieux à détourner des ressources qui pourraient être consacrées à l'assistance financière ou logistique aux jeunes entrepreneurs. Si l'enseignement formel était pleinement conçu dans l'optique du développement de «l'esprit d'entreprise» comme l'a préconisé l'OCDE (1989), et qu'une «éducation à l'entrepreneuriat» appropriée était dispensée au cours des dernières années de la scolarité, cela réduirait considérablement la quantité de formation de ce type que les programmes publics et privés d'aide à l'emploi indépendant se trouvent obligés de dispenser. Il faudrait toujours s'assurer que les bénéficiaires de ces programmes ont des projets d'entreprise viables et un bagage de compétences approprié, mais les ressources nécessaires pour obtenir des résultats à partir des bases résultant d'une meilleure éducation ne représenteraient plus qu'une fraction de celles déployées aujourd'hui.

Conclusions et recommandations

Principales conclusions

Nous avons commencé cet ouvrage en évoquant le problème très préoccupant du chômage des jeunes, qui n'épargne aucun pays de l'OCDE et dont les causes sont plus structurelles que macro-économiques. Promouvoir la culture entrepreneuriale chez les jeunes peut aider à résoudre ce problème, d'autant que la satisfaction des besoins d'enseignement et de formation, identiques pour les entrepreneurs et les salariés modernes, prépare aussi à des existences productives ceux qui ne choisiront pas une carrière d'entrepreneur.

Au fil de notre exposé, il est apparu que les mesures en faveur de l'entreprenariat des jeunes pouvaient remplir deux autres fonctions importantes dans des sociétés modernes en proie aux bouleversements liés à la mondialisation. Premièrement, la création d'entreprises en général, et par les jeunes en particulier, peut être le levier d'une croissance créatrice d'emplois. De plus, elle rejoint les impératifs de flexibilité, de capacité d'adaptation rapide et d'innovation auxquels doivent se plier nos économies pour rester compétitives dans un environnement mondialisé. En effet, ces qualités indispensables à la compétitivité trouvent un terrain d'épanouissement privilégié dans le secteur dynamique et en constante évolution des petites entreprises.

Deuxièmement, la mondialisation pousse à accentuer la dimension régionale et locale des stratégies de développement économique. L'Italie et la France illustrent bien ce phénomène. Dans un tel contexte, le succès vient lorsque les pouvoirs publics, les établissements d'enseignement, les milieux d'affaires et financiers et les associations locales unissent leurs efforts autour de stratégies de développement concertées. La promotion de l'entreprenariat au niveau local, en particulier au sein de la jeunesse, occupe une place centrale dans ces stratégies car elle accélère le développement, lui donne un ancrage local et stoppe l'exode des individus talentueux vers les centres industriels, phénomène caractéristique de l'ère industrielle aujourd'hui pratiquement révolue. Les moyens modernes de communication et de transport permettent de relier les pôles locaux d'activité

économique à l'économie mondiale car ils suppriment les handicaps économiques liés à la distance.

D'autres conclusions plus précises se dégagent de l'étude de Belussi (1999). De nombreuses études empiriques portant sur l'Italie et d'autres pays montrent que les travailleurs indépendants se répartissent en quatre grandes catégories :

- Les entreprises *traditionnelles* dont l'activité est basée sur des compétences intellectuelles ou manuelles. Cette catégorie comprend les versions modernes des échoppes d'artisans du Moyen Âge, mais aussi les cabinets de juristes, de médecins, de dentistes, de consultants indépendants et assimilés.
- Les entreprises *industrielles*, souvent regroupées en réseaux de sous-traitance, mais qui comprennent aussi de petites entreprises exploitant des créneaux technologiques ou positionnées sur les marchés de plus en plus segmentés des biens de consommation courante.
- Les entreprises de *service* ayant une certaine pérennité. On notera que certaines d'entre elles (notamment les établissements de restauration rapide et les sociétés de livraison) ont acquis une réputation de pourvoyeuses d'emplois précaires bien qu'elles puissent s'avérer aussi stables pour leurs dirigeants que nombre d'autres petites entreprises (dans le cas contraire, elles se rangent dans la catégorie des entreprises marginales décrite ci-dessous). Le manque de sécurité pour les salariés est un autre débat, mais si ces entreprises, comme c'est souvent le cas, attirent les jeunes à la recherche de leur premier emploi ou d'un job d'été, elles ont l'avantage de leur offrir une possibilité de se familiariser avec le monde du travail et ses contraintes. Là où elles jouent un rôle néfaste, c'est lorsqu'elles fonctionnent comme des «pièges» pour les jeunes défavorisés qui ne trouvent pas d'emploi ailleurs. De nombreux programmes de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes visent précisément à leur éviter ce type de situation.
- Les entreprises *marginales*, souvent implantées dans des régions sous-développées, comprennent les entreprises du secteur industriel informel et certaines nouvelles activités de service, celles qui profitent du marché noir et celles qui proposent des services temporaires pendant une courte durée.

Contredisant ceux qui voient dans l'emploi indépendant «*un remède amer contre le chômage*», Belussi (1999) propose une autre interprétation, selon laquelle l'essor du travail indépendant représente «*une rupture radicale avec l'ancien régime fordiste de réglementation, qui ouvre de vastes perspectives d'accès à l'autonomie et d'«entrepreneurialisation» du travail, et prépare l'avènement d'un monde post-fordiste dominé par des emplois à forte intensité de connaissances.*» (p. 18). Le développement de l'activité entrepreneuriale n'a pas nécessairement des effets positifs ou négatifs. Processus complexe, ses

résultats dépendent d'un certain nombre de facteurs qui ne sont pas d'ordre économique ou ne le sont qu'indirectement. Ce sont :

- Le contexte institutionnel national : accès des travailleurs indépendants au système de santé et autres dispositifs de protection sociale, structure des régimes nationaux de retraite.
- Des forces en apparence contradictoires, comme la revendication de plus d'autonomie et de liberté, d'une part, et les processus de réduction des effectifs, de décentralisation et d'externalisation, d'autre part.
- Le fait que les pays aient ou non instauré des régimes de droits universels, très différents des systèmes de négociation collective, qui favorisent la mise en place de systèmes de production moins hiérarchisés et reposant largement sur la coopération, les échanges de connaissances et les réseaux d'information. Ces droits comprennent :
 - L'accès aux réseaux mondiaux de communication.
 - Une protection forte de la propriété intellectuelle.
 - Des institutions du marché du travail souples qui facilitent l'entrée dans et la sortie de l'emploi indépendant et salarié, notamment grâce à la portabilité des prestations sociales comme les allocations-chômage.

Quelques recommandations

Les gouvernements n'ont pas tous mis en place des politiques cohérentes qui favorisent et stimulent l'entrepreneuriat des jeunes. Ils devraient cependant le faire étant donné les effets bénéfiques que l'on peut en attendre en termes de réduction du chômage des jeunes, de croissance, de création d'emplois, de développement local et régional et de dynamisme économique.

Plusieurs précisions doivent être apportées à propos de la notion de «politique cohérente». La plus importante peut-être, c'est que cette politique peut ou non, mais ne doit pas nécessairement déboucher sur la mise en place d'un dispositif complet, doté d'importants moyens, structuré et subventionné. Certains pays préféreront ce type de démarche et d'autres non. En débattre serait stérile. L'essentiel, c'est que s'affirment clairement la volonté politique et le désir de voir tout le monde agir à l'unisson pour promouvoir l'esprit d'entreprise chez les jeunes. Si cette condition est remplie, les pouvoirs publics trouveront naturellement une multitude de moyens pour favoriser au moindre coût la coopération et la coordination si nécessaires entre les programmes concurrents, par exemple organiser des conférences pour amener les différents acteurs à prendre conscience des synergies qui peuvent se créer naturellement entre eux, donner accès à des banques de données centralisées, ou encore soutenir la recherche opérationnelle et en diffuser les résultats.

L'entrepreneuriat des jeunes a un public, composé de la frange de la population âgée, disons, de moins 30 ans, et des réseaux d'organismes privés ou publics, nationaux ou locaux, qui s'attachent à le promouvoir. Le rapporteur de la Conférence de Rome a laissé entendre que l'entrepreneuriat des jeunes n'était peut-être pas seulement une stratégie en faveur de l'emploi des jeunes, mais aussi une stratégie éducative et sociale pour préparer la future main-d'œuvre. «Si revêtir (cette stratégie) des habits de l'entreprise» aide à mieux la vendre et à lui gagner un soutien politique, tant mieux. A l'évidence, l'ensemble du mouvement tel qu'il est né et est décrit dans cet ouvrage met en jeu des compétences communes à plusieurs ministères. Il faudra au minimum que ceux en charge des nouvelles politiques souples en faveur de l'emploi et des politiques d'éducation en tiennent compte et coordonnent leurs actions.

On peut raisonnablement s'attendre à ce que les programmes publics en faveur de l'entrepreneuriat des jeunes soient, à quelques notables exceptions près, de portée limitée et axés sur l'encouragement de l'initiative plutôt que sur l'aide financière, de sorte que la plus grande partie de la charge sera transférée sur les organismes privés et à but non lucratif – ou continuera d'être assumée par eux – et que les projets auront une dimension locale plutôt que nationale. On peut en déduire quelques recommandations à l'intention de ces organismes.

- **Il faut institutionnaliser la coopération dans ce domaine.** Les programmes fonctionnent trop souvent dans un esprit de concurrence plutôt que de coopération. Renforcer la coopération ne va pas nécessairement à l'encontre de l'esprit d'entreprise qui anime ces programmes, mais permettrait de mieux gérer les faibles ressources disponibles, d'acquérir de la crédibilité aux yeux de l'opinion publique, voire d'obtenir de nouvelles aides financières. Pour commencer, les responsables de programmes pourraient constituer des institutions ou associations nationales et internationales fonctionnant en réseau, organiser des conférences pour échanger des informations sur les meilleures pratiques et se mettre d'accord sur les critères permettant de juger de l'efficacité d'une pratique.
- **L'évaluation des programmes doit être renforcée.** Les programmes gérés par l'État sont généralement soumis à des évaluations car l'obligation de rendre compte au public et la concurrence entre ministères pour l'attribution des budgets rendent cette démarche nécessaire, mais l'évaluation des programmes non gouvernementaux est insuffisante. Le manque d'informations autres qu'anecdotiques sur les résultats obtenus risque de jeter le discrédit sur les revendications de ceux qui gèrent les projets sur le terrain et les défendent, sans parler des conséquences en termes d'apports de contributions volontaires.

- **La coopération avec d'autres acteurs doit être intensifiée.** Bien qu'il existe de nombreux exemples de programmes travaillant en partenariat avec des éducateurs, des services sociaux et d'action pour la jeunesse, des associations locales et des programmes de développement économique au niveau local, les possibilités de coopération ne sont pas encore suffisamment exploitées. Certes, des intervenants se rendent dans les écoles pour présenter des exposés sur l'entrepreneuriat ou gérer des programmes sur ce thème, mais combien d'entre eux travaillent en liaison avec les enseignants pour trouver un moyen de lier les résultats scolaires à l'esprit d'initiative ? Combien de programmes touchant des quartiers défavorisés ont instauré une collaboration fructueuse avec des groupes de travailleurs sociaux, publics ou privés, afin de travailler sur des problèmes comme la drogue, la criminalité, les abus sexuels sur les enfants, la santé et la nutrition ? La coopération avec les associations publiques et privées de développement local est-elle suffisamment étroite et féconde ?
- **Les réseaux de jeunes entrepreneurs et les groupes d'entraide doivent se multiplier.** Même si quelques groupes se sont constitués ici et là, principalement en Europe, ceux qui s'occupent de promouvoir l'entrepreneuriat des jeunes cherchent rarement à aider ceux-ci à se regrouper en réseaux d'échange d'informations pour s'entraider et, ce qui est peut-être encore plus important puisqu'ils constituent un groupe d'intérêts, pour disposer d'un organe de représentation et de défense de leurs intérêts. Cette carence tient probablement au fait que les programmes de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes fonctionnent trop dans un esprit de concurrence et pas assez dans un esprit de coopération.

Notes

1. Extrait d'un discours prononcé lors des premiers États généraux des jeunes entrepreneurs européens «IMAGIN'ENTREPRISE», qui s'est tenu au Palais des Congrès de Paris le 29 novembre 1999.
2. Ce chapitre s'appuie en grande partie sur un rapport d'information préparé pour la Conférence : Blanchflower et Oswald (1999).
3. Le recul de la proportion de jeunes actifs peut être dû à la baisse de la population jeune ou, il est important de le signaler, à une diminution du taux d'activité des jeunes. Le document cité (Grant et Dupuy, 1999) insiste sur ce dernier point.
4. Provinces de l'Atlantique : Les provinces de Terre-Neuve, de l'île du Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. Provinces des Prairies : Les provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et d'Alberta.
5. Chiffres tirés du recensement de 1996 de Statistique Canada.
6. Les jeunes femmes qui abandonnent leurs études secondaires sont beaucoup moins susceptibles de se présenter sur le marché du travail que les jeunes hommes dans la même situation, et celles qui le font connaissent des taux de chômage deux fois plus élevés que les jeunes hommes. Cette situation s'explique sans doute en grande partie par les grossesses précoces chez les adolescentes.
7. Ce sont trois des dix-sept catégories statistiques utilisées par l'Australian Bureau of Statistics (ABS).
8. D'après une enquête sur les caractéristiques des petites entreprises réalisée en 1997 par le Bureau australien des statistiques (ABS, *Characteristics of Small Business Survey*), 66 pour cent des dirigeants de petites entreprises et 78 pour cent des dirigeants de ce que l'enquête définit comme des «micro-entreprises» (moins de cinq salariés) exerçaient leur activité depuis leur domicile.
9. L'Allemagne n'est pas prise en compte dans ces statistiques.
10. Cette définition exclut les salariés qui travaillent à domicile dans le cadre de l'une des nouvelles formules d'emploi qui se sont développées avec l'avènement de l'ère électronique.
11. La résistance aux réformes de l'enseignement observée dans certains pays, tant de la part des pouvoirs publics que de la population – et pas seulement dans les milieux intellectuels – témoigne peut-être d'une crainte de la remise en cause de ces distinctions de classe, dans la mesure où les systèmes éducatifs tendent à les renforcer.
12. Cette section s'appuie en grande partie sur l'étude de Blanchflower et Oswald (1999).
13. OCDE (1997), *Statistiques de la population active*, Paris, OCDE.

14. Bien qu'ils utilisent la même source, les tableaux 2 et 3 ne sont pas parfaitement comparables parce que les années sont différentes et parce que les chiffres reproduits au tableau 3 rapportent l'emploi indépendant à la population active *occupée* dans chaque secteur. Le tableau 3 montre que, tous secteurs confondus, les travailleurs indépendants représentaient 24.8 pour cent des actifs occupés en 1996 contre 23.2 pour cent en 1980, alors que d'après le tableau 2 la part des travailleurs indépendants dans l'ensemble de la population d'âge actif n'était plus que de 14.7 pour cent en 1994 alors qu'elle atteignait 19.6 pour cent en 1970. Il faudrait disposer de données comparables sur le chômage et les taux d'activité pour déterminer si ces éléments expliquent en partie ou en totalité ces différences.
15. Toutes les conversions en dollars et en euros des montants exprimés en monnaie locale ont été effectuées aux taux de change en vigueur le 3 mars 2000, les chiffres étant généralement arrondis au millier le plus proche.
16. Eurobaromètre (1990), *Les jeunes européens*, n° 34.2, automne. Voir Blanchflower et Oswald (1999), Tableaux 4 et 5.
17. Voir Blanchflower et Oswald (1998), ; Evans et Jovaanovich (1989) ; Holtz-Eakin, Joulfaian et Rosen (1994) ; Black, De Meza et Jeffreys (1996) ; et Lindh et Ohlsson (1994), pp. 1515-26.
18. Cette sous-section s'inspire dans une large mesure de Belussi (1999), pp. 14-18 et des informations fournies par IG S.p.A, organisme italien de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes.
19. En vertu de la Loi 44, IG privilégiait au départ les entreprises productrices de biens de l'agriculture et de l'industrie, les petites entreprises et l'artisanat. La Loi 236 est venue allonger cette liste pour y faire également figurer le patrimoine culturel, le tourisme, l'entretien des ouvrages civils et industriels, la protection de l'environnement, l'innovation technique et les activités agricoles.
20. Cette sous-section s'inspire dans une large mesure de Salles (1999).
21. D'après le journal *Les Échos*, du 12 avril 2000.
22. Dans le passé, la France n'hésitait pas à taxer la création d'entreprises. Mais le Premier ministre a maintenant déclaré que «l'État ne percevra bientôt plus un seul franc sur la création d'entreprises», (*Les Échos*, 12 avril 2000, p. 2).
23. Par exemple, l'Association Française Douce a pour spécialité d'offrir de l'argent sous forme de prix à des jeunes (moins de 30 ans) qui créent une entreprise dans le domaine des médias et de la communication. A l'occasion du concours annuel, elle sélectionne, parmi les dossiers qui lui sont soumis, les 15 projets les plus novateurs et remet à leurs auteurs des prix dont le montant va de 10 000 francs à 100 000 francs (1 500-15 000 \$EU ou€).
24. Les observateurs non français peuvent trouver ce système difficile à cerner précisément, surtout s'ils vivent dans des pays comme l'Allemagne ou les États-Unis, qui sont attachés de longue date à la séparation des pouvoirs de l'administration centrale, des États et des collectivités locales. En France, plus que dans ces pays, l'exercice du pouvoir et de l'autorité est généralement hiérarchisé selon un mouvement qui va de l'échelon central à l'échelon local, le but étant davantage la division et la délégation des pouvoirs que leur séparation. Si ce système peut parfois entraîner un développement excessif de la bureaucratie, il peut, lorsqu'il fonctionne de façon optimale, être très efficace.

25. Ces critiques soutiennent à juste titre qu'un changement de mentalité chez les employeurs et les éducateurs est essentiel. Des signes de plus en plus nombreux montrent que ce changement est réellement en train de se produire. Les lecteurs assidus du quotidien économique *Les Échos* l'auront certainement constaté à travers les articles et points de vue qui sont régulièrement publiés sur le sujet, et qui décrivent l'orientation nouvelle que l'on donne aux dispositifs de formation destinés aux chômeurs et l'évolution des aspects «qualitatifs» de la demande de main-d'œuvre. Par exemple, les directeurs des ressources humaines des sociétés françaises disent souvent attacher moins d'importance aux qualifications reconnues dans leur politique de recrutement, et mettre davantage l'accent sur l'adaptabilité, l'aptitude à travailler en équipe et les autres compétences requises aujourd'hui de la part de la main-d'œuvre. Voir, par exemple, le numéro du 29 mai 2000, p. 4, et certaines des observations formulées dans un article sur le chômage publié en deux parties dans les numéros des 30 et 31 mai 2000, pp. 78-79 dans chaque numéro.
26. On peut remarquer que cette activité est en train de devenir un métier à part entière, ce qui est un signe incontestable de son institutionnalisation.
27. Une des écoles du système des Universités de Paris.
28. Cette sous-section s'inspire essentiellement de Dabson et Willson (1999) et de Katz (1999).
29. Le taux de base est le taux d'intérêt que les banques appliquent aux plus importants et aux meilleurs de leurs clients. La plupart des entreprises n'en bénéficient pas et doivent donc payer beaucoup plus. La garantie de 75 pour cent des prêts apportée par les pouvoirs publics américains par l'intermédiaire de la SBA permet à la fois de lever les hésitations des banques face au risque d'insolvabilité et de réduire sensiblement le coût des intérêts versés par les petites entreprises sur les emprunts qu'elles ont contracté.
30. On trouvera des informations complètes sur la SBA et ses activités (dont des précisions, par exemple, sur les conditions d'accès aux divers dispositifs de garantie de prêts et sur les taux d'intérêt y afférents) structurées et présentées de manière à être facilement exploitées par les candidats à la création d'entreprises, sur le site Web très réputé de la SBA www.sba.gov. C'est un site facile à explorer, malgré sa taille. Le plan du site couvre à lui seul cinq pages et le contenu en représente globalement des centaines. Un site connexe géré par l'*Office of Advocacy* de la SBA (organisme de promotion des petites entreprises), www.sba.gov/advo, présente d'autres informations qui intéresseront les chercheurs, notamment des statistiques, des analyses et des études.
31. Les OSCS mis en place par la SBA correspondent à cette formule de plus en plus prise du «guichet unique», même s'ils n'ont pas été créés par la loi précitée. Ils sont en fait le fruit de l'initiative prise par les pouvoirs publics en 1994 avec la mise en place du programme des *Empowerment Zones* (EZ, zones à promouvoir), en vue de revitaliser les quartiers pauvres et les localités rurales défavorisées dans le cadre de partenariats entre administration fédérale et collectivités locales, et entre organismes publics et privés. La SBA met en place un OSCS dans chaque communauté classée EZ.
32. Cette région qui, géographiquement, correspond plus ou moins, à la chaîne des Appalaches et s'étend du nord au sud du pays à quelques centaines de kilomètres à partir de la côte est, est longtemps demeurée relativement sous-développée par rapport au reste des États-Unis. Au milieu du XX^e siècle, elle était considérée comme le *mezzogiorno* économique de ce pays.

33. L'un d'eux est le MIT *Business Plan Competition* (concours de plans d'entreprise), à l'origine de la création de 30 entreprises qui ont réuni des capitaux d'un montant de 43.6 millions de dollars et créé 500 emplois.
34. Les «*community colleges*» ou les «*junior colleges*» sont plus ou moins spécifiques du système américain. Il s'agit d'établissements d'enseignement postsecondaire qui accueillent des élèves de la localité auxquels ils proposent un enseignement de deux ans correspondant à peu près aux deux premières années d'études dans un établissement universitaire ordinaire, mais ayant souvent un caractère plus spécialisé.
35. Les observations qui précèdent proviennent de Katz (1997) qui, non seulement présente une description complète du phénomène, mais fait aussi l'historique de son apparition et de son développement et en explique les causes.
36. Cette sous-section s'inspire de Irwin (1999), les observations concernant l'Écosse étant formulées d'après Burton (1999).
37. Burton (1999) fournit d'autres indications et précisions, et décrit plus complètement le contexte de l'action gouvernementale.
38. Cette sous-section est principalement inspirée de Grant et Dupuy (1999).
39. Les informations disponibles sur la formation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement postsecondaire au Canada sont peu nombreuses, mais il n'y a guère lieu de douter que celle-ci soit assez bien développée et conforme à un modèle semblable à celui qui prévaut aux États-Unis.
40. La définition des «jeunes» diffère d'un dispositif à l'autre selon qu'ils visent les jeunes ou l'ensemble de la population adulte, l'âge minimal étant 15 ans et l'âge maximal, 35 ans.
41. En font également partie les participants à la Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique.
42. Cette sous-section est inspirée de White (1999).
43. Pour pouvoir accéder à ce dispositif, les candidats doivent avoir plus de 18 ans et ne pas être encore admissibles au bénéfice de la pension de vieillesse nationale, être au chômage et à la recherche d'un emploi à temps complet, et titulaires d'une allocation de chômage ou d'une pension. Leurs projets d'entreprise doivent porter sur des activités nouvelles, totalement inédites et indépendantes (les filiales, les franchises ou les contrats d'exclusivité ne sont pas admis), et être jugés viables par un comité consultatif du NEIS. Ils ne doivent pas non plus concurrencer directement les entreprises existantes, sauf s'ils répondent à un besoin non satisfait ou visent à assurer la fourniture de biens et de services de façon novatrice. Cette dernière condition – tributaire du pouvoir d'appréciation de fonctionnaires plus ou moins objectifs – constitue une différence importante par rapport aux politiques qui, comme celle de l'Italie, visent simplement à atténuer les obstacles à l'entrée et laissent librement s'exercer le jeu de la concurrence. Le NEIS est décrit en détail dans OCDE (1995).
44. «SBDC» signifie *Small-Business Development Corporation* (société de développement des petites entreprises).
45. En outre, la France et l'Allemagne ont des systèmes d'apprentissage bien développés et celui de la France est de plus en plus axé sur la création d'entreprise. Rappelons également qu'à l'échelle européenne, l'association Jeunes/UAEPME (Union des artisans européens et de la petite et moyenne entreprise) représente les jeunes artisans et défend leurs intérêts.

Bibliographie

- ABS (Australian Bureau of Statistics) (1997),
Characteristics of Small Business Survey, Canberra.
- BELUSSI, Fiorenza (1999),
A Framework of Analysis of Self-Employment in Italy, document LEED [DT/LEED(99)7], Service du Développement Territorial, OCDE, Paris, avril-mai.
- BLACK, J., De MEZA, D. et JEFFREYS, D. (1996),
«House Prices, the Supply of Collateral, and the Enterprise Economy», *Economic Journal*, n° 106, janvier, pp. 60-75.
- BLANCHFLOWER, D.G. et OSWALD, A.J. (1998),
«What Makes an Entrepreneur?», *Journal of Labor Economics*, n° 16, janvier, pp. 26-30.
- BLANCHFLOWER, David et OSWALD, Andrew (1999),
L'entreprenariat face au problème du chômage des jeunes, document LEED [DT/LEED(99)11], Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- BURTON, Tony (1999),
«Youth Entrepreneurship in Scotland, The Planning Exchange», document préparé pour la Conférence de Rome, novembre, disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- CONTINI, B. et PACELLI, L. (1995),
A Study on Job Creation et Job Destruction in Europe, mimeo, R&P, Turin.
- DABSON, Brian et WILLSON, Jennifer (1999),
Youth Entrepreneurship in the United States, Washington, Corporation for Enterprise Development, document préparé pour la Conférence de Rome, disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- EAKIN, D., JOULFAIAN, D. et ROSEN, H.S. (1994),
«Entrepreneurial Decisions et Liquidity Constraints», *Randt Journal of Economics*, n° 25, été, pp. 334-347.
- EUROBAROMETRE (1990),
Les jeunes européens, n° 34.2, automne.
- EVANS, D. et JOVAANOVICH, B. (1989),
«An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints», *Journal of Political Economy*, n° 97, pp. 808-927.
- GAUTHIER, James et ROY, Richard (1997),
Diverging Trends in Self-Employment in Canada, Human Resources Development Canada, Applied Research Branch, Strategic Policy, document n° R-97-13E, Ottawa.

- GRANT, Gerald A. et DUPUY, Damian A. (1999),
Youth Employment and Entrepreneurship – An Overview of Canadian Experience and Policy Considerations for the Future, Toronto, CGA Consulting, document préparé pour la Conférence de Rome, disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- HOLTZ-EAKIN, D., JOULFAIAN, D. et ROSEN, H.S. (1994),
«Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints», *Rand Journal of Economics*, n° 25, été, pp. 334-347.
- IRWIN, David (1999),
The Growth of Youth Entrepreneurship in the UK, Project North East, Newcastle upon Tyne, novembre, document préparé pour la Conférence de Rome, disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- KATZ, Jérôme (1999),
Brève histoire de la formation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur aux États-Unis, document [DT/LEED(99)4], préparé pour le Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- LIN, Zhengxi, PICOT, Garnet et YATES, Janice (1999),
The Entry and Exit Dynamics of Self-Employment in Canada, Statistique Canada, Direction générale des études analytiques, Série Documentaire n° 134, Ottawa, mars.
- LINDH, T. et OHLSSON, H. (1994),
«Self-Employment and Self-Financing», *Economic Journal*, n° 106, novembre, pp. 1515-26.
- NATIONAL CENTER OF EDUCATION STATISTICS (1997),
Digest of Education Statistics, 1997, Chapitre 5. Site Web : <http://nces.ed.gov/pubs/Digest97>.
- OCDE (1989),
Apprendre à entreprendre, nouvel enjeu pour l'éducation et la formation, monographie sur l'enseignement, OCDE/CERI, Paris.
- OCDE (1995),
Self-Employment Programmes for the Unemployed, documents présentés lors d'une conférence internationale organisée à Washington, en 1995, par le Department of Labor des États-Unis et l'OCDE, document [OCDE/GD(95)104], OCDE, Paris.
- OCDE (1997),
Statistiques de la population active, Paris, OCDE.
- OCDE (2000),
Perspectives de l'emploi, OCDE, Paris.
- PICOT, G., MANSER, M. et LIN, Z. (1998),
The Role of Self-Employment in Job Creation in Canada and the United States, document présenté lors de la «Conférence internationale sur l'emploi indépendant», organisée par le Forum canadien de recherche sur la situation d'emploi (CERF) en partenariat avec le Programme LEED, du 24 au 26 septembre à Burlington, Ontario.
- RAPITI, F. (1997),
«Lavoro autonomo, lavoro dipendente e mobilità : un quadro statistico», dans Bologna, S. et Fumagalli, A. (Eds) : *Il Lavoro Autonomo di Seconda Generazione*, Milan, Feltrinelli.
- SALLES, Philippe (1999),
L'entrepreneuriat des jeunes en France, Paris, DEFi Jeunes, novembre, document préparé pour la Conférence de Rome, disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.

- SERIEYX, Hervé (1998),
A New European Context for Youth Employment, document disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.
- SESTITO, P. (1989),
«Alcune note sull'occuazione indipendente in Italia», *Economia et Lavoro*, vol. 13, n° 3.
- SPIERINGS, J. (1998),
Young People, Skills Development and Employment Growth, document présenté lors du Forum sur le développement économique régional organisé par l'Association des collectivités locales australiennes, Canberra, novembre.
- STATISTIQUE CANADA (1998),
Self Employment and Youth Unemployment, Labour Force Updates, Labour Force Survey, Catalogue n° 71-005-XPB, Statistique Canada, Ottawa.
- TACKEY, N.D. et PERRYMAN, S. (1999),
Graduates Mean Business, Institute for Employment Studies, Brighton.
- WHITE, Simon (1999),
Youth Enterprise Promotion in Australia; An Overview with Best-Practice Highlights, document préparé pour la Conférence de Rome, disponible auprès du Programme LEED, Service du Développement Territorial, OCDE, Paris.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(04 2001 03 2 P 1) ISBN 92-64-28379-X-n° 51644 2001