



EAMONN BUTLER

INTRODUCTION
A
L'ENTREPRENEURIAT

iea
Institute of
Economic Affairs



CENTRE FOR
DEVELOPMENT
AND ENTERPRISES
GREAT LAKES

NETWORK
FOR A
FREE
SOCIET

Une introduction à l'entrepreneuriat

**UNE INTRODUCTION A
L'ENTREPRENEURIAT**

EAMONN BUTLER



Publié pour la première fois en Grande-Bretagne en 2020 par
L'Institut des affaires économiques
2 rue Lord North
Westminster
Londres SW1P 3LB
en association avec London Publishing Partnership
Ltd www.londonpublishingpartnership.co.uk

La mission de l'Institut des affaires économiques est d'améliorer la compréhension des institutions fondamentales d'une société libre en analysant et en exposant le rôle des marchés dans la résolution des problèmes économiques et sociaux.
Copyright © The Institute of Economic Affairs 2020 Les droits moraux des auteurs ont été revendiqués.
Traduction en Français pour la première fois au Burundi en 2020 par le Think Tank, Centre For Development and Enterprises Great Lakes
9 Chaussée du Prince Louis Rwagasore
Bujumbura
Burundi
www.centrefordevelopmentgreatlakes.org

La mission du CDE Great Lakes est de réduire les barrières de la prospérité et d'opportunité grace aux principes d'une société libre et de marché libre au Burundi, au Rwanda et en République Démocratique du Congo.

Tous les droits sont réservés. Sans limiter les droits d'auteur réservés ci-dessus, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée ou introduite dans un système d'extraction, ou transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre), sans l'autorisation écrite préalable du titulaire des droits d'auteur et de l'éditeur de ce livre. Un enregistrement du catalogue CIP pour ce livre est disponible à la British Library. ISBN 978-0-255-36794-3

De nombreuses publications de l'AIE sont traduites dans des langues autres que l'anglais ou sont imprimées. L'autorisation de traduire ou de réimprimer doit être demandée au directeur général à l'adresse ci-dessus.

Composition dans Kepler par T&T Productions
Ltd www.tandtproductions.com

Imprimé et relié en Grande-Bretagne par Page Bros

CONTENU

A PROPOS DE L'AUTEUR.....**xi**

A PROPOS DU CDE GREAT LAKES.....**xii**

1 INTRODUCTION..... 1

L'entrepreneuriat et l'auteur 2

Structure du livre..... 4

2 POURQUOI PRENDRE SOIN DE L'ENTREPRENEURIAT ?..... 5

Le facteur de production invisible 5

Innovation et croissance économique..... 6

Comment promouvoir l'entrepreneuriat..... 8

Encourager l'expérimentation 10

Comment les économistes négligent l'entrepreneuriat..... 12

L'importance de la concurrence 14

Entrepreneuriat et diversité 17

3. VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT 19

Structures, rôles, personnalités..... 19

Taille de l'entreprise et esprit d'entreprise..... 25

Types d'entrepreneurs 29

Les entrepreneurs sont des personnes inhabituelles 31

L'esprit entrepreneurial..... 33

Facteurs sociologiques..... 36

4. LE RÔLE ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT 38

Économie et incertitude 38

Le modèle du manuel	40
L'entrepreneur comme perturbateur créatif.....	42
L'entrepreneur comme découvreur	44
Les entrepreneurs en tant que processeurs d'information	46
Entrepreneurs et incertitude.....	48
Entrepreneurs et jugement	48
5. L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT	51
Bénéfices économiques	51
Bénéfices humains	55
Avantages sociaux.....	57
Le rôle social du profit	59
6. LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT	62
Présence globale	62
Similitudes et différences entre les pays.....	63
Pays en voie de développement	65
Industries adaptées à l'entrepreneuriat.....	67
L'avenir de l'entrepreneuriat	69
7. ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR.....	72
L'entrepreneuriat est-il toujours productif ?.....	72
Productif, improductif et destructeur	73
L'effet crucial des règles.....	75
Manipuler les règles	76
Licence professionnelle	77

La montée de l'entrepreneuriat politique	80
Entrepreneuriat et institutions.....	81
8. LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?.....	83
Autres stratégies.....	85
Pourquoi les politiciens s'impliquent.....	87
Véhicules d'investissement public.....	89
Pour et contre l'intervention du gouvernement	90
Créer le bon climat.....	95
Les leçons de l'expérience.....	100
9. L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL.....	102
Pourquoi les États-Unis sont-ils si entreprenants?.....	102
Richesse, liberté et culture.....	103
Innovation sans permission.....	105
L'importance de la fiscalité.....	107
Le fardeau réglementaire	112
Les bonnes conditions.....	115
L'importance de la gestion.....	118
Les leçons	120
RÉFÉRENCES.....	122

A PROPOS DE L'AUTEUR

Eamonn Butler est Directeur de l'Adam Smith Institute, l'un des principaux groupes de réflexion politiques au monde. Il détient des diplômes en économie et psychologie, un doctorat en philosophie et un doctorat honorifique.

Dans les années 1970, il a travaillé à Washington pour la Chambre des représentants des États-Unis et a enseigné la philosophie au Hillsdale College, dans le Michigan, avant de retourner au Royaume-Uni pour aider à fonder l'Adam Smith Institute. Ancien lauréat de la Médaille de la Liberté décernée par la Freedoms Foundation de Valley Forge et du UK National Free Enterprise Award, Eamonn est actuellement secrétaire de la Mont Pelerin Society.

Eamonn est l'auteur de nombreux livres, y compris des introductions aux économistes et penseurs pionniers Adam Smith, Milton Friedman, F. A. Hayek, Ludwig von Mises et Ayn Rand.

Il a également publié des abécédaires sur le libéralisme classique, le choix public, la Magna Carta et L'École autrichienne d'économie, ainsi que *La richesse condensée des nations*, *Le meilleur livre sur le marché et l'école de la pensée* :

101 grands penseurs libéraux. Ses *Fondations d'une société libre* ont remporté le prix Fisher 2014. Il est co-auteur de *Quarante ceintura de contrôle des salaires et des prix* et d'une série de livres sur le QI. Il contribue régulièrement aux médias imprimés, audiovisuels et en ligne.

A PROPOS DU CDE GREAT LAKES

Le Centre For Development and Enterprises Great Lakes est un groupe de réflexion sur les politiques publiques qui promeut les libertés individuelles, sociales, économiques et politiques. Ils visent à instaurer une révolution intellectuelle qui encourage les gens à regarder au-delà de l'évidence, à penser au-delà des bonnes intentions et à agir au-delà de l'activisme.

Le CDE cherche à promouvoir le choix, la concurrence et les réformes politiques communautaires. Grâce à la recherche, au plaidoyer et à la sensibilisation, le Centre redynamise l'opinion publique et redresse la société politique.

1 INTRODUCTION

De quoi parle ce livre

Ce n'est pas un livre de gestion sur la façon de faire de vous-même un entrepreneur prospère. C'est une introduction de base à ce qu'est l'entrepreneuriat, pourquoi nous en avons besoin et comment nous pouvons l'encourager.

En conséquence, le livre explique ce qui est distinctif et important dans l'esprit d'entreprise et son rôle dans la stimulation de l'innovation, du progrès, de la productivité et de la croissance économique.

C'est important, car ces contributions cruciales de l'entrepreneuriat ne sont pas largement comprises. En fait, ils sont souvent complètement négligés dans les manuels d'économie traditionnels. Pourtant, ils rendent l'entrepreneuriat vital pour nous tous en tant que travailleurs, consommateurs et citoyens.

À qui s'adresse ce livre

Il est certain que les chefs d'entreprise trouveront peut-être de la valeur dans ce livre en termes de placement de ce qu'ils font dans le contexte économique, institutionnel et politique plus large.

Mais l'auditoire principal du livre est constitué de gens ordinaires qui veulent comprendre le rôle de l'innovation et de l'entrepreneuriat dans le moteur du progrès économique, et les étudiants qui trouvent les manuels standard d'économie mécaniques, stériles et dépourvus de toute réalité humaine.

Une introduction à l'entrepreneuriat

Si j'avais demandé aux gens ce qu'ils voulaient, ils auraient dit des chevaux plus rapides.

- Henry Ford, constructeur automobile américain

Il devrait également être utile aux lecteurs des pays en développement qui souhaitent rendre leur économie moins centralisée et plus libre, ouverte, diversifiée, dynamique, productive et prospère. Dans les pays développés, le livre devrait être utile à ceux qui sont impliqués dans les politiques publiques mais qui ne comprennent pas pleinement le rôle et l'importance de l'esprit d'entreprise dans la vie économique.

L'entrepreneuriat et l'auteur

J'ai vu des entrepreneurs visionnaires donner aux gens de nouvelles opportunités et changer leur vie. Dans les années 1970, le Skytrain de Freddie Laker a brisé l'ancien cartel des compagnies aériennes et a permis à des millions d'entre nous de traverser l'Atlantique à un prix abordable - et de ramener de nouvelles idées comme nous l'avons fait. Clive Sinclair a développé la calculatrice de poche et la montre numérique.

Sony Corporation a créé le lecteur de musique portable Walkman. Bill Gates a apporté des ordinateurs dans nos maisons. Tim Berners-Lee nous a tous mis en relation avec les connaissances du monde via le Web. Et l'iPhone de Steve Jobs a mis toutes ces choses, et bien d'autres encore, dans les poches de deux milliards de personnes (enfin, pas la compagnie aérienne, mais certainement les horaires de transport et les applications de réservation du monde entier).

INTRODUCTION

Cependant, peu d'entrepreneurs sont des noms familiers. Dans une certaine mesure, nous sommes tous des entrepreneurs. En tant que nouveau diplômé, par exemple, j'ai saisi l'opportunité de migrer et d'échapper à la récession dans mon pays d'origine. Je suis revenu pour mettre sur pied un groupe politique à but non lucratif à un moment où de nouvelles idées étaient cruellement nécessaires. Maintenant, j'essaie de remplir un autre créneau en écrivant des amorces comme celle-ci. Je ne suis pas un homme d'affaires, mais j'agis toujours de manière entrepreneuriale.

Être entrepreneur, c'est simplement être quelqu'un qui veut faire une différence dans la vie des autres.

- Sir Richard Branson, fondateur, Groupe Virgin

L'enseignement de l'économie traditionnelle conçoit l'économie comme un mécanisme qui peut être prévu et contrôlé. L'expérience m'a appris à quel point cette image est éloignée de la réalité. La vraie vie économique concerne les gens et les relations entre eux. Il est motivé par leurs objectifs et leurs actions.

Leur esprit d'entreprise est ce qui stimule la prospérité humaine et le progrès. Mais le rôle de l'entrepreneuriat est négligé dans la pensée dominante - puis, involontairement, étouffé par de mauvaises politiques publiques fondées sur cette vision.

Nous devons réhabiliter l'esprit d'entreprise dans l'économie et la politique traditionnelles. Partout dans le monde, il existe des cours d'art, de musique ou d'appréciation cinématographique. Nous devons également apprécier la contribution de l'esprit d'entreprise à nos vies.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Structure du livre

Ce livre est une petite contribution à cette appréciation. Premièrement, cela explique pourquoi nous devrions nous soucier de l'esprit d'entreprise - ce que cela signifie pour l'innovation et la prospérité, et comment nous pourrions l'encourager. Il examine ensuite la manière dont nous parlons couramment d'entrepreneuriat et tente de dégager ce qu'est réellement l'idée de base et ce qui motive vraiment les entrepreneurs.

Le quatrième chapitre examine différentes théories du véritable rôle économique de l'entrepreneuriat, tandis que les deux suivants explorent son importance économique et sociale et son étonnante prévalence à travers le monde et dans différentes industries.

Le chapitre 7 révèle que tout entrepreneuriat n'est pas productif. Cela peut même être dommageable s'il se concentre sur la manipulation des réglementations plutôt que sur le service aux clients. Le chapitre 8 demande si les gouvernements encouragent le développement de l'esprit d'entreprise. La réponse est peut-être, mais trop souvent, ils se trompent complètement.

Ils oublient que l'entrepreneuriat ne prospère que dans une économie ouverte et compétitive. Le livre conclut en décrivant l'environnement politique que nous devons créer si nous voulons récolter les bénéfices de l'entrepreneuriat et ne pas le tuer.

Le facteur de production invisible

L'entrepreneuriat est plus important pour nous que nous ne le pensons. La plupart d'entre nous réalisent que la terre, la main-d'œuvre et le capital sont nécessaires pour produire les biens et services qui soutiennent et améliorent nos vies.

Mais l'esprit d'entreprise est le *facteur de production invisible*. La terre, le travail et le capital ne produisent rien tant qu'ils ne sont pas activement mis au travail. Ils doivent être dirigés et focalisés par un esprit humain - un esprit *entrepreneurial* qui comprend comment ils peuvent être utilisés pour créer de la valeur.

L'économie classique a établi quatre facteurs fondamentaux de production : la terre, le travail, le capital et l'entrepreneuriat... À quelques exceptions près, le dernier facteur a disparu, avec l'action intentionnelle, de la théorie économique aux alentours du début du XXe siècle.

- Frederic Sautet

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

En effet, l'entrepreneuriat est tellement négligé que même son concept est relativement récent. Les racines du mot se trouvent dans l'entreprendre français du XIII^e siècle, qui signifie faire ou entreprendre quelque chose. Au XVI^e siècle, il était appliqué aux personnes qui dirigeaient des entreprises. Mais ce n'est qu'en 1730 que l'économiste franco-irlandais Richard Cantillon (vers 1680-1734) l'utilisa pour quelqu'un qui prenait un **risque financier** en dirigeant une entreprise ; et 1803 lorsque l'économiste français Jean-Baptiste Say (1767-1832) a expliqué le rôle clé des entrepreneurs dans la recherche **d'utilisations plus productives** des ressources.

L'idée est encore embellie en 1848, lorsque le philosophe et économiste britannique John Stuart Mill (1806-1873) identifie les entrepreneurs comme des personnes qui assument **à la fois le risque et la gestion** d'une entreprise. Aujourd'hui, les économistes se concentrent sur le rôle des entrepreneurs en tant qu'**innovateurs** ou pour **repérer des opportunités** ou prendre des risques dans un monde **d'incertitude** future. Et les tentatives de clarification du concept se poursuivent.

Innovation et croissance économique

Aucun de ces aspects de l'entrepreneuriat n'est plus important pour le progrès humain et la croissance économique que **l'innovation**. Le progrès et la croissance ne sont pas simplement le résultat de l'application d'un plus grand nombre de facteurs de production **observés**, mais sont en grande partie le résultat de l'innovation visant à rendre l'activité économique humaine plus productive.

Dans une économie compétitive, les entrepreneurs doivent constamment innover alors qu'ils s'efforcent de trouver des moyens toujours plus rentables de créer des produits moins chers, meilleurs, plus rapides, plus propres et plus intelligents qui attireront les clients. (Pensez simplement aux développements de la technologie du téléphone ou de l'automobile, par exemple, et aux révolutions dans la façon dont ils sont fabriqués.)

POURQUOI PRENDRE SOIN DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Cette pression constante pour augmenter la productivité - trouver des processus plus efficaces et des produits plus efficaces - explique l'essentiel de l'élévation de notre niveau de vie. En effet, dans les années 50, l'économiste Nobel américain Robert Solow (1924-) a calculé que 87 pour cent de la croissance économique provenait de l'innovation (Solow 1956). Pourtant, l'écrivain scientifique britannique Matt Ridley (1958-) estime que le chiffre est encore plus élevé aujourd'hui, car de nouveaux matériaux, de nouvelles machines et des méthodes plus efficaces nous permettent de consacrer de moins en moins de temps et de ressources à répondre à nos besoins et désirs (Ridley 2020).

L'innovation ne crée pas seulement de meilleurs produits, elle crée aussi de nouvelles ressources, déclare l'expert américain en gestion Peter Drucker (1909-2005).

Les entrepreneurs transforment des objets sans valeur comme le sable en objets précieux comme des puces informatiques en silicium (Drucker 1985). Et à leur tour, ces nouvelles ressources peuvent être utilisées pour créer des objets de valeur encore plus grande, tels que les smartphones, les robots et les voitures sans conducteur.

Mais l'innovation ne se résume pas à de nouveaux gadgets. C'est, dit Ridley (2020), « le grand égaliseur ». Aujourd'hui, les habitants des pays les plus pauvres ont des téléphones portables qui fonctionnent aussi bien que ceux des plus riches. L'innovation est la raison pour laquelle le nombre de personnes vivant dans l'extrême pauvreté diminue rapidement et pourquoi elle continuera de le faire.

L'innovation améliore donc nos vies ; et il existe un lien puissant entre l'innovation et le nombre de nouvelles entreprises créées. Les industries à croissance rapide (comme l'informatique, l'IA, la RV, la biotechnologie, la télésanté, la fintech) sont principalement peuplées de jeunes entreprises en croissance, et non d'anciennes entreprises établies (Sanandaji et Sanandaji 2014).

Certes, les grandes entreprises, avec leurs ressources en capital et en personnel, peuvent aussi être entrepreneuriales : souvenez-vous du Sony Walkman. Mais ce sont les nouvelles entreprises, plus petites et en croissance, qui sont à l'origine de la plupart des innovations et de la plupart des créations d'emplois.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Comment promouvoir l'entrepreneuriat

Certains Occidentaux craignent que le dynamisme de leur entreprise ne diminue. Le taux de création de nouvelles entreprises a ralenti, les entreprises moins productives survivent plus longtemps et les entreprises les plus productives emploient plus de technologie et moins de personnes (Decker et al.2016).

Compte tenu de l'importance économique des entrepreneurs pour stimuler la productivité grâce à de nouveaux produits et processus, et de leur importance sociale dans l'amélioration de toutes nos vies, cela soulève une question cruciale : les décideurs occidentaux maintiennent-ils encore les conditions propices à l'essor de l'entrepreneuriat, et que doivent-ils faire pour l'encourager ?

Malheureusement, il n'y a pas de réponses faciles. Il y a peu de faits concrets sur lesquels continuer, car « l'entrepreneuriat » est difficile à définir et à identifier. On peut le trouver principalement dans les nouvelles petites entreprises, mais le nombre de nouvelles petites entreprises dans un pays n'est pas une bonne mesure de l'esprit d'entreprise. Après tout, il y a beaucoup de peintres en bâtiment indépendants ou de chauffeurs de taxi, mais ils ne sont normalement pas considérés comme des entrepreneurs.

Ce terme est réservé aux personnes plus dynamiques et créatives qui réorganisent les méthodes de production et produisent quelque chose de nouveau.

POURQUOI PRENDRE SOIN DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Comme l'a dit Peter Drucker, il y a plein de petits restaurants dans les banlieues américaines.

Mais le propriétaire du McDonald's, Ray Kroc, a standardisé le produit, révolutionné le processus de fabrication et créé un nouveau marché : c'est pourquoi il est considéré comme un entrepreneur (Drucker 1985) :

Le mari et la femme qui ouvrent une autre épicerie fine ou un autre restaurant mexicain dans la banlieue américaine prennent sûrement un risque. Mais sont-ils des entrepreneurs ? Tout ce qu'ils font, c'est ce qui a été fait de nombreuses fois auparavant ... Mais en appliquant des concepts de gestion et des techniques de gestion (en demandant quelle est la "valeur" pour le client ?). En standardisant le "produit", en concevant des processus et des outils, et en basant Formation sur l'analyse du travail à effectuer et ensuite sur l'établissement des normes requises, McDonald's a à la fois considérablement amélioré le rendement des ressources et créé un nouveau marché et un nouveau client. C'est de l'entrepreneuriat.

Les décideurs pourraient chercher à stimuler l'esprit d'entreprise en accordant des subventions et d'autres aides à toutes les nouvelles entreprises. Cela pourrait très bien aider quelques entrepreneurs à prospérer, mais cela gaspillerait l'argent des contribuables pour soutenir de nombreuses autres nouvelles entreprises qui ne sont pas vraiment entrepreneuriales du tout. De plus, la plupart des nouvelles entreprises échouent. En règle générale, un cinquième des nouvelles entreprises échouent en un an, un tiers en deux ans et environ la moitié en cinq (US Small Business Administration Office of Advocacy 2014). Seuls quelques-uns d'entre eux réussissent énormément. Les autres échouent pour des raisons nombreuses et diverses qui n'ont peut-être rien à voir avec leur esprit d'entreprise ou non, ou avec le degré d'innovation et d'utilité de leurs produits.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Si l'argent des contribuables est utilisé pour subventionner toutes les nouvelles entreprises, il bénéficiera à peu de succès et sera perdu à cause de nombreux échecs. Et, malheureusement, il n'existe pas de moyen sûr de prédire quelles nouvelles entreprises prospéreront - c'est pourquoi les tentatives des gouvernements pour « choisir des gagnants » ont généralement échoué.

Encourager l'expérimentation

Une meilleure stratégie, disent certains économistes, consiste à essayer de créer les bonnes conditions dans lesquelles l'entrepreneuriat pourrait naître et prospérer (voir, par exemple, Lerner 2009). Le processus entrepreneurial, par lequel les entreprises et les produits innovants échouent ou parviennent au succès économique, est un processus évolutif, tout comme le processus de sélection naturelle par lequel les espèces vivantes évoluent.

Plus nous pouvons encourager l'expérimentation, plus nous avons de chances de réussir. Et pour la même raison « d'essais et d'erreurs », plus il est facile d'échouer - mais quand même de récupérer - plus le processus devient fertile. En effet, la plupart des entrepreneurs qui réussissent ont connu des échecs dans le passé, souvent beaucoup d'entre eux. Thomas Edison a eu plus d'un millier de tentatives infructueuses pour développer une ampoule. Steve Jobs a perdu des millions d'Apple avec son Apple I et Apple Lisa, et a même été renvoyé de sa propre entreprise. Sir James Dyson a essayé plus de cinq mille prototypes avant de créer son aspirateur sans sac.

Peter Thiel dirigeait un fonds spéculatif, qui a perdu 95 pour cent de ses actifs.¹ Lorsque Amazon est passé des livres aux jouets, Jeff Bezos a acheté des dizaines de millions de jouets à stocker, mais n'en a vendu que la moitié.

POURQUOI PRENDRE SOIN DE L'ENTREPRENEURIAT ?

L'échec apprend aux entrepreneurs quels types de processus et de produits ne fonctionnent pas, et grâce à leur expérience passée, ils apprennent ce que le marché veut. Le site d'enchères en ligne de Bezos a également échoué, mais l'expérience lui a permis de développer Amazon Marketplace.

Je n'ai pas échoué. Je viens de trouver 10 000 moyens qui ne fonctionnent pas.

— Thomas Edison

Bien qu'il existe une certaine science pour encourager l'entrepreneur novice, il y a aussi beaucoup de conjectures. Silicon Valley - surnom de la région sud de la baie de San Francisco, qui abrite certaines des plus grandes entreprises de haute technologie du monde et des milliers de start-ups technologiques - est une réussite entrepreneuriale reconnue. Mais peu d'endroits, voire aucun, ont été en mesure de l'imiter, et personne ne sait vraiment comment cela s'est produit. Les experts se demandent s'il a été construit sur des investissements publics ou privés. La présence d'entreprises « ancrées » solides, de nombreux services d'infrastructure publique et de contrats de défense, a certainement aidé (Mazzucato 2013). Mais la proximité de l'Université de Stanford, une institution privée, était également critique.

La région a également bénéficié de la capacité d'attirer des travailleurs mobiles, hautement éduqués et qualifiés, et d'un environnement commercial local florissant comprenant des capital-risqueurs auprès desquels les start-ups pouvaient obtenir à la fois des financements et des conseils. Ensuite, tout l'effet de « regroupement » des entreprises technologiques similaires entrant dans la région a contribué à créer une fertilisation croisée précieuse entre différentes entreprises et a accru la spécialisation disponible sur le marché du travail. C'était peut-être un accident chanceux, que d'autres endroits auraient du mal à recréer.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Comment les économistes négligent l'entrepreneuriat

Les économistes traditionnels, cependant, peuvent nous donner peu d'indications sur la manière de stimuler le processus entrepreneurial, car ils l'ignorent presque entièrement.

L'entrepreneuriat est essentiel pour nous tous en tant que moteur de la croissance économique et de la prospérité (Kritikos 2014). Il motive, oriente et organise les autres facteurs de production dans la création de valeur. Pourtant, les économistes traditionnels apprécient rarement cette importante fonction catalytique. Dans les manuels d'économie grand public, par exemple, la « firme » est une idée entièrement abstraite.

Il n'y a aucune explication sur les raisons pour lesquelles les entreprises existent, comment elles sont nées, à quel point elles sont différentes et diversifiées (en dehors peut-être de leur taille), comment elles changent et se développent, ce qu'elles signifient pour leurs fondateurs, leurs travailleurs et leurs clients - ou même pourquoi elles échouent. En d'autres termes, les êtres humains et les esprits entrepreneuriaux sont entièrement peints hors de l'image.

Mais les êtres humains en général et les entrepreneurs en particulier sont la clé pour comprendre toute vie économique. Ce sont eux qui motivent l'action, le commerce et le commerce.

La terre, le capital et même le travail ne produisent rien de valeur tant qu'ils ne sont pas dirigés par un esprit humain vers une fin intentionnelle. Le sable n'est que du sable, jusqu'à ce que les êtres humains en transforment en béton ou en puces informatiques ; les biens d'équipement ne sont que des équipements inutilisés jusqu'à ce qu'ils soient utilisés pour produire des choses de valeur ; creuser des fossés est un effort inutile à moins qu'il ne nous aide à drainer ou à irriguer les terres agricoles ou à fournir les bases de bâtiments ou à servir un autre but humain.

POURQUOI PRENDRE SOIN DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Avant de pouvoir comprendre l'économie, nous devons comprendre les motivations et les interactions humaines.

Malheureusement, il est beaucoup plus facile pour les gens de comprendre un modèle « mécanique » simple de l'économie que des explications humaines aussi complexes. Les concepts simples tels que les « marchés parfaits » - un monde imaginaire de produits identiques et d'acheteurs et de vendeurs identiques pour qui le commerce est gratuit et sans coût - sont plus simples à comprendre que le changement tourbillonnant et la diversité des marchés réels. Mais ces concepts sont stériles et irréels.

Aucun marché ne serait nécessaire ; aucun marché n'existerait du tout. En réalité, ce sont les imperfections mêmes de la vie économique qui poussent les gens à agir de manière productive et à échanger des choses entre eux. Et demain, les circonstances seront à nouveau différentes. Les marchés réagissent à ces circonstances changeantes.

Ils sont dynamiques - un flux perpétuel d'évolution de la demande et de l'offre d'innombrables biens et services. Ce flux lui-même expose d'autres surplus, pénuries et opportunités, tout comme les tourbillons et les tourbillons qui s'ouvrent dans un ruisseau de montagne à débit rapide. Ce sont les entrepreneurs qui agissent pour combler ces remous avec de nouveaux processus et produits.

Pour ce faire, ils innovent. Et en innovant, ils apportent aux gens de nouveaux biens, services et choix qu'ils n'auraient peut-être même pas imaginés peu de temps auparavant.

Les entrepreneurs font tout cela, même sans « l'information parfaite » que les manuels imaginent. Ils ne peuvent pas savoir à l'avance quels procédés s'avéreront réalisables et rentables, ni quels produits le public pourrait vouloir, de quelle qualité et à quel prix. Leur tâche n'est que des conjectures - bien que, dans le cas de nombreux entrepreneurs prospères, des conjectures inspirées et réfléchies.

UNE INTRODUCTION L'ENTREPRENEURIAT

Les entrepreneurs prennent des risques, prennent des décisions d'investissement et consacrent du temps, des efforts, des capitaux et d'autres ressources à leur projet, tout en faisant face à un brouillard d'incertitude sur ce que l'avenir nous réserve et sur les besoins et les choix des futurs consommateurs.

Qui aurait rêvé, par exemple, que près de la moitié de la population mondiale voudrait même un smartphone, sans parler d'en acheter un ? Quel producteur d'encyclopédies, d'atlas, d'ouvrages de référence, d'agendas, de journaux, de machines à calculer, d'appareils photo, de lecteurs de musique ou de grands magasins aurait prédit que leurs entreprises seraient dévastées par un gadget de poche ?

Mais prendre des risques dans un tel contexte d'incertitude est, selon certains théoriciens, la définition même de l'entrepreneuriat (Mc Maken 2014).

L'importance de la concurrence

Le point de vue du manuel suggère également que la concurrence est un état de fait - une situation fixe dans laquelle il y a un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs identiques. Mais comme l'économiste Nobel anglo-autrichien F. A. Hayek (1899-1992) l'a compris, la concurrence est mieux conçue comme un processus actif et continu. De plus, c'est un processus dans lequel les entrepreneurs et l'esprit d'entreprise jouent un rôle essentiel (Hayek 1978).

Hayek a qualifié la compétition de procédure de découverte. En jonglant avec les demandes changeantes des clients et les variations du prix et de l'offre de ressources, les entrepreneurs découvrent de nouvelles informations. Ils trouvent des moyens meilleurs et moins chers de produire des biens et des services et identifient plus précisément les besoins, les désirs et les goûts des clients.

POURQUOI PRENDRE SOIN DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Sous la pression de la concurrence, il y a aussi une prime pour les entrepreneurs qui satisfont ces désirs le plus rapidement possible. Les excédents, les pénuries et les opportunités se produisent tout le temps sur les marchés - un résultat naturel de leur dynamisme et de leur complexité, ainsi que des fluctuations et des inadéquations quotidiennes de l'offre, de la demande et des prix qui s'ouvrent inévitablement.

Les entrepreneurs sont récompensés pour avoir agi pour endiguer les excédents, combler les pénuries et saisir les opportunités qui se présentent - et pour avoir anticipé les excédents et les pénuries futurs et avoir agi à l'avance pour les corriger. Dans le cadre de la concurrence sur le marché, les entrepreneurs doivent agir rapidement, sinon les concurrents exploiteront volontiers ces opportunités et gagneront à la place les fruits du succès.

Dans un marché concurrentiel, par conséquent, les inadéquations sont corrigées rapidement, beaucoup plus rapidement que cela ne pourrait se produire si le marché était gouverné par des planificateurs gouvernementaux ou dominé par des monopoles, dont aucun n'aurait un intérêt aussi urgent à le faire.

Plus la concurrence est forte, plus les entrepreneurs doivent rapidement repérer et combler les lacunes, plus ils doivent devenir précis pour anticiper les demandes futures, et plus ils doivent être innovants et imaginatifs pour corriger les déséquilibres. Plus ils répondent rapidement aux véritables besoins du public, et mieux ils y parviennent, plus leurs actions améliorent la situation de la société dans son ensemble.

Personne ne parle de l'entrepreneuriat comme de la survie, mais c'est exactement ce que c'est et ce qui nourrit la pensée créative.

- Anita Roddick, fondatrice de BodyShop

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT ?

Là encore, la concurrence peut être considérée comme un processus évolutif de *sélection*. Mais ce ne sont pas les *producteurs*, ni les entreprises et les entrepreneurs, qui choisissent les produits que nous aurons. Ce sont les *consommateurs* qui choisissent constamment les produits qui répondent le mieux à leurs besoins et leur donnent la valeur la plus élevée au moindre prix.

Si quelqu'un d'autre peut produire un produit meilleur ou moins cher qui lui offre un meilleur rapport qualité-prix, il peut (et le fera généralement) abandonner ses fournisseurs existants et dépenser son argent pour ce nouveau produit et ce nouveau fournisseur à la place. Construisez une meilleure souricière, comme le dit le proverbe, et le monde se frayera un chemin jusqu'à votre porte - même si le succès entrepreneurial est bien plus qu'une simple invention.

Grâce au processus de sélection concurrentielle du marché, les ressources sont systématiquement dirigées vers les meilleurs pièges à souris et d'innombrables autres utilisations de biens et de services qui offrent le plus de valeur au public. Chaque centime dépensé par les consommateurs, dans d'innombrables transactions quotidiennes, agit comme un vote dans un scrutin continu. Chacun envoie un signal aux entrepreneurs, leur indiquant exactement quelle quantité de chaque bien et service doit être produite.

Cela incite les entrepreneurs à détourner les ressources et les processus de production vers leurs utilisations les plus précieuses. Cela les incite également à innover et à rechercher de nouvelles façons de créer et de fournir des produits de meilleure qualité et de meilleure valeur.

Le résultat est que les ressources disponibles sont utilisées aussi efficacement que possible. La valeur est améliorée et l'ensemble de la société en profite.

Dans la démocratie politique, seuls les suffrages exprimés pour le candidat de la majorité ou le plan majoritaire sont efficaces pour façonner le cours des affaires. Les votes sondés par la minorité n'influencent pas directement la politique. Mais sur le marché, aucun vote n'est exprimé en vain. Chaque centime dépensé a le pouvoir de travailler sur les processus de production.

- Ludwig von Mises, Action humaine

Entrepreneuriat et diversité

L'approche de l'économie traditionnelle présente encore une autre lacune. Il sous-estime, voire ignore, l'importance de la diversité. Dans la soi-disant « concurrence parfaite », les produits sont identiques. En réalité, ils ne le sont évidemment pas. Pensez à la variété et au choix que nous avons dans les produits de tous les jours : différents types de thé, pain, chaussures, chapeaux, chaises, téléphones, voitures ou logement ; et dans différents services également, comme la coiffure, la banque, le divertissement, la formation professionnelle, les transports ou les services vétérinaires.

Certes, le modèle de la « concurrence parfaite » n'est qu'une abstraction théorique conçue pour nous aider à réfléchir. Mais en faisant abstraction de la diversité et de la complexité réelles de l'activité économique, cela nous induit en erreur et encourage certaines idées très erronées. Cela amène de nombreuses personnes à conclure, par exemple, qu'avoir plus d'un producteur de tout - voitures, produits chimiques, navires, papier, vêtements ou autre - doit être un « gaspillage ». Après tout, les « économies d'échelle » signifient qu'une seule grande entreprise devrait être en mesure de produire des choses beaucoup moins chères que de nombreuses petites. Dans le même temps, les systèmes de distribution pourraient être unifiés et il n'y aurait pas besoin de publicité concurrentielle.

Pourtant, loin de promouvoir une duplication « inutile » de produits identiques, la concurrence réelle pousse les entrepreneurs à créer des produits différents. Ils veulent gagner des clients de leurs concurrents en leur offrant des produits qui ne sont pas les mêmes, mais meilleurs ou moins chers ou les deux.

Ils veulent créer des produits qui se démarquent de la foule, des produits qui captent l'attention et l'imagination des clients, et leur font changer leurs habitudes de dépenses. En conséquence, les consommateurs peuvent choisir parmi une grande variété de produits, avec des caractéristiques différentes et à différents niveaux de prix et de qualité. Il n'y a pas deux modèles de voiture, d'ordinateur ou de cosmétique identiques.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Même des produits apparemment standards comme le savon ou le jus d'orange ou les hamburgers sont fabriqués, stylisés, emballés et commercialisés de différentes manières. Nous ne voudrions même pas avoir les mêmes vêtements, chaussures, montres ou coiffures que tout le monde. Pourtant, le modèle de la « concurrence parfaite » ignore cette diversité et néglige donc le rôle et l'importance de l'esprit d'entreprise dans sa création - et, en fait, dans la stimulation de l'innovation et du progrès humain.

Dans le monde réel, il y a certainement beaucoup de concurrence. Mais les entrepreneurs n'essaient pas de nous offrir à tous un produit identique. Ils s'efforcent de découvrir quels types de produits nous préférons. Cela met leur ingéniosité et leur innovation au service de ce que le public veut vraiment. Dans le processus, ils font de nouvelles découvertes, développent de nouveaux systèmes, améliorent la productivité, augmentent la valeur et favorisent le progrès.

Ce sont toutes des raisons très importantes pour lesquelles nous devrions nous soucier de l'entrepreneuriat et essayer de le comprendre et de l'encourager (Seth 2019).

3. VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Structures, rôles, personnalités

La plupart des gens imaginent l'entrepreneuriat de trois manières : comme un type d'entreprise particulier, comme une profession spécifique ou comme un état d'esprit particulier que certaines personnes possèdent (Klein et Mariotti 2013). Il vaut la peine d'explorer ces points de vue communs plus en détail.

Type d'entreprise. Souvent, les gens assimilent l'esprit d'entreprise à des entreprises en démarrage. Certains économistes utilisent même le nombre de nouvelles entreprises en démarrage comme un indice de la part d'entrepreneuriat dans un pays. C'est une erreur.

Premièrement, comme nous l'avons vu, une entreprise en démarrage n'est pas nécessairement une entreprise entrepreneuriale. Un grand nombre de petits cafés, salons de tatouage, ateliers de réparation de vélos, nettoyeurs à sec et kiosques à journaux démarrent chaque année, mais pratiquement aucun ne peut vraiment être qualifié d'« entrepreneurial ».

Deuxièmement, un entrepreneur n'a pas nécessairement à démarrer une nouvelle entreprise. Il est vrai que beaucoup préfèrent créer leur propre entreprise- grâce à laquelle ils peuvent poursuivre leurs idées à leur manière, développer leurs innovations sans avoir à plaire aux patrons ou aux actionnaires, et récolter toute la récompense de leur succès (espéré).

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Mais il peut y avoir de l'esprit d'entreprise dans les entreprises plus anciennes et bien établies. Ford, par exemple, développe des applications d'autopartage et de localisation de parking ; Amazon crée des services Web pour d'autres pays ; IBM considère l'intelligence artificielle comme un service plutôt que comme un matériel ou un logiciel ; Google explore les voitures autonomes, la recherche spatiale et d'autres choses.

En fait, les grandes entreprises peuvent être très efficaces pour développer des innovations entrepreneuriales, avoir les ressources pour les soutenir et la taille nécessaire pour les développer, même à l'international.

Le travail indépendant n'est pas non plus un bon indice d'entrepreneuriat (Henrekson et Sanandaji 2014). Là encore, de nombreuses personnes considèrent les travailleurs indépendants comme des « entrepreneurs » et imaginent que les entrepreneurs sont tous des travailleurs indépendants. Mais aucune de ces choses n'est nécessairement vraie. Les plombiers ou chauffeurs de taxi indépendants ne sont généralement pas décrits comme des « entrepreneurs ». Ni les guides touristiques indépendants, les clowns, les créateurs de bijoux, les entraîneurs personnels, les journalistes, les nettoyeurs, les jardiniers, les gardiens d'animaux ou les professeurs de musique. Le nombre de travailleurs indépendants n'est donc pas une bonne mesure de l'esprit d'entreprise.

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

En effet, ce pourrait être tout le contraire : le Global Entrepreneurship Monitor suggère que l'activité entrepreneuriale est négativement corrélée au travail indépendant*. Les raisons sont nombreuses. Par exemple, des niveaux élevés de travail indépendant dans un pays peuvent indiquer que peu de gens y ont la motivation, la motivation, les ressources ou l'opportunité de cesser de travailler en tant que commerçants individuels et de créer leur propre entreprise prospère et en pleine croissance. Ou il se peut que les travailleurs indépendants de ces régions ne commencent même pas à penser à développer leur propre entreprise parce qu'il n'y a pas assez de capital pour rendre une telle expansion possible.

Une mauvaise infrastructure (par exemple, les communications et les transports) peut rendre difficile l'expansion d'une entreprise à partir de la zone locale. Ou peut-être existe-t-il des réglementations si lourdes sur l'emploi d'autres personnes que cela n'en vaut pas la peine.

Certains des pays les plus pauvres ont des niveaux élevés de travail indépendant ; mais cela indique seulement la prévalence de l'agriculture de subsistance ou des métiers artisanaux à domicile - pas de l'entrepreneuriat.

Comme pour souligner ce fait, les statistiques montrent que plus un pays compte de travailleurs indépendants, moins il se vante de milliardaires (Sanandaji et Leeson 2013).

Beaucoup de mauvaises politiques publiques découlent de la confusion entre l'entrepreneuriat et les start-ups ou le travail indépendant¹ (Henrekson et Sanandaji 2008).

¹ **Global Entrepreneurship Monitor**

(<https://www.gemconsortium.org>). London Business School: Global Entrepreneurship Research Association.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Un indicateur légèrement meilleur pourrait être le nombre de gazelles (jeunes entreprises à croissance rapide avec un chiffre d'affaires important et un record de croissance des revenus) * ou même de licornes (start-ups privées évaluées à plus d'un milliard de dollars - bien que comme son nom l'indique, ce sont rares)². Néanmoins, ces mesures se concentrent uniquement sur les quelques succès qui émergent du processus entrepreneurial.

Ils sous-estiment massivement l'échelle de l'entrepreneuriat parce qu'ils ignorent le volume de l'activité entrepreneuriale qui se produit dans les entreprises établies et aussi la grande partie de l'effort entrepreneurial personnel qui se termine par un échec, comme la plupart le font.

Ces mesures ne peuvent pas non plus comparer avec précision le taux d'entrepreneuriat entre différents pays ou à des moments différents. En effet, différents pays ont des lois, des impôts, des réglementations, des institutions, des infrastructures et des marchés de capitaux différents. Ces facteurs changent même avec le temps dans le même pays. Il peut y avoir beaucoup d'entrepreneurs à chaque époque et dans chaque pays, mais la probabilité qu'ils deviennent des gazelles ou des licornes dépend de beaucoup d'autres choses.

² Techniquement, des revenus de 1 million de dollars ou plus et une croissance des revenus de 20% ou plus sur quatre ans.

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Occupation. Une autre façon de définir un entrepreneur est en tant que propriétaire-dirigeant d'une petite entreprise. Le nombre de propriétaires-gérants peut donc être pris comme une mesure du nombre d'entrepreneurs.

Cette définition nous donne au moins l'assurance qu'un certain esprit d'entreprise est à l'œuvre, organisant et gérant les ressources de l'entreprise. Et il est vrai que la plupart des entrepreneurs sont des propriétaires-gérants ou des partenaires commerciaux.

Mais là encore, cette définition semble trop large : on ne décrirait pas normalement le propriétaire-gérant d'un petit café ou d'un dépanneur, qui ne songe jamais à l'agrandir, comme un entrepreneur. Nous avons plus de chances de penser à quelqu'un qui possède et gère une petite entreprise, mais qui essaie de la rendre plus grande et meilleure en rationalisant sa production, en développant de nouveaux marchés et en gérant la croissance. De plus, tous les entrepreneurs ne sont pas des propriétaires-gérants. Beaucoup peuvent être des employés de grandes entreprises ; certains peuvent être des personnes créatives qui laissent la gestion de leur entreprise à d'autres.

Certaines personnes définissent un entrepreneur comme une personne pour qui créer, produire et commercialiser des produits est une profession. Ils créent une innovation après l'autre. Ils pourraient même créer de nouvelles entreprises pour chacune d'entre elles. Ce sont ce que nous appelons les entrepreneurs en série. Les exemples abondent : Steve Jobs (Apple, NeXT, Pixar), Elon Musk (SpaceX, Tesla, SolarCity), Sir Richard Branson (Virgin Music, Virgin Atlantic, Virgin Rail) et Sir James Dyson (aspirateurs, purificateurs d'air, lavage machines, sèche-cheveux, éclairage).

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Mais il y en a beaucoup d'autres. On pourrait même inclure Oprah Winfrey: connue pour son émission de discussion télévisée aux États-Unis, elle a fondé Harpo Productions pour exploiter ses droits, a lancé le réseau Oprah Winfrey et est co-fondatrice de la station câblée Oxygen.

Pour beaucoup d'entrepreneurs en série, déjà milliardaires, la récompense financière n'est plus importante ; ils semblent simplement motivés à essayer de nouvelles choses.

État d'esprit. L'entrepreneuriat est-il alors un état d'esprit qui sépare les entrepreneurs des autres ? Quand on parle d'entrepreneurs, la plupart des gens pensent à leur créativité, leur inventivité et leur recherche de nouveauté, leur vigilance face aux opportunités, leur détermination à bouleverser l'ordre existant, leur identification personnelle avec leur entreprise et ses produits, leur attachement au style, qualité et gestion. Parallèlement à ces caractéristiques, la confiance, l'expérience, la capacité d'effectuer plusieurs tâches à la fois et la volonté de prendre des risques peuvent également être cruciales (Foss et Klein 2010).

Tous les entrepreneurs n'ont pas tous ces traits de personnalité et ne les ont pas non plus dans une même mesure. Il y a des innovateurs brillants et des observateurs d'opportunités qui sont de terribles gestionnaires et des gestionnaires inspirants qui interprètent complètement le marché de manière erronée.

La Silicon Valley regorge de « nerfs » et d'obsessionnels qui ne peuvent pas gérer les gens, et de gestionnaires hautement compétents qui comprennent mal leur produit et leur marché. Steve Jobs pourrait être un exemple du premier, et John Sculley, qui l'a brièvement évincé d'Apple, le second.

Je suis convaincu qu'environ la moitié de ce qui sépare les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui ne réussissent pas est pure persévérance.

- Steve Jobs, co-fondateur, Apple

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Un autre problème est que ces traits de mentalité sont difficiles à mesurer. Comment pouvons-nous attribuer un chiffre à la « vigilance », à la « créativité » ou à la « détermination » ? Pour savoir à quel point nous avons l'esprit d'entreprise, ou si les politiques publiques pourraient le stimuler ou le retarder, ils ne nous aident pas beaucoup.

De plus, le simple fait que les gens possèdent ces caractéristiques n'est pas un indicateur de leur réussite en tant qu'entrepreneurs.

Ils peuvent avoir des idées audacieuses, imaginatives et créatives, mais ne sortent jamais leur entreprise du mode de démarrage. Ou ils peuvent faire croître leur entreprise uniquement pour devenir complaisants face à leur succès et être dépassés par d'autres personnes audacieuses, imaginatives et créatives (voir, par exemple, McMaken 2014). Dans une économie compétitive, les entrepreneurs doivent rester vigilants pour rester au top.

Taille de l'entreprise et esprit d'entreprise

Grand vs petit. L'économiste politique autrichien Joseph Schumpeter (1883–1950) pensait à l'origine que les grandes entreprises dirigeraient l'innovation entrepreneuriale parce qu'elles avaient le capital, les employés qualifiés et informés, et les systèmes de commercialisation et de distribution pour réussir avec de nouveaux produits.

Mais à l'époque où il écrivait (Schumpeter 1911), bon nombre des technologies industrielles actuelles telles que l'acier, le textile, l'électricité et le pétrole nécessitaient des économies d'échelle que seules les grandes entreprises pouvaient fournir. Plus tard, cependant, Schumpeter a conclu que les petites entreprises pourraient être plus flexibles et agiles, et donc peut-être plus entrepreneuriales que les grandes.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

L'économiste américain William Baumol (1922–2017) était du même avis, arguant que l'innovation la plus radicale et la plus disruptive provenait des start-up. Les grandes entreprises peuvent aussi être entrepreneuriales, mais elles ont tendance à produire davantage d'innovation incrémentale (Baumol 2002).

Il y a plusieurs raisons à cela. Les grandes entreprises peuvent être fortement investies dans des gammes de produits existantes, ce qui pourrait les inciter à se concentrer sur l'amélioration des produits et processus existants, plutôt que de les remplacer par quelque chose de radicalement nouveau.

Étant attachés à leur technologie de production existante, ils pourraient avoir du mal à adopter de nouvelles méthodes. Ces problèmes peuvent rendre la vie difficile aux « intra preneurs » dans les grandes entreprises.

Même ainsi, de nombreux entrepreneurs débutent dans de plus grandes entreprises, où ils se renseignent sur un secteur particulier et voient peut-être des opportunités potentielles qu'ils peuvent exploiter en démarrant de manière indépendante.

Facteurs complexes. Cependant, l'image est plus compliquée que cela. La plupart des start-ups échoueront. Selon les consultants internationaux Bain & Co., seule une entreprise américaine sur 17 000 atteint une valeur de 500 millions de dollars (Zook et Allen 2016).

En revanche, les entreprises établies qui tirent parti de leur activité principale ont environ 1 chance sur 8 de créer une nouvelle entreprise viable à grande échelle. Cela rend les chances de succès dans une grande entreprise environ 2 000 fois plus élevées que dans une start-up.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

La vie d'une start-up est pleine de hauts et de bas, un tour de montagnes russes émotionnelles que vous ne pouvez pas vraiment imaginer si vous avez passé toute votre carrière dans une entreprise.

- Harvey Mackay, homme d'affaires et chroniqueur américain

Comme Schumpeter (1939) l'a compris, les salariés des grandes entreprises peuvent aussi être des entrepreneurs. Mais les grandes entreprises doivent avoir une stratégie en place pour les soutenir. De par leurs activités quotidiennes, les intrapreneurs d'entreprise peuvent être parfaitement conscients des besoins des clients et avoir la ténacité de trouver et de développer de nouveaux produits ; mais ils doivent encore convaincre leur entreprise de soutenir leurs idées. Les grandes entreprises doivent être « ambidextres » (mars 1991). Ils doivent relier leurs processus de fabrication et de commercialisation à l'innovation. Cela signifie aligner les structures, les projets et le personnel. Cela signifie créer une culture qui accueille une multiplicité d'idées et d'expériences - pas toujours facile, étant donné l'inertie souvent associée à la taille.

Grands et petits partenariats. Conscient de cela, de nombreuses grandes entreprises développent des partenariats avec de petites entreprises entrepreneuriales.

Certains organisent des concours d'innovation pour les start-ups ou les étudiants sur le point d'obtenir leur diplôme (Schaeffer 2015). Cela les aide à identifier les technologies futures et à attirer les innovateurs dans leur sphère.

Les innovations telles que le cloud et le big data, par exemple, ont des applications possibles infinies, il est donc utile d'avoir un grand nombre d'esprits frais travaillant sur ces questions, plutôt que de s'engager dans une approche d'entreprise unique.

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Néanmoins, essayer d'identifier les futurs innovateurs dans lesquels investir est un pari. Moins risqué, les grandes entreprises pourraient plutôt rechercher des entreprises qui sont plus proches de la mise sur le marché de leurs produits et qui pourraient améliorer ou compléter leur propre entreprise.

Certaines grandes entreprises agissent comme des « accélérateurs », accélérant la croissance des petites entreprises entrepreneuriales en leur fournissant des conseils et des capitaux. Cela leur permet de mettre à niveau leurs propres processus ou offres de produits en échange de conseils, d'investissements, d'un système de commercialisation prêt et souvent d'une meilleure compréhension des intérêts des clients que de nombreux innovateurs pourraient avoir eux-mêmes.

D'autres grandes entreprises soutiennent des « **incubateurs** » qui génèrent des idées disruptives dans l'espoir de créer quelque chose de complètement nouveau qui complète ou met à jour leurs offres existantes. *PSA Peugeot-Citroën*, par exemple, voit son avenir dans la fourniture de « **solutions de mobilité** » plutôt que dans la simple construction de voitures et encourage le développement de nouvelles idées à cette fin. *IBM* voit également son avenir comme un fournisseur de services aux entreprises, plutôt que comme un fabricant de machines.

De tels partenariats permettent aux grandes entreprises de filtrer les nouveaux développements et d'utiliser un éventail d'idées beaucoup plus large, le tout à un coût et à un risque inférieur à ce qu'elles pourraient faire elles-mêmes.

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Types d'entrepreneurs

Individus et groupes. Les entrepreneurs ne sont donc pas toujours des propriétaires-gérants qui travaillent seuls. Comme nous l'avons vu, il peut s'agir d'intrapreneurs employés par de grandes entreprises ; mais ils peuvent aussi être des innovateurs dans les petites entreprises en croissance qui collaborent avec de plus grandes entreprises pour un bénéfice mutuel.

Les entrepreneurs indépendants ne travaillent pas non plus toujours seuls. Beaucoup s'établissent dans des partenariats, comme Larry Page et Sergey Brin de Google, Steve Jobs et Steve Wozniak chez Apple, Bill Hewlett et Dave Packard de Hewlett-Packard, Ben Cohen et Jerry Greenfield de Ben & Jerry's, William Procter et James Gamble de Procter & Gamble.

L'avantage de ceci est que les partenaires peuvent avoir des compétences différentes, mais complémentaires, pour couvrir les lacunes de chacun et fournir un ami critique sur qui tester les idées. Dans d'autres cas, de plus grands groupes d'individus se réunissent pour fonder et développer des entreprises. Même les entreprises elles-mêmes peuvent former de nouveaux partenariats entrepreneuriaux - par exemple le partenariat d'Apple avec MasterCard pour créer un nouveau concept entrepreneurial, ApplePay.

Innovateurs et gestionnaires. Pour réussir, les entrepreneurs doivent être capables de faire plus que d'avoir des idées innovantes ou de rester attentifs aux opportunités du marché. Ils doivent en fait transformer leur vision en réalité. Cela signifie non seulement lancer une entreprise, mais aussi la mener à terme, ce qui implique également de nombreux efforts de gestion. À tout le moins, cela les oblige à rassembler des ressources telles que le personnel et le capital, et à concentrer ces ressources sur la réalisation de leur vision.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT ?

Ils pourraient bien embaucher d'autres personnes pour leurs compétences en gestion et les laisser gérer les détails - comme l'enregistrement d'une entreprise, l'obtention de licences, le respect des réglementations, la recherche de marchés ou la négociation avec les bailleurs de fonds, les propriétaires et le personnel.

Mais ils doivent encore diriger ces gestionnaires, gérer leurs propres investissements, combiner les ressources et comprendre le marché avec lequel ils essaient de s'engager. En ce sens, les entrepreneurs doivent également être des gestionnaires.

Entrepreneurs non commerciaux. Les économistes ont naturellement tendance à penser aux entrepreneurs et à l'entrepreneuriat dans une entreprise, Commerce ou cadre commercial. En effet, certains soutiennent que la recherche du profit financier est un élément clé de la définition de l'esprit d'entreprise.

Dans le langage courant, cependant, nous parlons de l'entrepreneuriat comme quelque chose qui se trouve également dans des contextes non commerciaux. Nous parlons d' « entrepreneurs sociaux » qui recherchent des solutions aux problèmes sociaux, culturels ou environnementaux, pas nécessairement pour gagner leur vie.

Ils peuvent concevoir des moyens de réduire la pauvreté en organisant et en fournissant des banques alimentaires, par exemple, ou en inventant de nouvelles formes de logement à bas prix, ou en trouvant de meilleurs moyens de donner aux gens l'accès aux soins de santé et à l'éducation. Ils peuvent développer de nouveaux systèmes pour collecter des fonds pour de bonnes causes ou pour aider les philanthropes à diriger leurs dons plus efficacement.

Il y a même des « entrepreneurs universitaires » qui créent de nouveaux domaines de recherche et des « entrepreneurs politiques » qui insufflent des idées dans le débat public, au service de l'intérêt général plutôt que les leur.

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Le langage commun ne limite pas non plus l'esprit d'entreprise aux activités philanthropiques. Nous pouvons même parler de personnes qui élaborent des stratagèmes intelligents pour contourner les réglementations ou les lois fiscales comme étant « d'entreprises » - même si nous ne les admirons peut-être pas pour cela. Néanmoins, dans la manière de parler au quotidien, il est clair que « l'entrepreneuriat » dans son sens le plus général est tout autour de nous.

Les entrepreneurs sont des personnes inhabituelles

Pour la plupart des économistes, cependant, l'esprit d'entreprise est une chose beaucoup plus rare. Sa rareté est inévitable, compte tenu de ce à quoi les entrepreneurs commerciaux doivent faire face. Ils doivent faire face à des choix complexes sur ce qu'il faut produire et comment le produire. Tout le monde n'a pas les qualités nécessaires pour y parvenir.

Orientation entrepreneuriale. L'idée d'entrepreneuriat implique une rupture avec les produits existants et les façons de faire existantes. Cela nécessite non seulement l'innovation, mais aussi la mobilisation des ressources. Puisque les entrepreneurs ne suivent pas simplement le marché, ils ne peuvent pas simplement copier ce que font les autres à cet égard, mais doivent inventer leurs propres structures.

Inévitablement, ils prennent des risques, quant à savoir si leurs structures fonctionneront et si leur produit sera attractif pour les futurs clients. Les économistes appellent cette combinaison d'innovation, de proactivité et de prise de risque une orientation entrepreneuriale (Miller 1983).

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

Les entrepreneurs ont besoin des trois qualités. Une entreprise qui prend des risques en empruntant massivement mais ne produit rien de nouveau n'est normalement pas considérée comme « entrepreneuriale ». Une entreprise ne se contente pas de copier d'autres plutôt que de créer consciemment un produit ou une technologie innovante.

Le processus entrepreneurial. En gardant ces points à l'esprit, certains économistes considèrent l'entrepreneuriat comme un processus - impliquant non seulement des choix complexes, mais une longue série de choix complexes qui doivent être bien faits pour que l'entrepreneur réussisse.

Cela commence par être conscient, puis repérer les opportunités (résultant de changements technologiques, sociaux, réglementaires ou de marché, par exemple); puis se forger une opinion sur l'opportunité ou non de saisir ces opportunités; faire des suppositions sur l'état futur du marché et de la demande des clients; évaluer calmement les risques et évaluer si les coûts de saisir l'opportunité pourraient valoir les coûts (par exemple le temps, l'effort mental et physique, et l'argent) de le faire.

Il s'agit ensuite de développer les meilleurs produits et procédés à utiliser ; identifier, acquérir et rassembler les ressources nécessaires ; créer et lancer une nouvelle entreprise ; concentrer ces ressources sur la réalisation de cette vision ; la conception des produits ; et marketing. Un entrepreneur indépendant doit alors réussir rapidement et s'en inspirer ; faire évoluer l'entreprise et gérer la croissance.

Chaque entreprise entrepreneuriale doit réagir aux changements des résultats, des marchés, des conditions de l'offre et de la demande, des taxes, des réglementations et des institutions ; vérifier à chaque étape que les ressources sont et restent bien investies et bien organisées ; et plus. Ce n'est pas une opération simple et rapide et les compétences pour maîtriser toutes ses étapes ne sont pas courantes.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

C'est peut-être la raison pour laquelle seulement 1 à 2 pour cent des personnes sur le marché du travail créent une nouvelle entreprise au cours d'une année - et pourquoi la plupart échouent. Pourtant, les rares qui réussissent en tant qu'entrepreneurs sont vitaux pour nous tous. Ils augmentent la compétitivité et la productivité de l'ensemble de l'économie.

Ils stimulent la croissance en développant de nouvelles technologies et des produits meilleurs et moins chers. Ils mettent au défi les fournisseurs existants de se façonner ou de quitter le marché. Avec l'arrivée de nouvelles entreprises plus productives et le décrochage d'entreprises moins productives, l'ensemble des entreprises est rendu plus productif et mieux adapté aux réalités du marché. Et cette productivité et cette concentration croissantes favorisent une prospérité croissante pour tous.

L'esprit entrepreneurial

Qu'est-ce donc qui pousse les gens à risquer leur temps, leurs efforts et leur argent pour obtenir des résultats incertains dans le processus long et complexe de l'entrepreneuriat ? La réponse désinvolte est l'attrait du profit financier. Mais ce n'est pas toujours le cas. Certains entrepreneurs « art de vivre » veulent simplement être leur propre patron et aiment la liberté d'indépendance que cela leur apporte. D'autres adorent tout simplement le frisson de démarrer de nouvelles entreprises et de voir leurs intuitions se révéler justes.

Personnalité. Les esprits entrepreneuriaux semblent se concentrer davantage sur les opportunités que sur les risques. En fait, les entrepreneurs et les entrepreneurs potentiels peuvent être trop optimistes : le Global Entrepreneurship Monitor rapporte que les deux cinquièmes (40%) des Américains pensent qu'il est facile de démarrer une entreprise, et près de la moitié (49%) pensent qu'ils pourraient en diriger un (Bosma et Kelley 2019). Compte tenu du taux d'échec élevé des nouvelles entreprises, elles se trompent probablement sur les deux plans.

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

La créativité est importante, mais les entrepreneurs qui réussissent ont également tendance à avoir une éthique de travail, une motivation et une ambition solides. Beaucoup ont une grande confiance en soi, de l'énergie et de solides capacités de leadership. Ils ont tendance à être adaptatifs, résilients et capables de faire face à l'échec et au stress.

Selon l'économiste américain Deirdre McCloskey (1942-), ils ont également besoin de bonnes compétences sociales telles que la capacité de persuader et d'inspirer confiance à d'autres comme les fournisseurs, les investisseurs, les collègues et les clients (McCloskey 1994 ; voir aussi McCloskey et Klammer 1995).

Héritage. La plupart des entrepreneurs sont autodidactes. Même au Royaume-Uni, où - plus que dans la plupart des pays - la classe sociale et l'héritage sont généralement considérés comme la principale source de richesse, la *Rich List* annuelle publiée par *le journal Sunday Times* révèle qu'environ 95% des 1000 entrepreneurs britanniques les plus riches sont soi-même.

Dans le monde entier, le recensement annuel des milliardaires compilé par la société d'études de marché *Wealth-X* suggère que moins d'un milliardaire sur sept (13%) dans le monde a hérité de sa richesse, tandis que bien plus de la moitié (56%) sont complètement autonomes.

La plupart des autres ont hérité d'une petite entreprise familiale, mais l'ont écartée de toute reconnaissance³. La liste annuelle des milliardaires Forbes rapporte des chiffres globalement similaires.

³ Le recensement des milliardaires Wealth-X 2019.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Bénéfice financier. Le désir de profit financier pourrait être un facteur qui pèse plus lourdement dans les théories des économistes que dans l'esprit des entrepreneurs.

La plupart des entrepreneurs rapportent que la principale considération pour eux n'est pas l'argent, mais qu'ils aiment ce qu'ils font. Pour beaucoup, le profit n'est guère plus qu'une marque de réussite personnelle ou de statut social. De nombreux super-entrepreneurs ne peuvent pas dépenser tout l'argent qu'ils gagnent, mais sont toujours actifs avec enthousiasme dans la création de nouveaux produits et le développement de nouvelles initiatives. Pour eux, cela ressemble plus à un jeu qu'à une poursuite financière, et c'est le frisson du jeu et la satisfaction du succès qui sont leur récompense.

Éducation. Le succès entrepreneurial repose également sur la connaissance et la compréhension - des technologies, des marchés, des institutions et des personnes. La créativité, l'innovation et la gestion exigent toutes une facilité intellectuelle, ancrée dans les faits et l'expérience. L'éducation peut donc être un facteur positif pour promouvoir l'esprit d'entreprise et aider les entrepreneurs à réussir.

Les statistiques montrent que les super-entrepreneurs sont bien éduqués, avec des diplômes plus élevés que la moyenne ; aux États-Unis, ils sont cinq fois plus susceptibles de détenir un doctorat que le reste de la population, bien que cela puisse refléter la nature des industries technologiques basées sur le savoir qui a vu le jour dans la Silicon Valley et dans d'autres régions de ce pays. Seul un tiers (33%) des propriétaires de petites entreprises américaines n'ont pas du tout d'enseignement supérieur (Sanandaji et Sanandaji 2014).

Expérience. Néanmoins, l'expérience peut compter plus que l'éducation formelle. Moins d'un dixième (9 pour cent) des propriétaires de petites entreprises américaines ont un diplôme en commerce.

Et de nombreux super-entrepreneurs ont abandonné leurs études universitaires (par exemple, Mark Zuckerberg de Facebook, le créateur de mode Ralph Lauren, l'entrepreneur informatique Michael Dell, le fondateur de Microsoft Bill Gates, le co-fondateur d'Apple Steve Jobs et le co-fondateur d'Uber Travis Kalanick).

VUES DIFFÉRENTES DE L'ENTREPRENEURIAT ?

En effet, un milliardaire sur huit au niveau de la liste *Chez Forbes*, a abandonné. D'autres ne sont jamais allés à l'université du tout (par exemple l'inventeur Sir Clive Sinclair, le designer Coco Chanel, l'entrepreneur en série Sir Richard Branson et le fondateur d'IKEA Ingvar Kampgrad).

Il peut y avoir de bonnes raisons à cela. Certains super-entrepreneurs apprennent juste assez à l'université pour leur donner de bonnes idées qui peuvent être transformées en profit. Mais les personnes qui obtiennent un diplôme universitaire ont tendance à être plus réticentes au risque que les autres. La capacité académique n'est pas la même chose qu'avoir des idées et être capable de diriger une entreprise et peut bien lui être défavorable : les universitaires ne se transforment généralement pas en entrepreneurs (bien qu'il y en ait).

En revanche, la plupart des entrepreneurs qui réussissent sont des personnes ayant une longue expérience de la vie ; aux États-Unis, bien plus de la moitié (60 pour cent) ont plus de 40 ans, et un nombre substantiel a connu des difficultés personnelles telles que la faillite d'entreprises ou le divorce. (En effet, au moins un capital-risqueur britannique estime que le divorce - bien que pas plus d'un divorce - est une bonne mesure pour savoir si un fondateur d'entreprise est susceptible de réussir commercialement.)

Facteurs sociologiques

De nombreux analystes ont fait valoir que des facteurs sociologiques tels que la culture, la religion et la démographie peuvent favoriser l'esprit d'entreprise. Par exemple, une société qui accorde une grande valeur à l'entraide, au travail acharné, à l'aspiration et au courage peut produire plus d'entrepreneurs que d'autres.

De même, une société qui honore les champions ou motive les gens à réussir pourrait stimuler, chez les entrepreneurs potentiels, le désir d'être les meilleurs dans ce qu'ils font. Et une société qui n'a pas peur du changement, et y voit des opportunités plutôt que des menaces, peut à nouveau promouvoir (ou du moins ne pas résister) le genre de changements radicaux que produisent les entrepreneurs.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Valeurs. Des principes moraux partagés tels que l'honnêteté, le sens de la justice et le respect des droits de propriété des personnes pourraient bien promouvoir l'esprit d'entreprise.

Les valeurs familiales peuvent également aider : une famille forte apporte le secours dont un entrepreneur peut avoir besoin pour gérer une entreprise risquée - sans parler des membres de la famille qui « s'occupent de la boutique » si nécessaire.

Les valeurs religieuses peuvent également être importantes. Le sociologue allemand Max Weber (1864-1920) pensait que les pays protestants du nord de l'Europe réussissaient mieux économiquement parce qu'ils accordaient une plus grande valeur religieuse à l'action mondaine : alors que le monde suivant était sans aucun doute important, leur théologie soutenait que travailler à utiliser les ressources de ce monde de manière bénéfique a aidé les autres et était également vertueux (Weber 1905).

Migration. Les groupes minoritaires font souvent de bons entrepreneurs. Au Royaume-Uni, par exemple, un septième (14%) des jeunes entrepreneurs sont nés à l'étranger et près de la moitié (49%) des nouvelles entreprises à croissance rapide ont au moins un cofondateur né à l'étranger (Dumitriu et Stewart 2019).

Aux États-Unis, de même, une forte proportion d'entrepreneurs sont des immigrants. En effet, une étude de 2016 a révélé que les immigrants ont fondé plus de la moitié des start-up américaines dont la valeur avait atteint 1 milliard de dollars ou plus (Anderson 2016).

Diverses explications ont été avancées à ce sujet. Certains observateurs ont fait valoir que les groupes minoritaires ont besoin de faire leurs preuves, ce qui les stimule à réussir. D'autres suggèrent que c'est la « frontière culturelle » - que les immigrants viennent avec des idées différentes et peuvent repérer des opportunités que les habitants, par une longue familiarité, peuvent manquer.

4. LE RÔLE ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT

Jusqu'à présent, nous avons examiné l'entrepreneuriat sous l'angle de la façon dont les gens ordinaires le pensent. Les économistes, cependant, voient l'entrepreneuriat d'une manière différente et ont leur propre point de vue sur ce qu'est réellement le rôle économique de l'entrepreneuriat. Au moins, ceux qui pensent au sujet le font.

Économie et incertitude

Comme déjà mentionné, les manuels économiques traditionnels ont relativement peu à dire sur le thème de l'entrepreneuriat. La raison principale en est peut-être que les économistes, enviant le succès des sciences naturelles, ont eu tendance à modéliser leur propre sujet sur les sciences naturelles telles que la physique et la mécanique. En conséquence, ils décrivent l'activité économique comme un jeu de forces impersonnelles ; ils tentent d'expliquer, de quantifier et de prédire les résultats à l'aide de mesures numériques, de corrélations, de graphiques et de formules.

En réalité, la vie économique n'est rien de tout cela. Même les investisseurs experts ne peuvent pas prévoir avec précision les cours quotidiens des actions ou les taux de change hebdomadaires.

Les banques centrales, avec toutes les ressources dont elles disposent, ne peuvent pas non plus prédire avec précision la croissance économique du prochain trimestre. De telles choses sont impossibles car la vie économique n'est pas un mécanisme impersonnel.

C'est le résultat complexe des objectifs personnels inconnaissables et des innombrables actions différentes d'individus divers qui font chacun face à des circonstances différentes et changeantes. Elle est également affectée par des événements naturels et autres que nous ne pouvons pas anticiper avec confiance - tsunamis et sécheresses, par exemple, ou découvertes et accidents chanceux.

LE RÔLE ÉCONOMIQUE L'ENTREPRENEURIAT

Étant donné que les marchés sont en constante évolution et que nous ne comprenons pas pleinement ce qui les anime, ceux qui sont actifs sur le marché, tels que les entrepreneurs, ne peuvent rien faire de plus que d'agir sur leurs meilleures suppositions. Comme l'a dit l'économiste de Chicago Frank Knight (1885–1972), les acteurs du marché doivent gérer à la fois le risque et l'incertitude (Knight 1921).

Le risque est l'endroit où nous pouvons quantifier la probabilité de certains événements (par exemple, un opérateur de casino peut calculer mathématiquement les chances à long terme de réaliser un profit sur une roue de roulette et même, par expérience, la même chose sur les tables de blackjack). L'incertitude est celle où nous n'avons aucune information sur laquelle faire des prédictions (par exemple, que des changements dans les événements politiques ou les attitudes morales conspireront pour forcer les casinos à cesser complètement leurs activités). Les entrepreneurs doivent faire leurs meilleures hypothèses sur l'avenir. Et ils pourraient bien avoir des opinions différentes sur ce qui réussira.

Dans cet esprit, certains économistes considèrent les entrepreneurs avant tout comme des personnes qui dirigent les ressources face au risque et à l'incertitude. D'autres soulignent que les entrepreneurs assument la responsabilité des risques et des avantages liés à la poursuite de leur vision particulière de l'avenir.

Certains ont souligné la nature disruptive des entrepreneurs lorsqu'ils introduisent des innovations qui remettent en question l'ordre existant. D'autres, en revanche, considèrent les entrepreneurs comme des personnes attentives aux opportunités et qui comblent les lacunes, rétablissant l'ordre sur les marchés (Klein 2009 ; Vaz-Curado et Mueller 2019). Il vaut la peine d'examiner certaines de ces différentes interprétations, en commençant à nouveau par l'approche des manuels.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Le modèle du manuel

Les idées dominantes de « concurrence parfaite » et d'« équilibre » (où les marchés s'installent en parfait équilibre) suppriment l'innovation et le changement. Dans ces modèles mécaniques, il n'y a pas de motivation humaine, pas besoin de nouveaux produits ou processus, aucune explication de la raison pour laquelle de nouvelles entreprises sont créées ou échouent, et donc aucun but pour l'entrepreneuriat.

Chaque interruption éphémère de l'offre ou de la demande se répare d'elle-même et tout revient rapidement et automatiquement à l'équilibre.

Mais comme l'a souligné l'économiste austro-américain Ludwig von Mises (1881–1973), il n'y a aucune raison de croire à cela du tout (Mises 1951). Les êtres humains font des erreurs et agissent selon des prédictions qui se révèlent fausses. En conséquence, les marchés ne seront jamais parfaits et autocorrigés. De plus, il faut du temps et une action entrepreneuriale pour combler les lacunes, réparer les inadéquations et corriger les déséquilibres. Même avant que cela ne se produise, les choses auront de nouveau évolué et de nouvelles lacunes et inadéquations se seront encore creusées.

Si les marchés étaient parfaits, les entrepreneurs (ou quiconque) n'auraient aucun rôle à faire. Puisque personne ne peut améliorer la perfection, pourquoi s'embêter ? Le fait même que les marchés ne soient pas parfaits est ce qui motive les gens à agir. Ils agissent dans l'espoir d'améliorer la vie. Les entrepreneurs le font de différentes manières : repérer les inadéquations entre l'offre et la demande ; créer des technologies et des produits nouveaux et meilleurs ; et prendre des risques et organiser les ressources à cette fin. Cela les oblige à mélanger activement et consciemment travail et capital, à gérer la production et à commercialiser leurs produits, selon leur meilleur jugement sur un avenir incertain.

LE RÔLE ÉCONOMIQUE L'ENTREPRENEURIAT

De plus, les intrants qu'ils doivent rassembler sont complexes. Il n'y a pas deux parcelles de terrain identiques, pas deux ouvriers ont des compétences identiques, pas deux biens d'équipement ne sont nécessairement interchangeable. Cette diversité est ignorée par les manuels - qui parlent du « stock » de main-d'œuvre et de capital comme si tous les plombiers, agriculteurs et ballerines, ou tous les camions, presses à imprimer et ordinateurs étaient identiques. Le fait qu'ils ne le soient pas rend la combinaison de ressources à la fois complexe et risquée. En outre, les entrepreneurs doivent investir leur temps, leur énergie et leurs compétences en « capital humain ». Et ils doivent convaincre les autres de leur faire confiance et de se joindre à eux.

La plupart n'anticiperont pas correctement le futur ou auront du mal à gérer les ressources ou ne parviendront pas à enjoindre les autres, et leur entreprise échouera.

Mais ces échecs leur fournissent encore une leçon utile et à d'autres, tandis que leurs quelques succès favorisent la prospérité générale de l'ensemble de la population.

En effet, dans une économie ouverte et compétitive, la seule source de profit financier est constituée par les clients qui se séparent volontairement de l'argent en échange de quelque chose qu'ils apprécient davantage - le produit de l'entrepreneur. Après tout, aucun des deux ne prendrait la peine d'échanger à moins qu'ils ne se considèrent tous les deux mieux lotis. Plus le libre échange est large, plus la valeur est créée et répandue dans la communauté - ce que l'économiste écossais Adam Smith (1723–1790) a noté il y a 250 ans (Smith [1776] 1981).

Vous n'apprenez pas à marcher en suivant les règles. Vous apprenez en faisant et en tombant.

- Mr. Richard Branson, fondateur du Groupe Virgin

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneur comme perturbateur créatif

L'idée de l'entrepreneur comme innovateur et perturbateur est principalement associée à Joseph Schumpeter. Pour lui, le rôle clé de l'entrepreneur était l'innovation. Cela ne signifiait pas simplement inventer ou découvrir de nouvelles choses, mais aussi avoir de nouvelles idées commerciales et former des entreprises innovantes axées sur la croissance. Ce processus pourrait impliquer l'utilisation de nouvelles combinaisons de ressources pour créer des technologies ou des produits nouveaux et meilleurs. Ou découvrir et agir sur de nouvelles informations qui rendent de nouveaux produits possibles. Ou ouvrir de nouveaux marchés ou de nouvelles sources d'approvisionnement. Chacun implique que l'entrepreneur abandonne la façon de penser commune et crée quelque chose de nouveau et de différent. Cela implique d'avoir un rêve et les capacités de le réaliser.

Avec tout cela à l'esprit, Schumpeter considérait l'entrepreneuriat et l'innovation entrepreneuriale comme une force de rupture. L'innovation constante a entraîné des perturbations constantes, mais elle était toujours vitale pour le progrès économique.

Il a non seulement élargi la gamme et la qualité des produits disponibles pour les clients, mais il a également inspiré de nouvelles méthodes de production et créé de toutes nouvelles industries, même des grappes d'industries. Et ces nouvelles méthodes et produits eux-mêmes sont devenus des ressources que les futurs entrepreneurs peuvent utiliser pour créer encore d'autres produits - comme le sont devenus les puces pour les producteurs d'ordinateurs et les ordinateurs pour le développement de voitures sans conducteur.

Le point essentiel à saisir est qu'en traitant le capitalisme, nous avons affaire à un processus évolutif.

- Joseph A. Schumpeter, Capitalisme, socialisme et démocratie

LE RÔLE ÉCONOMIQUE L'ENTREPRENEURIAT

Perturbation créative. Comme les pionniers étaient copiés par d'autres, pensa Schumpeter, de nouvelles méthodes et de nouveaux produits se répandraient. Incapables de concurrencer, les anciennes industries déclineraient et les anciens emplois pourraient être perdus. Mais cela a aussi un avantage : cela laisse la main-d'œuvre et d'autres ressources disponibles pour se recentrer sur la création de produits et de processus à plus haute valeur. Schumpeter a appelé ce processus « destruction créatrice ».

Cette phrase est malheureuse, car elle focalise l'attention sur la « destruction » et suggère que le capitalisme et l'entrepreneuriat sont une menace pour l'emploi. Peut-être que « perturbation créative » aurait pu être un terme plus heureux. Mais Schumpeter a voulu souligner le dynamisme de l'innovation entrepreneuriale, déplaçant les ressources vers des utilisations plus productives, contrairement à la notion classique selon laquelle les marchés sont naturellement restés stables et équilibrés.

Bien que le changement entrepreneurial soit perturbateur, il est rarement destructeur, sauf dans des circonstances radicales où des technologies complètement nouvelles rendent soudainement de vieilles industries entières superflues - par ex. cartes en ligne remplaçant les atlas imprimés, photographie numérique remplaçant le film ou traitement de texte remplaçant les machines à écrire. Dans la plupart des cas, la transition est moins rapide et les producteurs ont plus de temps pour s'adapter.

Par exemple, les véhicules à moteur ne remplaçaient que lentement les véhicules tirés par des chevaux, car ils restaient des produits de luxe coûteux - du moins jusqu'à ce qu'une autre innovation, le procédé de production en série de Henry Ford, les rende moins chers. Certes, le paysage industriel de nombreux pays est défiguré par les carcasses de mines, d'usines et de quais abandonnés, tous témoignant de la « destruction » inhérente à la « destruction créatrice » de Schumpeter.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Pourtant, les avantages créatifs évidents du progrès économique doivent être mis en regard de ces pertes. Aucun de nous ne voudrait renoncer aux nombreuses innovations qui nous ont procuré richesse et loisirs, pour recommencer à passer une grande partie de notre vie éveillée à trouver et à rapporter de la nourriture, de l'eau et du carburant.

L'entrepreneur comme découvreur

Une autre vision - sans doute incompatible - du rôle économique de l'entrepreneur vient de l'éminent économiste anglo-américain Israel Kirzner (1930-). Pour Kirzner, l'esprit d'entreprise signifie être attentif aux opportunités de profit inexploitées et tenter de réaliser ces profits. Les entrepreneurs, étant vigilants, remarquent des lacunes et des inadéquations que d'autres n'ont pas encore constatées - une demande insatisfaite, par exemple, ou des prix qui ne reflètent pas pleinement les conditions du marché - et se tournent vers le profit en agissant sur ces découvertes (Kirzner 1973).

Les entrepreneurs considèrent le changement comme la norme et comme sain. Habituellement, ils n'apportent pas eux-mêmes le changement. Mais - et cela définit l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise - l'entrepreneur recherche toujours le changement, y répond et l'exploite comme une opportunité.

- Peter F. Drucker, Innovation et entrepreneuriat

LE RÔLE ÉCONOMIQUE L'ENTREPRENEURIAT

Ce type d'entrepreneuriat semble plus courant que les perturbateurs créatifs de Schumpeter. Il ne repose pas sur quelques personnes au génie innovant. En effet, nous recherchons tous des opportunités - à la recherche de meilleurs emplois, par exemple, ou en suivant une formation pour devenir plus employables. Nous n'avons même pas besoin d'être très vigilants : parfois nous sommes juste la bonne personne au bon endroit pour profiter de ce qui se présente : il suffit de saisir l'opportunité. Et, bien sûr, de décider de le mener à bien. L'entrepreneur de Kirzner est avant tout un chercheur d'opportunités mais aussi un décideur.

Entrepreneurs et coordination. Au lieu de perturber les marchés, cet entrepreneur est quelqu'un qui leur rétablit l'ordre. Les marchés fonctionnent généralement bien, mais ils ne sont jamais parfaits et des erreurs se produisent. Il peut y avoir des lacunes dans les connaissances des gens sur le potentiel des nouvelles technologies, par exemple, ou une confusion quant à l'état réel des conditions de l'offre et de la demande, ce qui entraîne des désynchronisations. L'entrepreneur de Kirzner considère ces lacunes et ces inadéquations non pas comme des problèmes mais comme des opportunités de profit. Et en poursuivant ce profit, l'entrepreneur contribue en fait à combler les lacunes.

Par exemple, les entrepreneurs peuvent remarquer que les prix du marché ne correspondent pas à l'état réel de l'offre ou de la demande, puis commencer à acheter des choses qu'ils jugent sous-évaluées ou à vendre des choses qu'ils jugent trop chères - tout comme le font les courtiers et les gestionnaires d'actifs. Tous les jours. Leur motivation est de réaliser un profit financier, mais leur action a également pour effet de faire grimper le prix des articles sous-évalués et de faire baisser le prix des articles trop chers. Cela incite les prix à se rééquilibrer, d'autant plus lorsque d'autres voient ce qu'ils font et le copient.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Kirzner voit donc l'entrepreneur comme quelqu'un qui favorise la coordination des ressources économiques, plutôt que quelqu'un qui perturbe les choses. Si les marchés sont déséquilibrés, soutient-il, c'est parce que les acteurs du marché ignorent quelque chose et ne repèrent pas l'opportunité de corriger l'erreur. Cependant, la vigilance et l'action des entrepreneurs contribuent à diffuser une plus grande prise de conscience des faits réels. Au fur et à mesure qu'eux-mêmes et leurs imitateurs font monter ou baisser les prix, les ressources sont attirées vers des utilisations plus valorisées et éloignées de celles moins valorisées.

Les entrepreneurs en tant que processeurs d'information

Cela ne veut pas dire qu'il est facile d'acheter bas et de vendre haut. Les entrepreneurs ne peuvent pas tout savoir sur le présent et l'avenir est encore plus incertain. De plus, la conception, la fabrication et la mise sur le marché des produits prennent du temps ; les entrepreneurs doivent donc essayer d'anticiper et de combler les futures lacunes de l'offre et de la demande. Puisque personne ne peut prédire l'avenir avec certitude, les entrepreneurs doivent se demander comment les choses pourraient se passer. Il n'y a pas de « bon » point de vue : différents entrepreneurs prendront des positions différentes, en fonction de leurs différents appétits pour le risque et de leur évaluation des incertitudes futures.

Certes, ils ont plus de chances de réussir si leur opinion est éclairée. Ainsi, ils peuvent investir dans la recherche et les tests pour comprendre ce que les clients potentiels pourraient choisir, pour établir les options de production existantes et pour explorer la viabilité de leur idée commerciale. Mais ils devront encore prendre des décisions sur des informations qui sont incertaines, incomplètes, éparses et souvent difficiles à obtenir et à interpréter.

LE RÔLE ÉCONOMIQUE L'ENTREPRENEURIAT

Ce qui fait émerger le profit, c'est le fait que l'entrepreneur qui juge les prix futurs des produits plus correctement que les autres achète tout ou partie des facteurs de production à des prix qui, vus du point de vue de l'avenir état du marché, sont trop bas.

- Ludwig von Mises, Bénéfices et pertes

Les entrepreneurs doivent également tenir compte des innombrables autres utilisations de leur temps, de leur énergie et de leur capital - ce que les économistes appellent les coûts d'opportunité - et évaluer laquelle des nombreuses stratégies possibles pourrait être la plus fructueuse. Pourtant, comme l'a noté l'économiste allemand Ludwig Lachmann (1906-90), il existe une multiplicité de buts humains, une multiplicité de biens possibles qui pourraient être produits pour les satisfaire et une multiplicité de manières différentes de produire ces biens (Lachmann 1986). Choisir entre eux n'est pas une tâche simple.

Compte tenu de la multiplicité des choix, les entrepreneurs doivent expérimenter non seulement de nouveaux produits, mais également de nouvelles technologies et procédés de production. Ils combinent différents intrants, évaluent les résultats, puis essaient d'autres combinaisons afin de rendre leurs réseaux aussi productifs et rentables que possible pour produire ce que leurs clients veulent réellement. Encore une fois, il existe de nombreuses possibilités de jongler avec, et il n'est pas surprenant que de nombreuses erreurs soient commises. Mais avec de nombreux entrepreneurs qui expérimentent tous de manière compétitive différents produits et processus, les connaissances sont acquises et diffusées. La productivité à long terme de l'ensemble de l'économie est augmentée- ce qui profite à tous.

Nous vivons dans un monde de changements inattendus ; par conséquent, les combinaisons de capitaux ... seront en constante évolution, seront dissoutes et réformées. Dans cette activité, on retrouve la vraie fonction de l'entrepreneur.

- Ludwig Lachmann, Le marché en tant que processus économique

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Entrepreneurs et incertitude

C'est un processus continu. Les entrepreneurs ne peuvent jamais créer un produit « parfait », ni une méthode de production « parfaite ». Il est toujours possible qu'un autre les dépasse. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que sur les marchés concurrentiels, les produits et procédés moins performants cèdent la place à des produits plus performants (Mises 1951). Ils n'ont pas besoin d'être parfaits et éternels - simplement mieux adaptés aux conditions du marché qui prévalent à l'époque. Mais inévitablement, ces conditions changeront elles aussi.

L'approvisionnement en pétrole ou en denrées alimentaires pourrait être frappé par des guerres ou des sécheresses, par exemple, ou la demande de scooters handicapés pourrait augmenter parce que la population vieillit et s'enrichit. De tels changements ouvriront à d'autres entrepreneurs des opportunités de venir combler les lacunes.

Les marchés n'étant jamais au repos, les entrepreneurs doivent faire leurs choix de production dans un environnement très risqué et incertain. Mais Kirzner (disent ses détracteurs) néglige ce risque et cette incertitude.

Son entrepreneur est à l'affût des lacunes à combler : mais repérer les lacunes est la partie la plus facile. Le vrai problème est qu'il faut du temps pour concevoir, produire et commercialiser une solution qui coordonne à nouveau les choses. À ce moment-là, d'autres changements peuvent avoir eu lieu et l'hypothèse de l'entrepreneur est dépassée avant sa naissance.

Entrepreneurs et jugement

Partant de là, l'économiste américain Peter G. Klein (1966-) suggère que la caractéristique déterminante de l'esprit d'entreprise est le jugement dans l'incertitude (Klein et Foss 2014). L'entrepreneur est confronté à un avenir incertain et doit se demander comment les choses pourraient se passer.

LE RÔLE ÉCONOMIQUE L'ENTREPRENEURIAT

Personne ne peut connaître ce résultat avec certitude : d'où le besoin de jugement. La recherche et l'expérience peuvent aider l'entrepreneur, mais comme l'a dit Mises, le jugement entrepreneurial « défie toute règle et toute systématisation. Elle ne peut être ni enseignée ni apprise » (Mises 1949).

Les entrepreneurs doivent faire des plans, concentrer les ressources et produire les produits dont ils espèrent qu'ils réussiront sur la base de leur propre vision de l'évolution des conditions futures du marché.

C'est la diversité de ces points de vue qui rend l'entrepreneuriat potentiellement rentable. Si tout le monde pensait que la fusion nucléaire était sur le point d'apporter au monde une énergie sûre et pratiquement gratuite, ils se bousculeraient tous pour y investir et les bénéfices potentiels seraient très peu répartis entre eux. Les entrepreneurs ne profitent d'importants bénéfices que s'ils émettent des jugements corrects, tandis que d'autres font de mauvais jugements. Comme l'a encore dit Mises, un entrepreneur voit l'avenir différemment des autres. C'est pourquoi les entrepreneurs sont aujourd'hui en mesure d'acheter et d'assembler des ressources à faible coût afin de produire des services à prix élevé à l'avenir, sans que tout le monde n'augmente leurs coûts.

L'ancien directeur d'IBM, Thomas Watson, n'a probablement jamais prononcé sa supposée déclaration de 1943 : « Je pense qu'il existe un marché mondial pour peut-être cinq ordinateurs ». Mais ce n'était pas une vision inhabituelle dans les années 1940 et 1950.

Ensuite, les ordinateurs occupaient des étages entiers et étaient si chers que seules les plus grandes institutions pouvaient se le permettre. Leur potentiel était considéré comme largement limité à la résolution de problèmes mathématiques spécialisés.

Cependant, au fur et à mesure que la technologie progressait, d'autres, comme Steve Jobs d'Apple, ont adopté un point de vue radicalement différent : tout le monde exigerait des ordinateurs domestiques abordables et conviviaux pour aider à une grande variété de tâches quotidiennes. Il avait également la créativité et le dynamisme nécessaires pour y parvenir. Alors qu'IBM perdait sa position dominante sur le marché, Jobs a fait fortune grâce à sa vision et à son jugement. Il est difficile de trouver un meilleur exemple de ce que nous entendons tous par un « entrepreneur ».

5. L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT

Certains des avantages économiques de l'esprit d'entreprise (tels que l'augmentation de la productivité et l'orientation des ressources vers des utilisations à plus haute valeur) ont déjà été mentionnés. Mais il y a d'autres avantages, à la fois économiques et sociaux, qu'il génère également.

Bénéfices économiques

Amélioration des produits. Comme nous l'avons vu, l'entrepreneuriat stimule la croissance économique en nous permettant de produire plus. Mais elle stimule également le développement économique en nous permettant de produire mieux. Les entrepreneurs recherchent des technologies de production nouvelles et meilleures pour augmenter la productivité et créer des produits qui ne sont pas seulement moins chers et plus abondants, mais aussi plus utiles et de meilleure qualité.

Les résultats sont évidents. Nos voitures tombent en panne moins souvent. Ils nous avertissent également des problèmes, sont plus économes en carburant et se garent eux-mêmes. Nos ordinateurs sont plus petits, plus rapides et mieux mis en réseau. Nos valises sont plus légères et plus solides et ont des roues en polyuréthane qui nous évitent d'avoir du mal à les transporter. Nous ne nous tachons plus les doigts car nos stylos n'ont pas besoin d'être remplis chaque jour avec une bouteille d'encre.

Les gramophones encombrants ont cédé la place à de minuscules appareils de poche qui nous donnent un accès instantané aux meilleures performances des meilleurs musiciens du monde avec un niveau de qualité superbe. Nos téléviseurs sont plus grands, plus minces, plus nets et plus intelligents. Nos brosses à dents sont électriques et nous indiquent si nous nous brossons correctement ou non. Nos livres ne prennent aucune place sur nos lecteurs de poche. Le shampooing ne pique plus nos yeux. Bientôt, nos voitures se conduiront toutes seules et tous ces autres produits seront également améliorés.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Les entrepreneurs fournissent aux clients des produits qui améliorent leur vie, parfois de façon spectaculaire, comme (par exemple) un robot industriel peut le faire pour un fabricant, du papier bulle peut le faire pour un détaillant, une aide auditive peut le faire pour une personne sourde ou un smartphone peut le faire pour seulement à propos de n'importe qui. Et ce progrès continue.

Une meilleure information. Les activités des entrepreneurs diffusent également des informations sur les processus qui sont les meilleurs et les produits les plus appréciés. En expérimentant de nouvelles façons de combiner et d'utiliser les intrants pour réduire les coûts et améliorer la qualité des produits, ils révèlent aux autres de meilleures façons de travailler.

En achetant des ressources qu'ils jugent sous-évaluées ou en vendant des choses qu'ils jugent surévaluées, ils alertent les autres sur ces opportunités. En fournissant des produits que les clients préfèrent activement, ils montrent aux autres où se trouve la demande.

La diffusion d'une information meilleure et plus complète de cette manière améliore le fonctionnement et l'efficacité des marchés. Alors que d'autres s'efforcent de copier le succès des entrepreneurs pionniers, ils puisent des ressources telles que le capital et la main-d'œuvre dans des applications moins valorisées et les orientent vers les plus valorisées, contribuant ainsi à générer plus de valeur avec moins de ressources.

Développement en cascade. Parfois, les produits des entrepreneurs permettent le développement d'autres produits ou même d'industries entières. Par exemple, les microprocesseurs et les écrans tactiles ont rendu possibles les tablettes et les smartphones, qui à leur tour ont rendu possibles les applications de covoiturage et la billetterie sans papier.

L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT

La montée en puissance des industries de l'informatique et des communications en Inde au cours des années 1990 a déclenché une sorte de cascade similaire, rendant possible de nouvelles entreprises telles que les centres d'appels, et créant une demande pour de nouvelles constructions, réseaux, matériel, logiciels et maintenance, qui ont tous stimulé emploi.

Une plus grande connectivité, aux niveaux national et international, a rendu les gens plus conscients des conditions du marché en dehors de leur propre communauté, permettant à une nouvelle génération d'entrepreneurs de voir et d'exploiter les opportunités non seulement au niveau local mais mondial.

Ce développement n'était pas non plus simplement économique. Les nouvelles opportunités d'emploi en Inde ont éloigné les gens d'une dure existence agricole pour une vie plus prospère et plus confortable dans les villes. Des organismes d'enseignement et de formation ont vu le jour, ou se sont développés, pour enseigner les compétences aux nouveaux travailleurs. Les nouvelles industries ont également commencé à briser le système des castes, car elles avaient besoin d'employés compétents et intelligents, quelle que soit leur caste. Pendant ce temps, même ceux qui sont restés sur le terrain ont bénéficié de la révolution informatique.

Les femmes ont créé de nouvelles entreprises en louant des téléphones portables à d'autres dans leurs villages. Et avec les téléphones connectés à Internet, les agriculteurs peuvent désormais vérifier les prix de leur riz, blé, coton, canne à sucre, oignons ou thé sur des marchés de produits de base à des centaines de kilomètres de distance, et négocier de meilleurs prix pour eux-mêmes au lieu d'avoir à accepter ce que les agents locaux pourraient offrir.

Augmentation de la productivité

Amélioration à long terme. À mesure que de nouvelles entreprises plus productives se développent, créent des produits meilleur marché et de meilleure qualité et les acheminent plus efficacement vers les clients, les entreprises plus anciennes et moins productives perdent des parts de marché. Ils peuvent même abandonner complètement.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Mais à leur tour, les nouvelles entreprises peuvent être supplantées par d'autres entreprises qui produisent encore plus efficacement des produits encore meilleurs. Le résultat est une amélioration systématique et à long terme de la productivité économique et de la création de valeur. Des ressources telles que la main-d'œuvre et le capital sont attirées vers des utilisations plus valorisées ; des produits plus nombreux et de meilleure qualité sont produits en utilisant moins d'intrants et moins chers.

Internationalisme. En effet, cela se produit à l'échelle internationale. Le capital financier est très mobile. Les entrepreneurs n'ont plus besoin d'épargner leur propre argent pour développer leur entreprise, ni de compter sur l'argent de leurs amis, de leur famille ou d'investisseurs locaux. Si leur idée est prometteuse et qu'ils ont de bonnes compétences en gestion et une solide analyse de rentabilisation, ils peuvent exploiter les marchés financiers partout dans le monde, emprunter les fonds dont ils ont besoin ou vendre une part de leur entreprise en échange de capitaux.

Cela est particulièrement important pour les entrepreneurs des pays les plus pauvres, où le financement local est difficile à trouver. Potentiellement, cela leur donne accès aux mêmes financements dont disposent les entrepreneurs, même dans les pays les plus riches.

Le même internationalisme s'applique également à la gestion. Tout comme le capital financier, le « capital humain » est mobile ; les managers et les consultants peuvent apporter leurs compétences dans n'importe quel pays où elles sont appréciées. Là encore, cela est particulièrement précieux pour les entrepreneurs des pays plus pauvres où l'éducation et la formation en gestion peuvent être moins avancées et où les bons gestionnaires peuvent être difficiles à trouver. Tout comme l'accès au capital, l'accès à une meilleure gestion et à des conseils améliorés aide les entrepreneurs à accroître leur productivité et, avec elle, la productivité et la prospérité de leur communauté et de leur pays.

L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT

Recherche et développement. Il y a aussi d'autres avantages économiques. Se concentrant sur l'amélioration des produits et des processus, les entrepreneurs sont généralement au centre de la recherche et du développement, créant de nouvelles compréhensions, de nouvelles entreprises, de nouvelles technologies et de nouveaux produits, ainsi que la recherche et l'ouverture de nouveaux marchés.

Les industries établies peuvent atteindre un plafond de revenus à mesure que la demande pour leur produit devient pleinement satisfaite. Mais les nouveaux produits ouvrent la demande inexploitée du marché pour quelque chose de meilleur ou de moins cher. À mesure que de meilleurs produits deviennent plus abondants et plus abordables, le public connaît une augmentation de sa richesse, tandis que les nouveaux processus de production génèrent de nouvelles opportunités d'emploi et la perspective de revenus plus élevés. En effet, la plupart des nouveaux emplois proviennent de petites entreprises et de start-ups.

Bénéfices humains

L'entrepreneuriat présente des avantages humains et sociaux aussi bien qu'économiques. L'attention des entrepreneurs à fournir des produits nouveaux et meilleurs nous rend moins dépendants des technologies anciennes, lentes et souvent à forte intensité de main-d'œuvre. Nos grands-parents passaient des heures chaque jour à apporter des seaux de charbon dans la maison, à préparer le feu, à nettoyer les cendres et à s'en débarrasser par la suite.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Le chauffage central moderne ne prend pas du tout de temps. Nos grands-parents passaient également des jours par semaine à laver les vêtements sur une planche à récurer, à les passer à travers une mâchoire, à les sécher sur une corde (si le temps le permet), puis à les presser avec des fers qui étaient chauffés sur le feu. Maintenant, nous avons des laveuses / sècheuses automatiques et des tissus sans repassage. Ces améliorations ne reflètent pas non plus une marche inévitable de la technologie : elles n'existent que parce que les entrepreneurs les ont délibérément créées.

Le résultat de ces améliorations et de nombreuses autres, dans des secteurs allant de l'agriculture aux soins de santé et au commerce de détail, en passant par les transports, est que nous disposons d'une galaxie de produits diversifiés. Nous n'avons pas à passer autant de temps à nous soucier des nécessités de base et du confort. Les innovations entrepreneuriales rendent notre travail plus productif - et aussi plus facile, avec moins de travail manuel et de risque de blessure - et nos loisirs plus abondants et enrichissants, avec plus de temps pour nous-mêmes.

De plus, les nouvelles entreprises entrepreneuriales ouvrent des opportunités d'emploi. Cela est particulièrement bénéfique pour les migrants, les minorités, les jeunes et les femmes qui peuvent être victimes de discrimination de la part des travailleurs et des cadres dans les grandes industries établies. Il permet aux travailleurs de constituer l'épargne et le capital dont ils ont besoin pour améliorer leur vie et entreprendre l'éducation qui renforcera encore leur « capital humain » et leur employabilité. Ce sont tous des avantages personnels et humains, pas seulement des avantages « économiques » secs.

L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT

Avantages sociaux

Il y a aussi des avantages sociaux. Une communauté qui a une diversité d'entreprises entrepreneuriales sera probablement beaucoup plus stable et détendue qu'une communauté dominée par une grande industrie lourde - une grande mine, une aciérie ou un constructeur automobile par exemple.

Le changement et le développement peuvent alors se produire progressivement. Les entreprises peuvent aller et venir, et les travailleurs peuvent se déplacer entre elles à leur guise. Ils ne vivent pas dans la crainte d'un chômage massif et généralisé en cas d'effondrement de l'employeur dominant.

De plus, les entrepreneurs qui réussissent sont de gros investisseurs dans les organismes de bienfaisance et les projets communautaires. Il peut bien sûr y avoir un motif strictement commercial derrière cela. Peut-être peuvent-ils espérer promouvoir la bonne volonté envers l'entreprise parmi les fournisseurs, les travailleurs et les clients. En soutenant les écoles et les hôpitaux locaux, ils pourront peut-être recruter une main-d'œuvre en meilleure santé et plus qualifiée. En améliorant l'environnement local, ils peuvent améliorer le moral de leurs travailleurs et les conserver plus longtemps. Ils peuvent même promouvoir des projets d'enseignement supérieur, de recherche et de développement dans l'espoir de découvrir de nouvelles opportunités que leur entreprise pourrait exploiter.

Pourtant, une grande partie des activités caritatives des entrepreneurs est purement philanthropique. Le magnat de l'acier américano-écossais Andrew Carnegie (1835-1919) a consacré une grande partie de sa fortune à établir et à améliorer des bibliothèques publiques gratuites.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Par le biais de la Fondation Bill & Melinda Gates, l'entrepreneur Microsoft dirige des milliards de dollars dans les pays plus pauvres, avec des initiatives de recherche et de livraison axées sur l'amélioration de l'agriculture, l'assainissement, la nutrition, la vaccination, la lutte contre le paludisme et plus encore. De nombreux entrepreneurs font la promotion de l'enseignement supérieur et de la recherche, non pas dans la recherche d'avantages commerciaux pour eux-mêmes, mais parce que la science et la technologie de pointe les excitent.

Cela pourrait expliquer pourquoi tant de super-entrepreneurs d'aujourd'hui sont fascinés par l'exploration spatiale - quelque chose de bien trop risqué pour être expliqué comme un simple projet commercial.

Et au fil des décennies et des siècles, les entrepreneurs ont été responsables de manière disproportionnée des innovations radicales qui ont changé la vie des gens à grande échelle. Ces innovations incluent des choses comme la presse à imprimer ; machines à vapeur ; machines à carder, filer et tisser ; le téléphone ; les chemins de fer ; gramophones ; avions ; verre flotté ; et les ordinateurs personnels.

En effet, la liste est interminable. Souvent, les inventeurs cherchaient autre chose lorsqu'ils par hasard sur leur découverte, comme avec le four à micro-ondes, ou la pénicilline, voire les Corn Flakes et Super Glue. Parfois, ils ont déclenché la création de nouvelles industries entières, modernisé des économies entières et changé nos vies et notre culture.

L'IMPORTANCE DE L'ENTREPRENEURIAT

Le rôle social du profit

La plupart des entrepreneurs peuvent être motivés par la perspective d'un gain financier personnel, mais cela ne signifie pas qu'ils ne peuvent réussir qu'en volant les autres. Au contraire, dans une économie ouverte et compétitive, ils ne peuvent gagner de l'argent qu'en apportant de la valeur aux autres.

Leur récompense financière ne vient que des clients, dont la vie est améliorée par leurs produits et qui pensent que l'échange volontaire d'argent contre ces produits est juste. Et dans ce processus, les entrepreneurs diffusent de la valeur à travers la population, ce dont chacun profite.

N'oubliez pas que le profit ne signifie pas seulement un profit financier. Les clients d'un entrepreneur profitent du fait qu'ils reçoivent un produit auquel ils accordent plus de valeur que l'argent qu'ils paient pour celui-ci. Profiter signifie simplement obtenir plus de valeur que la valeur que vous mettez - comme transformer du sable inutile et sans valeur en puces informatiques utiles, productives et précieuses. Le profit n'est pas quelque chose à dénoncer mais à célébrer en raison de ses avantages économiques et sociaux. Si nous pouvons utiliser moins de ressources pour créer plus de valeur, après tout, nous sommes tous mieux lotis.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Dans la mesure où les entrepreneurs recherchent le profit financier - gagner plus d'argent grâce à une entreprise que le montant qu'ils dépensent en matériaux et en fabrication - ce motif de profit a pour effet social positif d'augmenter la valeur, d'élargir le choix et d'améliorer les produits pour tous. En effet, plus le profit est important, plus le gain social général est susceptible d'être important.

Le profit financier est un indicateur approximatif de la valeur supplémentaire que crée l'entrepreneur. Il montre que l'entrepreneur a trouvé un moyen de réduire les coûts - en permettant aux ressources coûteuses d'être réorientées vers des usages plus productifs - et d'augmenter la valeur produite en fournissant des produits moins chers, plus abondants ou de meilleure qualité à des acheteurs consentants. En effet, plus l'économie est ouverte et compétitive, et plus il est facile pour les concurrents d'entrer et de sortir du marché, plus les entrepreneurs sont pressés de continuer à réduire les coûts des intrants et à augmenter la valeur des produits. S'ils se relâchent, après tout, d'autres interviendront volontiers pour capturer la récompense.

Le résultat, encore une fois, est une amélioration continue de la productivité et de la création de valeur. Au fur et à mesure que cette amélioration se poursuit, les choses qui étaient autrefois luxueuses et abordables uniquement pour quelques-uns - viande fraîche, eau courante, chauffage domestique, électricité, voitures, machines à laver, ordinateurs - deviennent meilleures et moins chères.

L'accès à eux se répand dans la communauté, comme des ondulations sur un étang. Des produits moins chers signifient que chacun a plus à dépenser pour des choses qu'il valorise davantage ; l'amélioration de la qualité signifie que chacun obtient plus de valeur pour le même coût.

Nous pouvons remercier les entrepreneurs pour ces améliorations. Ils peuvent très bien en profiter financièrement, mais nous y gagnons tous d'autres manières. Ils peuvent même tirer leur profit financier plus par chance que par jugement avisé et travail acharné, mais l'avantage social est le même.

L'IMPORTANT A L'ENTREPRENEURIAT

En fait, il est difficile de distinguer combien de chance et combien de jugement et d'efforts entrent dans la réussite d'un entrepreneur. Même la bonne chance doit être saisie et canalisée de manière productive si elle doit être transformée en profit.

Beaucoup de gens envient les « gains exceptionnels » qui découlent de la chance, et demandent même qu'ils soient taxés ; mais le seul effet de cela est de réduire le nombre d'entrepreneurs à l'affût d'opportunités manquées - au détriment et à la perte de l'ensemble de la société. La société s'en tirerait mieux si nous incitions plus de gens à penser et à agir de manière entrepreneuriale et que nous permettions à ceux qui l'ont fait de profiter des récompenses de leur création de valeur.

6. LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT

Présence globale

Il est difficile de mesurer le niveau d'entrepreneuriat que l'on trouve dans le monde. Les indicateurs évidents tels que le travail indépendant ou les taux de démarrage sont peu utiles, comme nous l'avons vu. Et même la définition de ce qui devrait être considéré comme « entrepreneuriat » est controversée. La question de savoir si l'entrepreneuriat est une activité strictement commerciale ou si « l'entrepreneuriat social » et d'autres formes doit être pris en compte est une question d'opinion. Dans sa forme la plus large, chacun est dans une certaine mesure un entrepreneur, utilisant constamment ses compétences, ses capacités et ses ressources pour créer la plus grande valeur pour lui-même au moindre coût en temps, en argent et en efforts. Sur ce point, l'activité entrepreneuriale se retrouve partout dans le monde.

Mais il en va de même pour l'entrepreneuriat commercial. Il existe dans tous les pays - riches, moyens ou pauvres. Il abonde aux États-Unis et en Norvège comme en Turquie ou en Afrique du Sud et en Angola ou au Guatemala. Il y a un esprit d'entreprise même dans les économies non marchandes - bien qu'il vise en grande partie à contourner les contrôles officiels par la corruption ou le commerce sur le marché noir. Si le « scrutin » quotidien des marchés ouverts est beaucoup plus efficace, ces marchés illégaux fonctionnent de la même manière pour combler les pénuries et coordonner l'offre et la demande. La différence est que leurs entrepreneurs doivent être prêts à enfreindre la loi.

LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT

Similitudes et différences entre les pays

Bien que l'entrepreneuriat existe partout, certains pays se démarquent. Certains, par exemple, produisent un grand nombre de super-entrepreneurs milliardaires, ce qui pourrait indiquer qu'ils sont de bons endroits pour l'entrepreneuriat en général. Hong Kong, Israël, les États-Unis, la Suisse, Singapour, la Norvège, l'Irlande, Taïwan, le Canada et l'Australie sont en tête. Ces pays ont tendance à avoir des valeurs et des institutions ouvertes qui encouragent le succès, faisant croire aux gens qu'ils peuvent réussir et être récompensés pour leurs efforts.

Beaucoup d'entre eux sont également attachés à l'état de droit, à un gouvernement limité et à des droits de propriété solides, ce qui suggère que ces facteurs sont également importants.

La plupart, en outre, ont un système juridique qui permet aux entrepreneurs d'expérimenter sans avoir besoin de l'autorisation d'une autorité. Cela peut encore expliquer pourquoi ils sont plus entrepreneuriaux (dans le cas des États-Unis, plusieurs fois plus entrepreneuriaux) que la plupart des pays continentaux en Europe, où des règles spécifiques, plutôt que des principes généraux, déterminent les activités autorisées. Comme le souligne l'économiste américain Adam Théier, les États-Unis regorgent d'entreprises innovantes qui ont grandi là-bas : Microsoft, Yahoo ! YouTube, Amazon, Google, PayPal, Twitter, Dropbox, Facebook, Snapchat ; mais il est difficile de nommer plus d'un ou deux innovateurs européens comparables.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Il attribue cette différence à « l'innovation sans permission » des États-Unis - où aucun permis n'est nécessaire pour lancer une innovation - contrairement à l'approche complètement opposée du changement de l'Europe continentale (Thierer 2014):

Si nous passons tout notre temps à vivre dans la peur constante des pires scénarios - et à fonder la politique publique sur ces craintes - cela signifie que les meilleurs scénarios ne se produiront jamais. La sagesse et le progrès sont nés de l'expérience, y compris des expériences qui impliquent des risques et la possibilité d'erreurs et d'échecs occasionnels.

La culture est également très importante. Peut-être que la culture des pays producteurs d'entrepreneurs est plus accueillante et moins hostile à la réussite personnelle, encourageant l'ambition individuelle. Mais les pays les plus pauvres et les moins libéraux partagent également certaines de ces valeurs.

Les gens du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord disent aux sondages qu'ils pensent que devenir entrepreneur est une bonne évolution de carrière, tandis que ceux des Caraïbes et d'Amérique latine considèrent qu'être entrepreneur est un statut élevé.

Les Latino-Américains semblent également avoir peu de crainte de l'échec, et en fait l'entrepreneuriat est le plus fort là où les échecs commerciaux sont les plus élevés - ce qui suggère qu'une acceptation culturelle de l'échec peut encourager les gens à prendre des risques et à saisir les opportunités potentielles (ibid.).

Il y a d'autres résultats intéressants. La plupart des entrepreneurs sont des hommes - bien qu'il y ait plus d'égalité entre les sexes à cet égard dans les pays commerçants les plus avancés. Les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord obtiennent de bons résultats en matière d'entrepreneuriat international, peut-être en raison de leur position géographique à cheval sur les routes commerciales.

LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT

En Chine, l'activité entrepreneuriale s'est développée après la mort de Mao mais semble maintenant se stabiliser. Aux États-Unis, en revanche, l'esprit d'entreprise a diminué après la crise financière de 2008, mais a rapidement rebondi. Mais il est difficile de mesurer ces tendances avec beaucoup de précision.

Pays en voie de développement

Les pays en développement peuvent ne pas sembler des endroits idéaux pour l'entrepreneuriat. Les particuliers et leurs familles sont moins susceptibles d'avoir des économies qui pourraient être utilisées pour créer et développer de nouvelles entreprises. Les secteurs bancaire et financier locaux peuvent ne pas être très avancés, ni bien financés. Les fournisseurs de capitaux internationaux peuvent ne pas comprendre les conditions locales et se méfier de ce qu'ils trouvent. Les compétences en gestion et l'éducation peuvent être médiocres. Les infrastructures et les réseaux de distribution peuvent être rudimentaires.

Pourtant, ils ont aussi des avantages. Par exemple, les pays en développement ont un coût de la vie plus basse ; il existe donc des possibilités de fournir des services, tels que les centres d'appels, la comptabilité, Internet et d'autres fonctions de back-office, aux entreprises et aux particuliers des pays plus riches. L'accès à une technologie simple et bon marché peut accroître la productivité plus que dans les économies déjà bien développées : les smartphones permettant la communication instantanée des prix aux commerçants locaux, par exemple, ou l'informatique alimentant la création d'industries entièrement nouvelles.

Étant donné qu'un certain nombre de secteurs dans un pays en développement peuvent ne pas être pleinement matures, il y a aussi plus de possibilités de diversification que dans un pays développé, où les marchés et les entreprises qui les servent sont plus spécialisés. Ce potentiel permet aux entrepreneurs des pays en développement de répartir les risques en gérant des entreprises aux fonctions multiples, bien que souvent complémentaires, telles que l'exploitation minière, le ciment et la construction.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Un autre avantage potentiel pour les entrepreneurs des pays en développement est que les opportunités sont plus générales. Comme Kirzner pourrait le dire, il y a plus à découvrir et moins à découvrir. Il est également probable qu'il y aura plus d'opportunités de marché qui ne sont pas déjà occupées par d'autres entrepreneurs, comme cela pourrait se produire rapidement dans un pays plus riche avec un meilleur accès au capital.

Entrepreneuriat et migration

Une autre découverte qui se dégage de toute enquête mondiale sur l'entrepreneuriat est qu'il est particulièrement important d'être ouvert aux talents étrangers (Lofstrom et Wang 2019). Un examen des preuves par The Entrepreneurs Network a montré que si seulement un résident britannique sur sept (14%) était né à l'étranger, près de la moitié (49%) des start-up à croissance rapide du Royaume-Uni comptaient au moins un co-fondateur, originaire de 29 pays différents aussi divers que les États-Unis, l'Allemagne, la Russie, l'Inde, l'Australie, le Mexique et le Vietnam. Les immigrants étaient une fois et demie plus susceptibles de créer, de posséder et de gérer une entreprise que les personnes nées au Royaume-Uni (Dumitriu et Stewart 2019).

Une des raisons à cela pourrait être que de nombreux immigrants sont des entrepreneurs naturels, ayant déjà été confrontés au risque et à l'incertitude en déménageant dans un autre pays, souvent sans amis ni famille pour les aider. Leur volonté de passer à une nouvelle vie montre qu'ils ont du courage et de l'ambition. Les immigrants sont également plus susceptibles d'être jeunes et énergiques.

Une fois relocalisés, ils voient leur pays d'adoption différemment des locaux, et sont plus disposés à remettre en question son fonctionnement et plus à même de voir les opportunités qui pourraient découler des changements. Par exemple, ils peuvent repérer les inefficacités du marché et les pénuries que les habitants considèrent comme naturelles.

LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT

Les minorités culturelles mènent souvent le développement de l'esprit d'entreprise. Étant plus en marge de la société, avec des façons de penser différentes et peut-être moins à perdre, ils peuvent être plus capables et plus disposés que les habitants à faire des ajustements créatifs aux événements changeants. Ils sont peut-être plus susceptibles d'essayer des solutions qui remettent en question la culture et le système de classes en vigueur, mais qui fonctionnent néanmoins mieux que d'autres. Ils peuvent même voir des changements se produire plus tôt et plus clairement que les indigènes, ce qui leur donne l'avantage d'avancer sur la foule.

Pour ces raisons et d'autres, les migrants au Royaume-Uni et aux États-Unis (et probablement dans de nombreux autres pays) sont plus susceptibles de créer leur propre entreprise que les citoyens autochtones. La moitié des entreprises d'ingénierie et de technologie de la Silicon Valley, par exemple, ont des fondateurs immigrés - dont Google, Facebook et Tesla. Parmi les entreprises figurant sur la liste Fortune 500 2017, 43% ont été fondées par un immigrant ou l'enfant d'un immigrant, notamment Apple, Amazon, Boeing, General Electric, Verizon, J.P. Morgan et même Ford.

Industries adaptées à l'entrepreneuriat

Certaines industries semblent plus adaptées à l'action entrepreneuriale, d'autres moins. En particulier, les entrepreneurs se trouvent principalement dans des secteurs qui ont des besoins en capital de démarrage moindres, y compris les services Internet et de données (par exemple, partage d'applications, de logiciels et de cybersécurité), les conseils en investissement, les services de conseil et de comptabilité. Cela n'est peut-être pas surprenant : il est manifestement plus difficile pour un entrepreneur de créer une nouvelle entreprise où les coûts en capital sont élevés (par exemple, la construction automobile, la construction navale, les compagnies aériennes, les soins de santé et l'énergie), bien que certains le fassent. La plupart des super-entrepreneurs et des entreprises à la croissance la plus rapide d'aujourd'hui se trouvent dans l'informatique, la biotechnologie, la finance et le commerce de détail. Ils sont également plus susceptibles de se trouver dans des entreprises qui peuvent être exploitées pour créer une grande entreprise à croissance rapide, comme les Hedge funds et les médias sociaux.

UNE INTRODUCTION DE L'ENTREPRENEURIAT

Dans les pays plus pauvres, selon le Global Entrepreneurship Monitor, les entrepreneurs se trouvent le plus souvent dans des entreprises de vente, telles que les produits de base, la vente en gros et au détail. Dans les pays plus riches, ils se regroupent dans la finance, l'immobilier et les services aux entreprises. Parmi les entreprises entrepreneuriales du monde entier, la proportion des entreprises de gros et de détail a diminué tandis que la proportion des entreprises de services et de technologie a augmenté. Cela peut simplement indiquer que le monde s'enrichit et qu'il y a une demande croissante de services qui étaient autrefois des produits de luxe, s'ils existaient.

Ou il se peut que les habitants de nombreux pays autrefois pauvres aient désormais accumulé des capitaux suffisants pour se diversifier hors des secteurs de base et explorer des secteurs plus sophistiqués qui (comme les services informatiques) peuvent être commercialisés et vendus dans le monde entier.

Par exemple, la Corée du Sud - l'un des pays les plus pauvres du monde dans les années 50 mais maintenant l'un des plus riches - est particulièrement forte en matière d'entrepreneuriat « à la demande ». Peut-être que ce secteur accueillera une proportion croissante des futurs super-entrepreneurs du monde.

L'intrapreneuriat, où l'innovation entrepreneuriale provient d'entreprises déjà établies, semble être le plus fort en Europe, où la Suède, l'Allemagne et Chypre jouent un rôle particulièrement important.

Cela peut être dû aux institutions et structures (telles que les lois fiscales et de gouvernance d'entreprise, les charges réglementaires ou le financement bancaire et obligatoire par opposition à l'actionnariat) qui favorisent les grandes entreprises par rapport aux start-ups. Les personnes ayant l'esprit d'entreprise pourraient alors trouver satisfaction avec beaucoup moins de risques en travaillant dans de plus grandes entreprises.

LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT

L'avenir de l'entrepreneuriat

Comme mentionné précédemment, certains observateurs occidentaux estiment voir une forte baisse du dynamisme des entreprises au fil du temps. Une enquête de la Brookings Institution sur la recherche sur le sujet met en évidence la tendance à la baisse du taux de création de nouvelles entreprises aux États-Unis, ainsi qu'une baisse du taux auquel les entreprises existantes abandonnent les marchés. Dans le même temps, la part de l'emploi aux États-Unis généré par les jeunes entreprises a diminué. Depuis les années 80, la part des travailleurs employés dans les start-ups est passée de 20% à 10%, tandis que la part employée par les grandes entreprises matures est passée de 40% à 50% (Decker et al.2016).

Ce sont des indicateurs imparfaits, et s'il y a effectivement une baisse du dynamisme des entreprises, cela pourrait être local, temporaire ou dû à de nombreux facteurs différents, tels que des taux d'intérêt bas aidant les entreprises « zombies » improductives à rester en vie. Dans l'ensemble, cependant, les preuves suggèrent que la croissance de la productivité est en baisse aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne et dans d'autres économies développées, et que la baisse du dynamisme des entreprises en est une des principales raisons (Masnik 2017).

Alors pourquoi ce déclin ? Encore une fois, il existe des explications alternatives (Dumitriu 2019a). Certains affirment que la croissance démographique plus faible dans les économies avancées peut signifier qu'il y a un plus petit bassin d'entrepreneurs potentiels (Hathaway et Litan 2014) - bien que cela importe peu s'ils démarrent encore dans les secteurs les plus productifs. D'autres disent que l'importance croissante de l'image de marque et des systèmes informatiques coûteux rend plus difficile la concurrence pour les start-ups (pensez aux moteurs de recherche mondiaux, aux logiciels de bureau ou aux plateformes d'achat en ligne (De Ridder 2019)). Mais en fait, les gains d'échelle n'ont pas beaucoup augmenté et, en fait, l'informatique a considérablement réduit les coûts de nombreuses petites entreprises (Gutiérrez et Philippon 2019).

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Un coupable plus probable, lié à la taille, est la réglementation. Les réglementations sur les produits (par exemple les règles d'étiquetage), les processus (par exemple les méthodes de fabrication) ou l'emploi (par exemple le salaire minimum, les heures de travail, le congé parental) imposent une charge plus lourde aux petites entreprises qu'aux grandes. Les grandes entreprises peuvent répartir le coût de la conformité sur un grand nombre de ventes ; les petites start-up ne le peuvent pas.

C'est peut-être la raison pour laquelle de fortes augmentations de la réglementation, comme les contrôles Dodd-Frank des États-Unis en 2010 sur les entreprises de services financiers, semblent accroître les marges bénéficiaires des grandes entreprises (ibid.). De même, nous constatons que les économies relativement peu réglementées, telles que la Corée du Sud, Taiwan, Hong Kong, la Thaïlande et Singapour, comptent un nombre croissant d'entrepreneurs et de super-entrepreneurs. Dans une Europe hautement réglementée, en revanche, l'innovation est plus susceptible de passer par l'intrapreneuriat au sein de grandes entreprises (Stigler 1971) :

La réglementation peut être activement recherchée par une industrie, ou elle peut lui être imposée ... en règle générale, la réglementation est acquise par l'industrie et est conçue et exploitée principalement à son avantage.

Les grandes entreprises peuvent également se permettre davantage de lobbyistes, sur lesquels les législateurs s'appuient nécessairement pour obtenir des informations spécialisées à mesure que les questions réglementaires deviennent de plus en plus complexes. Mais ces lobbyistes ont intérêt à empêcher les concurrents d'entrer ; et s'ils peuvent forcer les jeunes entrepreneurs à dépenser leur énergie, non pas pour créer des produits plus attractifs, mais pour faire face à une réglementation onéreuse, cet intérêt est servi.

LA PROPAGATION DE L'ENTREPRENEURIAT

Toutefois, les intérêts du public sont mieux servis et protégés par une industrie ouverte, dynamique et compétitive qu'une industrie fortement réglementée, léthargique et insensible. Des politiques telles que le « bac à sable réglementaire » de la UK Financial Conduct Authority, qui permet aux start-up fintech d'expérimenter de nouveaux modèles commerciaux sans la menace de sanctions réglementaires, sembleraient un pas dans la bonne direction.

7. ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR

L'entrepreneuriat est-il toujours productif ?

Être attentif aux opportunités qui pourraient nous être bénéfiques et agir en conséquence semblent être des caractéristiques humaines naturelles et universelles.

En 1776, Adam Smith a noté « l'effort uniforme, constant et ininterrompu de chaque homme pour améliorer sa condition », et a soutenu que « la propension à transporter, troquer et échanger une chose contre une autre » était « l'un de ces principes originaux dans la nature humaine » qui ne nécessitait aucune explication (Smith [1776] 1981).

Et grâce à la « montée en puissance et à la négociation du marché », notre intérêt personnel - étonnamment - produit des avantages mutuels, comme s'ils étaient « dirigés par une main invisible ».

Dans les marchés ouverts et concurrentiels, cela pourrait se produire. Mais la vie offre de nombreuses autres opportunités aux gens de s'améliorer, mais pas toujours pour un bénéfice mutuel. Des avocats intelligents peuvent exploiter des failles juridiques qui empêchent leurs clients de payer des amendes pour excès de vitesse, par exemple, sans générer aucune valeur pour la société. Les voleurs et les fraudeurs peuvent être tout aussi attentifs aux opportunités criminelles que tout entrepreneur l'est aux honnêtes. La différence est que leur saisie de ces opportunités criminelles ne crée pas de valeur mais prend la valeur des autres.

ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR

Productif, improductif et destructeur

Il est donc clair que tout « entrepreneuriat » n'est pas productif et socialement bénéfique. En effet, l'esprit d'entreprise peut être productif, improductif ou destructeur selon Bau- mol (1990). Il n'y a pas de frontières claires, mais on pourrait dire que le tri productif crée de la valeur tout autour, le tri improductif génère de la valeur pour un seul côté et le tri destructif détruit en fait la valeur.

Entrepreneuriat productif. Les entrepreneurs productifs créent de la valeur pour eux-mêmes et leurs clients. La valeur est dans l'œil du spectateur. Les clients apprécient davantage le produit de l'entrepreneur que l'argent qu'ils paient pour lui ; les entrepreneurs apprécient le prix qu'ils reçoivent plus que les ressources (par exemple, temps, efforts et matériaux) qu'ils doivent consacrer à la fourniture du produit.

La relation est entièrement volontaire : l'un ou l'autre pourrait se retirer de l'accord, mais ils ne le font pas parce qu'ils se considèrent mieux lotis par l'échange. Ils pourraient chacun échanger uniquement pour des raisons d'intérêt personnel - le client veut le produit, le producteur veut l'argent. Mais le processus crée un avantage beaucoup plus général. Dans le processus de poursuite de la coutume, les entrepreneurs productifs innover, augmentent la productivité, font progresser le progrès, élargissent nos choix, augmentent notre valeur et profitent finalement à l'ensemble de la société.

Entrepreneuriat improductif. Là encore, on peut être entrepreneurial sans créer de valeur pour quiconque. Un autre exemple courant est l'évasion fiscale, où les contribuables alertés et leurs conseillers recherchent des opportunités (juridiques) de réduire leur facture fiscale par des mesures comptables « créatives ».

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Ils pourraient investir de l'argent dans des régimes de retraite financés par l'impôt plutôt que de le considérer comme un revenu. Ils peuvent quitter leur emploi et créer une entreprise pour fournir les mêmes services, ce qui leur permet de réclamer des radiations ou d'exploiter des subventions commerciales. Ou ils peuvent réduire la responsabilité fiscale de leur entreprise en canalisant les bénéfices des pays à fiscalité élevée vers des pays à faible taux d'imposition - comme Starbucks, Apple, Amazon, Netflix et General Motors ont tous été accusés - ou en transférant leur siège social à un faible taux d'imposition juridictionnel. Un autre exemple est le lobbying pour obtenir des réglementations et des décisions réglementaires prises en votre faveur. Cela pourrait impliquer de convaincre les politiciens de maintenir les règles fiscales ou commerciales favorables à votre secteur d'activité, par exemple, ou de se lier d'amitié avec des fonctionnaires dans l'espoir qu'ils seraient plus enclins à accorder une licence commerciale ou un permis de construire.

Avec l'expansion du pouvoir gouvernemental, le lobbying est devenu une énorme industrie, les entreprises américaines (dirigées par les pharmaceutiques, les assurances, l'électronique, le pétrole et les services publics) y dépensant plus de 3 milliards de dollars par an (Evers-Hillstrom 2018). Il se peut qu'aucune victime identifiable ne soit perdante de cette autopromotion, mais les lobbyistes doivent clairement penser qu'elle leur profite massivement.

Entrepreneuriat destructeur. Cependant, d'autres activités entrepreneuriales - si on peut vraiment les appeler ainsi - ont certainement des victimes.

L'économiste américain Gary Becker (1930–2014) a soutenu que les criminels agissaient comme des entrepreneurs honnêtes, évaluant la récompense potentielle et la probabilité de réussir, par rapport au risque d'être pris et puni (Becker 1968). Alerter sur les opportunités de voler ou de tromper les autres, ils peuvent utiliser le chantage ou exécuter des escroqueries et des raquettes. Ils peuvent menacer les entreprises de violence si elles ne paient pas d'argent pour la protection.

ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR

Ce ne sont pas des transactions volontaires : elles valorisent les victimes sans leur consentement. Plus une telle exploitation se propage, plus la destruction est grande : moins de choix et de liberté, une productivité plus faible et une perte de valeur pour la société.

L'effet crucial des règles

Le fait qu'une action entrepreneuriale particulière soit productive, improductive ou destructrice peut dépendre des règles en place.

Par exemple, toutes les activités illégales ne sont pas nécessairement destructrices. Il ne semble pas destructeur d'offrir à un patient en phase terminale un médicament qui pourrait potentiellement le sauver mais qui n'a pas encore achevé le processus officiel d'approbation bureaucratique.

Ou encore, seuls les régimes autoritaires souffrent lorsqu'un marchand fournit secrètement à ses clients des livres qui ont été interdits. Ces transactions sont conscientes et volontaires, et personne d'autre n'est affecté.

De même, certaines activités légales peuvent être destructrices. Un médecin, par exemple, peut effectuer des opérations rentables mais inutiles en exploitant le manque de connaissances des patients sur leur état de santé. Le patient peut consentir à l'opération, mais il ne s'agit pas nécessairement d'un consentement éclairé.

Les lois et réglementations spécifiques qui sont en place peuvent faire une grande différence pour savoir si l'énergie entrepreneuriale se dirige vers des objectifs productifs ou improductifs et destructeurs. Si les impôts sont élevés et compliqués, par exemple, une grande partie de l'ingéniosité entrepreneuriale sera concentrée sur (légalement) les éviter ou (illégalement) les éluder, plutôt que sur la création de valeur en fournissant des produits meilleurs et moins chers.

Si les tribunaux du travail sont moins coûteux pour les travailleurs, mais peuvent accorder de gros paiements de la part des employeurs, les travailleurs seront incités à faire des réclamations vexatoires et l'énergie des employeurs sera détournée pour les éviter.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Si les réglementations menacent la rentabilité, l'énergie sera dirigée vers les contournements ou le lobbying pour les faire changer. De même, si des activités particulières sont subventionnées, les gens concocteront des moyens de capter la subvention - qu'ils servent ou non son intention.

Manipuler les règles

Le triste résultat de lois, réglementations, subventions et subventions lourdes ou incompétentes est que les entrepreneurs peuvent souvent gagner plus d'argent - ou éviter des coûts énormes - en embauchant des avocats, des comptables et des lobbyistes plutôt que des ingénieurs, des concepteurs, des gestionnaires et d'autres travailleurs productifs. La maîtrise des règles - par le lobbying, l'action en justice, le financement de politiciens favorables ou même la corruption de fonctionnaires - peut être très rentable, c'est pourquoi on y consacre tant d'énergie.

Même dans la Rome antique, le chemin vers la richesse était le pouvoir et l'influence plutôt que le commerce et le commerce - sur lesquels ceux qui détenaient le pouvoir et l'influence méprisaient. Les empereurs ont accordé à leurs alliés et favoris des monopoles exclusifs, même sur des éléments essentiels tels que la construction, la navigation, le sel et les mines.

Mille ans plus tard, les guildes médiévales d'Angleterre ont convaincu leurs copains du gouvernement de restreindre le nombre d'apprentis entrant dans leur métier et d'interdire les concurrents venant d'autres villes. Les marchands, les agriculteurs et les fabricants ont fait pression sur les monarques pour qu'ils se protègent contre la concurrence « déloyale », comme le grain bon marché ou le calicot imprimé ; même un nouveau cadre de stockage permettant d'économiser du travail a été interdit. Comme à Rome, les chartes royales accordaient des monopoles aux particuliers et aux entreprises.

ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR

De tels privilèges ne profitaient qu'aux producteurs fortunés, aux dépens du grand public. Ils n'étaient pas seulement improductifs, mais destructeurs : ils refusaient aux autres l'opportunité d'entreprendre, supprimaient l'innovation, réduisaient la productivité, forçaient le public à payer des prix plus élevés et acceptaient une qualité inférieure, et détournaient davantage les talents vers l'exploitation du pouvoir plutôt que vers la valeur. Mais lorsque, en Angleterre, le patronage royal, les subventions et les mono- les furent finalement réduits aux XVIIe et XVIIIe siècles, il y eut moins de récompenses à tirer du copinage. En conséquence, l'attention des entrepreneurs est passée des utilisations improductives à des utilisations productives, stimulant l'innovation, l'amélioration agricole et une révolution industrielle en boule de neige.

Licence professionnelle

Néanmoins, l'entrepreneuriat improductif et destructeur est loin d'être mort. L'économiste américain Milton Friedman (1912–2006) a passé en revue les licences professionnelles des professionnels comme les médecins et les comptables (Friedman 1962). Bien que cela soit censé protéger le public, Friedman a constaté que cela avait l'effet inverse. La légitimation a permis aux professionnels de facturer des frais plus élevés et de fournir un service de qualité inférieure, en limitant le nombre de personnes autorisées à exercer.

Aujourd'hui, les licences professionnelles sont encore plus répandues que lorsque Friedman écrivait. On estime que la moitié des professions aux États-Unis nécessitent une licence, y compris les coiffeurs, les directeurs de pompes funèbres, les designers d'intérieur, les jockeys et les manucures. Cela permet à un grand nombre de professionnels de se protéger de la concurrence. (D'autant plus que ce sont les professionnels qui décident qu'elles devraient être les règles, comme le font les médecins et les avocats, par exemple.)

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Et il devient plus difficile pour les étrangers de pénétrer le marché - en particulier les plus pauvres qui ne le font peut-être pas parce qu'ils ne sont pas en mesure de payer les frais et exigences nécessaires.

Un exemple est le scandale de blanchiment des dents en Caroline du Nord. Le blanchiment des dents est un processus assez simple. Vous prenez de petits plateaux en plastique, versez du liquide dedans, puis placez-les contre les dents du client. Aucune formation majeure n'est requise. Mais alors que les cliniques de blanchiment des dents ont commencé à apparaître dans les centres commerciaux et les salons, les dentistes agréés - qui facturaient beaucoup plus - objecté. Ils ont demandé au conseil des licences d'émettre des ordonnances de cesser et de s'abstenir demandant aux cliniques d'arrêter leur « dentisterie » non autorisée. Parce que les dentistes établis dominaient le conseil des licences, alors que les cliniques n'étaient pas représentées, ils pouvaient utiliser les pouvoirs officiels du conseil pour étouffer la concurrence et le choix du consommateur (NPR 2018).

Les licences d'exploitation des taxis sont courantes dans le monde. Là encore, la justification est que cela donne aux passagers une plus grande sécurité en garantissant que les opérateurs sont des personnes « aptes et appropriées » ; mais cela a pour effet de restreindre le nombre d'opérateurs et d'augmenter les prix. En 1937, par exemple, New York - sous la pression des chauffeurs de taxi qui avaient du mal à attirer des clients dans les années qui ont suivi la Dépression et qui ont été réduits par des « chats sauvages » - a cessé de délivrer de nouvelles licences. Aujourd'hui, il n'y en a que 13 500, soit les deux tiers du pic des années 30, même si la demande de cabines a grimpé en flèche. Mais les propriétaires de ces « médaillons » (qui les louent aux chauffeurs à l'heure) aiment ça.

ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR

Ce n'est que maintenant que des applications innovantes de covoiturage font leur entrée sur les marchés des taxis ; mais elles sont combattues par les fournisseurs établis, qui sont souvent représentés dans les autorités de délivrance des licences, comme les « taxis noirs » le sont à Londres, par exemple. Par conséquent, les applications de covoiturage, qui offrent des prix plus bas et un service sans doute supérieur, ont souvent été exclues. La France a même mis en prison les dirigeants d'Uber, telle est l'influence de lobbying des entreprises en place sur les politiciens.

Une grande partie de la réglementation est initiée par de grandes entreprises bien établies, qui la promeuvent comme protégeant le public, mais qui (consciemment ou inconsciemment) bénéficieront de son effet modérateur sur la concurrence. Les règles de fonctionnement telles que les exigences de capital minimum, les lois sur les prix minimum et maximum et les normes ou processus de produits rigoureusement spécifiés font qu'il est difficile pour les start-ups de fournir des produits innovants et moins chers. En effet, même l'établissement de la réglementation peut être un exercice coûteux pour une petite entreprise challenger.

Les grandes entreprises peuvent plus facilement se permettre des défis juridiques pour rendre la vie difficile aux nouvelles entreprises qui acceptent leurs clients ; et ils peuvent dépenser davantage pour faire du lobbying et développer des relations de copinage avec les régulateurs pour les aider à fausser les décisions réglementaires en leur faveur et contre leurs concurrents.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

La montée de l'entrepreneuriat politique

Il est vrai que les entreprises non réglementées peuvent produire des résultats sociaux néfastes, tels que des offres trompeuses aux clients, des normes de production et de qualité médiocres, des contrats unilatéraux ou des conditions de travail dangereuses. Mais les mauvaises critiques des clients (en particulier à l'ère du Web) chassent les entreprises dont les pratiques et les produits sont médiocres. Et dans tous les cas, la plupart des entrepreneurs veulent créer des produits de qualité supérieure et innovants que leurs clients aiment et apprécient.

Le plus grand danger est sans aucun doute la surréglementation et la tendance à se développer sous la pression des grands producteurs qui en bénéficient. Cet élargissement de la réglementation complique la croissance et la prospérité des nouvelles entreprises, nous enferme dans les anciennes technologies, freine le progrès économique et encourage encore plus de copinage.

C'est la même chose dans le monde entier. Le **chabrol** de Corée du Sud a bénéficié de la réglementation gouvernementale et des subventions et a conduit l'économie sud-coréenne pendant des années - jusqu'à ce que leurs pots-de-vin et leur corruption soient révélés. Les oligarques en Russie se sont enrichis grâce à leur patronage politique, mais les Russes ordinaires tiraient peu de valeur de leurs activités.

Une enquête menée auprès d'entrepreneurs en Pologne a révélé qu'ils se concentraient davantage sur les activités improductives que productives (Dominiak et Wasilczuk 2017). Ailleurs en Europe de l'Est, l'histoire est sensiblement la même. Les entreprises américaines dépensent non seulement des milliards en lobbying ; ils paient également des sommes importantes pour obtenir d'anciens régulateurs et d'anciens ministres dans leurs conseils d'administration. Le pouvoir du gouvernement attire ceux qui l'exploiteraient.

ENTREPRENEURIAT PRODUCTIF ET NON-PRODUCTEUR

On peut soutenir que la lenteur des taux de croissance économique dans nombre des pays les plus développés comme les États-Unis et l'Europe n'est pas due à une pénurie d'entrepreneuriat et à la baisse du taux de création d'entreprises.

Ils sont dus au fait que l'énergie entrepreneuriale est passée des activités productives aux activités improductives ; de la création de produits meilleurs et moins chers au lobbying, au copinage et au contentieux. L'intérêt personnel individuel ne profite à la société que si les institutions sont alignées positivement. S'ils ne le sont pas, alors même les pays riches déclinent en raison du copinage et de la montée des activités improductives - comme le faisaient la Rome antique et la Chine antique il y a des siècles.

Entrepreneuriat et institutions

Comment alors créer les institutions et les incitations pour maintenir l'esprit d'entreprise productif ? Un environnement politique stable et un bon accès aux capitaux sont certainement utiles. La sécurité des droits de propriété, la fiabilité du système judiciaire et les limites du pouvoir politique semblent également importantes.

Mais créer ces conditions n'est pas facile. Les anciennes institutions peuvent créer des incitations perverses tout en étant profondément ancrées dans l'histoire, la culture et les systèmes de croyances. En règle générale, ils seront farouchement défendus par ceux qui en bénéficient, qui sont souvent ceux qui détiennent l'autorité. Le changement institutionnel n'est donc pas un simple passage à quelque chose de plus logique, comme pourrait l'impliquer l'économie des manuels. C'est politique et émotionnel.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Lorsque le mur de Berlin est tombé en 1989, par exemple, il y avait une humeur populaire pour se débarrasser de la répression du passé. La plupart des économistes occidentaux s'attendaient à ce que les institutions du marché et la moralité triomphent rapidement. Dans certains endroits, principalement ceux où des institutions libérales existaient avant l'ère soviétique (comme l'Estonie et la République tchèque), cela s'est largement produit. Mais dans la plupart des cas, la transition a été difficile. Certains (comme l'Ukraine) sont allés dans un sens puis dans l'autre. D'autres (comme la Russie, sans histoire de valeurs marchandes) ne se sont jamais vraiment réformés mais ont engendré une nouvelle classe de pouvoir d'oligarques et de criminels. La culture, l'histoire, la religion et les réalités du pouvoir sont fortes. L'influence corruptrice des institutions perverses est profonde.

Trop souvent, les pays qui ont le plus besoin de réformes qui redirigeraient les entrepreneurs vers des fins productives ne les réussissent jamais, car les autorités en place craignent l'impact sur leur propre pouvoir.

D'autres peuvent ne pas se rendre compte de l'ampleur considérable des réformes nécessaires, s'accrochant à l'idée qu'ils peuvent gérer les marchés et dicter des objectifs de production ou d'emploi. La corruption bloquant les réformes (même parmi les autorités policières et judiciaires) peut être difficile à éliminer. L'ancien esprit d'entreprise destructeur persiste.

L'esprit d'entreprise est fort et répandu. C'est une puissante force de prospérité et de progrès. Mais nous devons créer des institutions solides qui la canalisent dans des directions socialement précieuses. Il est sage de ne pas sous-estimer l'ampleur de cette tâche (Henrekson et Sanandaji 2011).

8. LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Reconnaissant les avantages de l'entrepreneuriat pour l'économie et la société, de nombreux gouvernements ont tenté d'élaborer des politiques pour l'encourager. La plupart échouent, généralement parce qu'ils ne savent pas ce qu'ils essaient de créer, ou parce que leurs stratégies sont à trop court terme, trop bureaucratiques, trop ignorantes des réalités du marché ou trop axées sur des objectifs politiques plutôt qu'économiques.

Les efforts du gouvernement pour promouvoir l'entrepreneuriat sont, comme l'économiste de Harvard Josh Lerner (2009) l'a dit, un « boulevard des rêves brisés ».

Le boulevard des rêves brisés

En 2002, par exemple, l'Union européenne a adopté ce que l'on appelle désormais la « stratégie de Lisbonne ». Il a soutenu que « la croissance économique et l'emploi dépendent des entreprises et des esprits créatifs des entrepreneurs et des réformes politiques proposées pour encourager cet esprit.

Il visait à faire de l'UE, d'ici 2010, « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » grâce à « l'innovation pour la croissance », « l'investissement dans la recherche » et le « développement de l'esprit d'entreprise dans un environnement commercial compétitif ». Bien avant 2010, cependant, les responsables de l'UE admettaient que la stratégie était un échec lamentable.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Échecs de la politique. Une grande partie de la raison était que la Stratégie ne distinguait pas les petites entreprises des entreprises entrepreneuriales. Il visait à créer davantage de petites et moyennes entreprises ; mais comme nous l'avons vu, ce n'est pas la même chose que l'entrepreneuriat et peut même être exactement le contraire.

Les taux d'entrepreneuriat innovant sont faibles dans plusieurs pays de l'UE, comme la Grèce, l'Italie, l'Espagne et le Portugal, bien que les taux de travail indépendant soient élevés. Parallèlement, le taux de travail indépendant dans la Silicon Valley, l'un des pôles d'entrepreneurs les plus dynamiques du monde, est environ la moitié de la moyenne du reste de la Californie (Sanandaji et Sanandaji 2014).

Les subventions, subventions et allègements fiscaux peuvent rendre le travail indépendant attrayant. Mais les politiques qui encouragent le travail indépendant peuvent ne pas promouvoir l'esprit d'entreprise.

Souvent, ils ne font que rendre viables les petites entreprises improductives et découragent les entrepreneurs potentiels de se développer. Comme l'ont dit les experts en entrepreneuriat Tino et Nima Sanandaji, La question devrait être : " voulons-nous avoir plus de Google et Wal-Mart ou plus de plombiers et un plus grand nombre de magasins de détail indépendants ? " (Sanandaji et Leeson 2013).

La stratégie a également appelé à ce que les dépenses publiques de recherche et de développement de l'UE atteignent 3 pour cent du PIB. Mais il n'y a pas de lien clair entre les dépenses de recherche et l'esprit d'entreprise. La recherche n'est pas une invention et l'invention n'est pas une innovation de produit. La recherche peut fournir les matériaux pour l'invention, et les inventions peuvent fournir les matériaux pour des produits innovants.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Mais ces produits doivent être rendus viables et attrayants s'ils veulent contribuer au progrès économique et à la croissance, et cela exige des compétences entrepreneuriales. Aucun montant de dépenses publiques (ou privées) pour la recherche ne générera des produits plus valorisés sans l'engagement des entrepreneurs.

Enfin, la stratégie de Lisbonne a ignoré l'impact crucial de la politique économique (comme les taxes et les réglementations) sur l'esprit d'entreprise. Les entrepreneurs sont déjà confrontés à des rendements futurs incertains, et des impôts élevés grugent leurs bénéfices potentiels et augmentent ainsi considérablement le risque de l'entreprise.

Les réglementations imposent également une *«taxe sur le temps»* qui a un impact considérable sur les entreprises plus petites et en croissance qui peuvent ne pas être bien organisées pour y faire face. Ils peuvent également empêcher l'utilisation de technologies innovantes en spécifiant d'anciennes normes de procédé.

Autres stratégies

Lorsque Lerner a passé en revue les initiatives de divers gouvernements pour stimuler l'esprit d'entreprise, il a découvert que la plupart d'entre elles étaient des échecs - souvent simplement en répétant les erreurs des autres dans le passé. Par exemple, de nombreux pays ont tenté de reproduire le dynamisme entrepreneurial de la Silicon Valley; mais rien de la même échelle n'a jamais été réalisé.

Et plusieurs autres États du Moyen-Orient ont tenté de reproduire l'énorme succès de Dubaï, qui a transformé son port naturel en un immense centre commercial de freeport. Ils ont tous fini de leur poche. De toute évidence, il n'est pas facile de créer de nouveaux pôles entrepreneuriaux là où il n'en existe pas. Leur succès repose souvent sur un mélange particulier de géographie, de circonstances et de personnes.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Gouvernement entrepreneurial. Les gouvernements ont également essayé de rendre leur fonction publique «entrepreneuriale», bien que ces efforts échouent généralement aussi (Klein 2017). Au début des années 2000, le Premier ministre britannique, Tony Blair, a appelé à une «fonction publique entrepreneuriale», mais comme l'entrepreneur d'Easyjet Stelios Haji-Ioannou lui a dit: «Vous ne pouvez pas avoir une fonction publique entrepreneuriale parce que vous n'en avez pas». Sans concurrence et sans la perspective d'une grande récompense pour un grand succès, les fonctionnaires ont peu de chances de se transformer en entrepreneurs publics. Une commission de la Chambre des communes aspirait toujours à «une fonction publique plus innovante et plus entrepreneuriale» une décennie plus tard (gouvernement britannique 2011).

La concurrence est importante parce que, si les clients ne peuvent pas, de manière réaliste, passer à un autre fournisseur, alors il y a peu d'incitation sur un service de monopole, public ou privé, à rechercher des moyens meilleurs et moins chers pour produire des offres meilleures et moins chères.

Ceci est aggravé par le fait que les fonctionnaires eux-mêmes ne peuvent pas vraiment profiter des innovations réussies. Au mieux, ils peuvent être promus, mais ils ne peuvent jamais espérer les types de fortunes dont rêvent les entrepreneurs commerciaux. Ils sont plus susceptibles d'être blâmés et de perdre leur promotion si un projet tourne mal.

En conséquence, leur motivation à innover et à prendre des risques est limitée. Leur principale priorité est de «se couvrir le dos» en éliminant autant de risques que possible des projets.

Prendre des risques avec l'argent public est de toute façon controversé. Les gouvernements nationaux et locaux qui font des investissements désastreux sont dénoncés sans détour, mais ils sont généralement peu loués lorsque les investissements se déroulent bien.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

En effet, la fonction publique est liée par des règles conçues à dessein pour éviter qu'elles ne mettent l'argent public en danger. Et les fonctionnaires eux-mêmes ne sont généralement pas des preneurs de risques: ils peuvent très bien choisir leur profession précisément parce qu'ils accordent de l'importance à la sécurité.

Pourquoi les politiciens s'impliquent

Certaines des raisons pour lesquelles les politiciens tentent de stimuler l'esprit d'entreprise ont déjà été évoquées: les avantages de l'innovation, de la valorisation, de la productivité, du progrès, de la croissance économique, de l'emploi, de l'amélioration des produits et des avantages sociaux parmi eux. De plus, comme le développement d'un produit en entraîne un autre, il déclenche une amélioration spectaculaire et une valorisation dans toute la communauté. Il est donc évident que les gouvernements pourraient vouloir encourager les entrepreneurs et promouvoir l'entrepreneuriat.

Les gouvernements pourraient également penser qu'il est une question de prestige national d'avoir un secteur entrepreneurial dynamique, en particulier celui impliqué dans les technologies de pointe telles que l'intelligence artificielle ou l'énergie durable.

Ils pourraient penser que ces industries de pointe peuvent être accélérées si le gouvernement peut fournir un pont entre les entrepreneurs et les sources de capital de développement, et que cela générerait des gains supplémentaires pour la communauté au sens large. Dans la même intention, ils peuvent même chercher à fournir eux-mêmes du capital de développement.

Les gouvernements peuvent estimer que, même si les entrepreneurs en démarrage peuvent tout savoir sur la technologie dont ils sont les pionniers, ils ne sont peut-être pas aussi doués pour gérer une entreprise, ni convaincre les autres de les financer, ils ont donc besoin d'informations et de conseils ou même d'aide pour négocier des accords avec des fournisseurs de capitaux privés.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Les gouvernements peuvent également croire qu'ils peuvent servir de pont entre les capitaux internationaux et les entrepreneurs locaux - non seulement en les présentant à des fournisseurs de capitaux étrangers (auxquels peu de start-ups pensent), mais en aidant à rationaliser la logistique et à réduire la paperasserie en faisant correspondre les deux.

Les gouvernements peuvent considérer qu'une telle aide profite aux générations actuelles et futures et crée une économie plus diversifiée et plus forte. Ils peuvent également considérer que le fait d'avoir un taux élevé d'entrepreneuriat et d'innovation est une marque de prestige national et qu'une approbation officielle aidera à indiquer qu'ils veulent encourager l'innovation et veulent que les entrepreneurs soient pris plus au sérieux.

Ou ils peuvent penser que les «pionniers» de tout nouveau secteur d'entreprise doivent lutter et consacrer plus de temps et d'énergie à la recherche et au développement que ceux qui les suivent et les copient, même si l'avantage social de s'appuyer sur les efforts d'un pionnier est considérable. Ainsi, ils peuvent souhaiter apporter une aide aux pionniers afin d'encourager une réflexion plus innovante afin d'augmenter les bénéfices sociaux qui en résultent.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Véhicules d'investissement public

Avec tout cela à l'esprit, de nombreux gouvernements ont investi massivement pour essayer de promouvoir l'esprit d'entreprise. De nombreux pays disposent de «fonds souverains» ou de « fonds de richesse sociale » - les fonds d'investissement publics qui investissent dans des actifs financiers tels que des actions et des obligations, de l'or ou des devises, du capital-investissement et des hedge funds.

Ils sont souvent créés en tant que sociétés holding pour des investissements stratégiques tels que l'aviation ou des entreprises de services publics, ou pour constituer un capital à long terme pour les générations futures (souvent, comme la Norvège, à partir des revenus du pétrole ou de certains autres actifs nationaux de matières premières avec une vie finie).

Les pays basés sur les matières premières peuvent également les utiliser pour aider à lisser les revenus lorsque les prix des matières premières fluctuent, bien que l'objectif général ne soit pas de les utiliser pour payer des dépenses publiques insoutenables - et en fait pour éviter que les recettes «exceptionnelles» ne soient gaspillées.

Ces fonds peuvent être utilisés pour promouvoir la recherche, le développement, l'éducation et d'autres dépenses censées stimuler l'esprit d'entreprise. Mais étant grandes et puissantes, elles peuvent aussi fausser les marchés et évincer le financement de l'entrepreneuriat privé. Ils peuvent aussi être très bureaucratiques, peu transparents et avoir des objectifs vagues et incertains: non seulement pour réaliser un profit, comme un fonds privé pourrait viser, mais aussi pour servir des objectifs politiques non définis et changeants.

Les mêmes problèmes s'appliquent également à d'autres investissements publics qui peuvent être destinés à promouvoir l'esprit d'entreprise, tels que les subventions, les subventions, les projets d'infrastructure et les allègements fiscaux. Souvent, comme dans le cas de la stratégie de Lisbonne, les gouvernements ne peuvent même pas définir clairement ce qu'est réellement «l'esprit d'entreprise» qu'ils tentent de promouvoir, ni mesurer leur succès à y parvenir.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Pour et contre l'intervention du gouvernement

Compte tenu de tout cela, il n'est pas surprenant que la plupart de ces efforts gouvernementaux pour promouvoir l'entrepreneuriat soient des échecs, avec peu d'avantages évidents à montrer en termes de stimulation de l'innovation et de l'entreprise. Pourtant, de nombreux partisans d'une telle intervention se demandent si les choses peuvent simplement être laissées au marché.

Gouvernement et informatique. Par exemple, la Silicon Valley, affirmèrent-ils, n'était pas le produit du pur capitalisme de marché. Il y avait beaucoup de prêts et de subventions gouvernementaux pour les initiatives informatiques, et la défense et d'autres projets gouvernementaux ont donné aux entrepreneurs informatiques de l'argent pour démarrer et développer leur entreprise.

L'Université de Stanford était peut-être privée, mais dans les années 1950, c'était le meilleur endroit pour trouver des chercheurs capables d'aider les services militaires et de renseignement à relever les défis de la guerre froide et la NASA à gagner la course à l'espace. Le gouvernement américain est devenu son plus gros client. Et de ces contrats sont nées des entreprises fabriquant du matériel informatique et des logiciels. Ce n'est que lorsque les investisseurs new-yorkais ont commencé à voir ce qui se passait que les fonds de «capital-risque» ont commencé à arriver (Medeiros 2019).

En outre, le gouvernement a largement façonné les marchés sur lesquels opèrent actuellement les principales entreprises informatiques de la Silicon Valley. Après tout, Internet a commencé comme un projet de communication militaire, puis s'est étendu au milieu universitaire, et seulement ensuite à nos ordinateurs personnels. Une fois de plus, le positionnement mondial par satellite (GPS) était dirigé par le gouvernement.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

L'algorithme de recherche de Google a été financé par des subventions gouvernementales; Windows, Google Maps, le cloud et la vidéoconférence ont tous reçu un début crucial de la part du gouvernement. Tesla a obtenu un prêt d'un demi-milliard de dollars du département américain de l'Énergie, et d'autres industries d'Elon Musk ont reçu près de 5 milliards de dollars de soutien public (ibid.).

Même le système de brevets en vertu duquel les entreprises de la Silicon Valley protègent leurs inventions est une construction gouvernementale. Selon certains critiques, l'idée que la Silicon Valley est le produit d'une entreprise de libre-échange est tout simplement fautive et constitue une excuse pour faire pression pour une baisse des impôts et une réglementation plus facile.

Contre les affaires. Contre tout cela, il y a le fait que la promotion de l'entreprise économique n'est pas l'activité principale du gouvernement, ni même une entreprise dans laquelle il est soit bon, soit compétent. D'autres pays comme la France ont tenté de reproduire la Silicon Valley et de créer leurs propres pôles technologiques; mais comme cette tentative, le résultat habituel est une dépense importante de l'argent des contribuables sans gain évident.

Les capital-risqueurs privés examinent et évaluent chaque jour les perspectives des entreprises en démarrage, ont l'expérience et le savoir-faire pour le faire, et sont incités à agir rapidement et à prendre les bonnes décisions. Les fonctionnaires, en revanche, sont généralement surchargés et davantage axés sur les questions politiques que sur le profit. Cherchant à atteindre des objectifs de politique publique particuliers, ils ont tendance à surorganiser leurs programmes de soutien dans cet esprit, que cela soit ou non sensé sur le plan commercial.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Ils n'ont pas non plus les compétences et l'expérience nécessaires pour examiner les investissements potentiels aussi minutieusement que les capital-risqueurs. Ils sont peu conscients de l'ampleur ou de la modestie de leur soutien pour offrir le plus de bien, de sorte que l'argent public est soit gaspillé, soit donné en trop petites doses pour faire une réelle différence. Et surtout, les fonctionnaires sont trop optimistes: ils s'attendent rarement à ce que leurs investissements échouent, même si la plupart des start-ups le font.

Les structures d'incitation des gouvernements et des hommes d'affaires ne correspondent pas non plus. Les entrepreneurs, qui se concentrent sur la valeur à long terme de leur entreprise, travaillent sur de longs délais et développent des produits et des processus qui peuvent prendre des années, voire des décennies, à porter leurs fruits. Les politiciens regardent rarement bien au-delà du prochain cycle électoral.

Ils veulent donner rapidement de l'argent à des entreprises entrepreneuriales potentielles, espérant des succès tout aussi rapides qu'ils pourront signaler lors de leur prochain affrontement avec l'électorat. Mais dans cette précipitation, on ne peut guère se concentrer sur la structure, les forces et les faiblesses de ces entreprises, ou sur le potentiel du marché sur lequel elles travaillent, sur leurs besoins réels ou sur les modalités et conditions les mieux appliquées à tout soutien du gouvernement.

Les gouvernements peuvent également être capturés, et les programmes gouvernementaux mis en jeu, conduisant à nouveau à de mauvaises décisions d'investissement et à des résultats contre-productifs.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Dès 1776, lorsque le gouvernement britannique accorda une subvention (bounty) aux flottes de pêche en fonction de la taille des navires, Adam Smith se plaignit qu'il était «trop courant pour les navires de s'équiper dans le seul but de capturer, pas le poisson, mais la prime ». La législation sur les barils de porc, dans laquelle les représentants tentent de détourner les dépenses du gouvernement vers leur propre district, est également courante et ne favorise pas les bonnes décisions. Le motif de la création d'emplois voit également l'argent dépensé dans des projets de création d'emplois plutôt que dans la promotion efficace des entreprises.

Les subventions et subventions destinées aux petites et moyennes entreprises sont saisies par les plus grands acteurs, qui peuvent se permettre d'engager des équipes dédiées pour faire pression et en faire la demande et gérer tous les rapports qui accompagnent ces programmes.

Le copinage ne fait qu'aggraver le déséquilibre. Et là où le gouvernement admet qu'il a besoin d'un apport professionnel pour prendre des décisions sur les entreprises à aider, une grande partie du budget se retrouve souvent entre les mains des consultants plutôt que celles des bénéficiaires visés.

Les sceptiques demandent également pourquoi le capital gouvernemental est même nécessaire. Les dernières décennies ont vu une expansion rapide de l'industrie du capital-risque privé - les investisseurs sont prêts à prendre un risque substantiel en fournissant des capitaux à de jeunes entreprises potentiellement à croissance rapide, en échange de revenus importants, qui incluent souvent une participation dans l'entreprise (Nanda 2016). L'industrie du capital-risque est désormais mondiale; Alors, un gouvernement national peut-il vraiment faire une différence, plutôt que de simplement faire obstacle?

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

La preuve est que les jeunes entreprises soutenues par des fonds de capital-risque privés obtiennent de meilleurs résultats que d'autres. Il est frappant de constater que près des deux tiers (63%) des entreprises entrepreneuriales qui réussissent suffisamment pour se qualifier pour une offre publique initiale aux États-Unis proviennent du petit nombre (0,1%) de sociétés financées par capital-risque (Sanandaji et Sanandaji 2014).

Cela peut être dû au fait que les capitalistes de risque consacrent énormément de temps et d'efforts à examiner de près les entreprises dans lesquelles ils investissent en fin de compte, sont étroitement associés à la gestion de ces entreprises et maintiennent un suivi rigoureux et continu de leur performance. Il n'est peut-être pas surprenant que les entrepreneurs qui ne bénéficient pas de ce type d'examen, d'assistance et de suivi ne fonctionnent pas aussi bien. Ni que les gouvernements ne s'acquittent pas correctement de ces tâches non plus.

Il y a toujours un travail critique à faire. Il y a une porte de vente à ouvrir, une ligne de crédit à établir, un nouvel employé important à trouver ou une technique commerciale à apprendre. L'investisseur en capital-risque doit toujours être disponible pour conseiller, persuader, dissuader, encourager, mais toujours aider à bâtir. Le capital-risque devient alors un véritable capital créatif - créant de la croissance pour l'entreprise et un succès financier pour l'organisation investisseur.

- Georges Doriot, entrepreneur Capitaliste

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Créer le bon climat

Après avoir examiné de nombreux efforts du gouvernement pour promouvoir l'entrepreneuriat, Lerner conclut que le plus important est de reconnaître que l'entrepreneuriat a besoin d'un environnement économique et politique approprié pour prospérer.

Le bon environnement. L'alphabétisation et l'éducation scolaire semblent être parmi les facteurs les plus importants de la promotion de l'esprit d'entreprise.

L'éducation donne aux gens des idées et leur fournit les compétences de base nécessaires pour traiter avec les autres, diriger une entreprise et gérer de l'argent. Il peut également être utile dans certains cas de disposer d'une base universitaire, scientifique et de recherche locale, générant des connaissances et des idées qui attirent les innovateurs et fournissent la matière première que les entrepreneurs peuvent transformer en applications pratiques - tout comme l'Université de Stanford l'a fait pour la Silicon Valley.

Les marchés du travail flexibles sont également importants (Henrekson 2020). Si la réglementation rend le recrutement et le licenciement coûteux, les employeurs embaucheront avec prudence et les employés resteront trop longtemps dans le même travail. Si, en revanche, les gens peuvent facilement passer d'un emploi à un autre et le font effectivement, ils sont plus susceptibles de trouver l'emploi pour lequel ils conviennent le mieux et les entrepreneurs en croissance auront plus de facilité à attirer les talents spécifiques dont ils ont besoin.

Un marché immobilier flexible permet également aux travailleurs de se déplacer entre les emplois et permet aux nouvelles entreprises entreprenantes de déménager et de se regrouper dans des endroits où elles peuvent toutes bénéficier du partage d'idées et de talents.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat est également stimulé par la mise en place de normes mondiales pour les activités gouvernementales et commerciales, ce qui permet d'attirer plus facilement les investissements d'autres régions du monde (Lerner 2009).

Bien sûr, il doit également y avoir une volonté d'accepter les investissements internationaux sans contraintes bureaucratiques - telles que les industries dans lesquelles les étrangers peuvent investir, ou combien ou combien ils peuvent investir, ou des formalités administratives inutiles et invasives (qui sont toutes trop courantes dans de nombreux pays).

Il doit également y avoir un état de droit afin que les contrats puissent être exécutés par le biais d'une procédure judiciaire indépendante, encourageant à nouveau les étrangers à risquer leur capital sur des entreprises prometteuses. Et les marchés de produits doivent être ouverts pour que les entrepreneurs puissent bénéficier de la possibilité de commercialiser leurs produits partout dans le monde.

Le mauvais environnement. D'un autre côté, il est facile de créer un mauvais environnement politique et économique pour les entrepreneurs. Les cycles de booms et de bustes sont particulièrement dommageables: ils encouragent la surexpansion des entreprises pendant les années de boom, puis les pertes, fermetures et licenciements réels lorsque le boom ne peut plus être soutenu.

Ces cycles sont généralement déclenchés par la surexpansion de la monnaie des banques centrales gouvernementales et la baisse artificielle du crédit - souvent délibérément pour stimuler un boom. Mais ces booms artificiels sont invariablement suivis d'un réajustement réel et coûteux - un peu comme la gueule de bois qui suit la consommation d'un médicament édifiant. Les entrepreneurs ont besoin d'une stabilité économique à long terme s'ils veulent investir de manière productive et être en mesure de prévoir les conditions futures du marché.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Les impôts, les réglementations, les licences et les exigences d'enregistrement qui rendent plus difficile la création et la gestion d'entreprises rendent plus difficile pour les entrepreneurs de créer les nouvelles entreprises qui fourniront leurs innovations. De même, les taxes ou réglementations qui favorisent certaines entreprises et certains secteurs par rapport à d'autres constituent également un défi pour les entrepreneurs.

Ce sont presque toujours les entreprises établies, avec leurs lobbyistes et leurs administrateurs, qui peuvent tirer le plus parti de ce favoritisme, et non les nouvelles start-ups plus maigres. Et encore une fois, il est difficile d'investir de manière rationnelle si vous ne pouvez pas prédire le type d'entreprise que le nouveau gouvernement favorisera ou contre.

Les gouvernements doivent également veiller à éviter les politiques qui entravent la négociation ouverte de quelque nature que ce soit - entre différentes entreprises et leurs fournisseurs, entre entreprises et financeurs ou entre entreprises et clients, et entre employeurs et employés. Par exemple, le Brésil a tenté de stimuler la fabrication nationale de matériel informatique dans les années 80 en restreignant les importations et en empêchant les coentreprises avec des fabricants étrangers.

Mais cela a laissé les autres entreprises du pays payer deux fois le prix mondial pour du matériel de bureau technologiquement dépassé, ce qui a nui à la compétitivité globale du Brésil (Brooke 1990).

De même, les normes de fabrication et les réglementations de commercialisation sont souvent basées sur d'anciennes technologies, interdisant en fait les nouvelles. Par exemple, si le vapotage et les produits à base de nicotine ne brûle pas sont beaucoup plus sûrs que les cigarettes et peuvent aider les fumeurs à arrêter, ils sont souvent soumis aux mêmes restrictions que le tabagisme.

Par ignorance, il est facile pour les gouvernements de disloquer tout le processus du marché et l'entrepreneuriat avec lui.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Dans les économies hautement spécialisées d'aujourd'hui, par exemple, gérer l'utilisation des ressources - ce qui signifie décider laquelle, parmi un nombre incalculable de ressources, convient le mieux à quelle production pour maximiser la valeur et minimiser les coûts - est un calcul extrêmement difficile.

Il ne peut être résolu correctement que lorsque les prix sont libres de circuler, ce qui permet aux entrepreneurs de détecter les ressources et les produits les plus valorisés, puis de diriger la production dans cette direction.

Les interventions politiques qui plafonnent les prix (courants sur les marchés pour des produits essentiels tels que la nourriture et les services publics) ou fixent des salaires minimums (communs partout) ont pour effet de fausser ou de supprimer ces informations sur les prix du marché, ce qui rend plus difficile pour les entrepreneurs de repérer les excédents ou les pénuries et de réorienter la production en conséquence.

La plupart des politiques contre-productives comme celles-ci découlent de bonnes intentions; mais ils sont facilement détournés par des groupes d'intérêt, y compris les industries établies. Malheureusement, les avantages à court terme que ces groupes pourraient en retirer sont bien inférieurs aux avantages à long terme et généraux d'une économie entrepreneuriale florissante.

L'entrepreneur transfère les ressources économiques d'une zone de moindre importance vers une zone de productivité plus élevée et de rendement supérieur.

- Jean-Baptiste Say, Traité d'économie politique

Un encouragement axé sur les objectifs?

Certains économistes estiment que le gouvernement a toujours un rôle important à jouer pour encourager l'innovation et l'esprit d'entreprise. Au lieu de se concentrer sur le soutien d'entreprises ou de technologies particulières, disent-ils, le gouvernement devrait fixer des objectifs très

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

larges pour la société, en encourageant les innovateurs à développer leurs propres moyens d'atteindre ces objectifs.

Ces objectifs pourraient inclure l'exploration spatiale; développer l'intelligence artificielle ou la technologie des énergies propres; l'amélioration des soins de santé ou de la qualité et de la distribution des aliments; repenser la façon dont nous vivons dans les villes; nettoyer les océans et bien d'autres choses.

Les partisans affirment qu'une telle «gestion par objectifs» fonctionne bien dans les affaires et encourage une réflexion innovante pour résoudre des problèmes de gestion ou de production apparemment difficiles (Medeiros 2019).

Ce serait une manière très différente d'encourager l'innovation et l'esprit d'entreprise et pourrait bien éviter les problèmes courants de court-termisme, de sur-prescription, de rigidité bureaucratique, de politiques descendantes rigides, de suroptimisme et de concentration sur des objectifs politiques plutôt que commerciaux. Pourtant, des problèmes persistent.

Par exemple, qui doit décider de ces objectifs sociaux? L'un des avantages de l'économie de marché est que les individus décident de leurs propres objectifs: ils n'ont pas besoin que les politiciens et les fonctionnaires le fassent à leur place.

Les entrepreneurs suivent les choix du public - et dans une économie libre et ouverte, le font de manière très efficace. Bon nombre des objectifs proposés - l'exploration spatiale, par exemple - pourraient être inspirants, mais sans une analyse coûts-avantages détaillée, comment savoir s'ils valent le temps, l'argent et les efforts? Il peut y avoir des retombées commerciales, comme il y en a eu de la course à la lune des années 1960, mais nous ne pouvons pas en être sûrs (et même dans ce cas, il est douteux que les retombées valaient le coût énorme).

Il se peut très bien que les gouvernements essaient de promouvoir l'innovation; et cette stratégie axée sur les objectifs est au moins assez différente des anciennes tentatives infructueuses de «choisir des gagnants» parmi différentes technologies, secteurs ou même des entreprises individuelles.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Mais c'est toujours le gouvernement qui fixe les objectifs et décide sur quoi l'effort entrepreneurial doit être concentré, et non les clients individuels.

Le fait est que ces grands objectifs ne sont pas des objectifs économiques, peut-être même pas des objectifs viables et utiles, mais simplement une liste de souhaits sans prix dressée par des intellectuels et des politiciens - dont les ambitions et les choix peuvent être très différents de ceux des personnes pressées les gens ordinaires.

Pourquoi les rêves de quelques élites devraient-ils l'emporter sur ceux des autres? Et, comme «choisir les gagnants», les objectifs seront vraisemblablement choisis sur la base du «buzz» autour de problèmes sociaux et politiques particuliers, et non parce qu'ils répondent aux besoins et aux objectifs de personnes réelles. Les réalités politiques étant ce qu'elles sont, ce seront des projets grandioses, voyants et coûteux qui seront choisis plutôt que des projets petits, ciblés et modestes qui pourraient en fait offrir plus de valeur. Si les gouvernements voulaient vraiment concentrer l'ingéniosité des entrepreneurs sur la création de bénéfices humains, il serait peut-être préférable de créer les conditions propices à l'entrepreneuriat et à la retraite.

Les leçons de l'expérience

Josh Lerner conclut que les mêmes défauts répétés condamnent la plupart des efforts des gouvernements pour stimuler l'esprit d'entreprise. Les pays devraient éviter de se contenter de copier ce que font d'autres, comme l'équivalence entre les subventions aux entreprises et les subventions fiscales, par exemple, car ces politiques sont probablement également malavisées. Même copier ce qui semble fonctionner ailleurs est susceptible d'échouer, car l'histoire, la géographie, les gens, la culture et les marchés seront extrêmement différents.

Un focus trop local est un autre problème courant. Les gouvernements doivent se rendre compte que le marché du capital-risque est international.

LE GOUVERNEMENT PEUT-IL PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT?

Ils ont besoin de le comprendre et d'agir avec lui, plutôt que d'essayer d'orienter les fonds publics vers ce qui est à la mode ou trouve leur faveur politique.

Le recours à des consultants et à des intermédiaires financiers peut également être une stratégie coûteuse et inefficace. Souvent, la majeure partie des fonds publics disponibles se retrouve avec les conseillers plutôt que les entrepreneurs qu'ils sont censés aider.

Les allègements fiscaux et les subventions aux investisseurs sont une autre erreur courante, dit Lerner. Leur bénéfice ne dure que le temps qu'ils le font - ce qui, compte tenu de la fortune changeante des politiciens, n'est généralement pas très long. Une fois ces incitations expirées, les investisseurs et les entrepreneurs recherchent simplement d'autres endroits qui promettent quelque chose de similaire.

Les importantes incitations fiscales et subventions initiales sont particulièrement dommageables: elles encouragent la surexpansion et les techniques de production coûteuses plutôt que de se concentrer sur ce que les clients veulent vraiment. Un exemple est les 120 millions de dollars que le gouvernement britannique a offert à la DeLorean Motor Company dans les années 1970 (plus de la moitié de ses coûts de démarrage) pour produire son célèbre modèle «aile de mouette» dans une Irlande du Nord à fort taux de chômage.

Mais la demande n'était pas là, l'entreprise a fait faillite et les emplois et l'argent des contribuables ont été perdus. Une autre caractéristique intéressante de cette affaire, qui rappelle le début de cette section, est que le gouvernement britannique a estimé qu'il devait égaler ou surpasser l'autre prétendant de DeLorean, le gouvernement irlandais. Essayer d'égaler ou de surpasser les mauvaises incitations offertes par d'autres gouvernements est une certaine façon de gaspiller beaucoup d'argent public sans aucun effet positif.

9. L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Que peut-on faire alors de manière plus positive pour stimuler l'esprit d'entreprise et étendre ses nombreux avantages à la société et à la vie économique? Un bon début pourrait être de se pencher sur les institutions de certains pays qui sont généralement reconnus comme étant très entrepreneurs et de voir quelles leçons pourraient en être tirées.

Pourquoi les États-Unis sont-ils si entrepreneurs?

À tous égards, les États-Unis sont certainement un pays entrepreneur. Alors, est-ce que ses institutions nous donnent des indices?

Éducation ? La force éducative et de recherche d'un pays est-elle peut être importante pour encourager l'innovation et l'esprit d'entreprise? Les États-Unis comptent plusieurs des meilleures universités et instituts de recherche du monde. Mais dans le monde, il n'y a pas de lien évident entre l'esprit d'entreprise et les dépenses de recherche.

La taille du marché? La taille du marché local est-elle un facteur, un grand marché intérieur aidant les entrepreneurs à gagner des clients et à se développer? Certes, les États-Unis sont un grand pays, avec une population de plus de 325 millions d'habitants. Mais encore une fois, il n'y a pas de lien clair entre la taille du marché domestique et les taux d'entrepreneuriat.

L'UE a une population encore plus importante (445 millions) et bénéficie de la libre circulation des produits (et, pour la plupart, des personnes) entre ses États membres. Néanmoins, sur la plupart des mesures, il est beaucoup moins entrepreneurial que les États-Unis.

Autres facteurs ? D'autres facteurs semblent cependant beaucoup plus importants. Ils comprennent l'accès au capital, la liberté d'innovation et d'action, la culture, la fiscalité, la réglementation, la qualité de la gestion et les institutions juridiques et autres du pays. Il vaut donc la peine de les examiner plus en détail.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Richesse, liberté et culture

Richesse et capital. Les États-Unis sont riches, avec une bonne éducation et un système de protection sociale étendu. Presque tout le monde, par conséquent, possède les bases pédagogiques nécessaires pour démarrer une entreprise et a accès au capital nécessaire provenant de l'épargne, des amis et de la famille. Un meilleur accès au capital peut expliquer en grande partie les raisons pour lesquelles les pays plus riches ont tendance à être plus entreprenants (même s'il se peut, à l'inverse, que les pays plus entreprenants aient tendance à générer plus de richesse).

Liberté. Il y a aussi plus de liberté personnelle aux États-Unis que dans la plupart des autres pays. Cela donne-t-il peut-être aux entrepreneurs la possibilité d'expérimenter de nouveaux produits et de nouvelles façons de faire des affaires? Les statistiques suggèrent certainement que, quelle qu'en soit la raison, liberté et esprit d'entreprise vont de pair.

Les pays en tête de *l'indice de la liberté économique* du monde de l'Institut Fraser figurent également en tête des *mesures d'entrepreneuriat* (Kreft et Sobel 2005). Il existe également une forte corrélation (0,87) entre les scores de liberté des pays sur l'indice de liberté économique de la *Heritage Foundation 2019* et leur dynamisme entrepreneurial tel que mesuré par le score du pilier de l'environnement des affaires de *l'indice de prospérité* du Legatum Institute (Kim 2020). Et il existe également une forte corrélation (0,77) entre le score global des pays dans l'indice de liberté économique et leur score dans l'indice mondial de l'innovation publié par l'Université Cornell, l'INSEAD et l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (ibid.).

[L]es sociétés qui innovent le plus sont celles qui ont le plus de liberté pour échanger des idées. C'est la liberté, et non la direction de l'État, qui a fait de la Grande-Bretagne victorienne et de la Californie moderne des foyers d'innovation. C'est le dirigisme d'État qui a empêché la Russie de Staline, la Chine de Mao [et] le Zimbabwe de Mugabe ... d'être des foyers similaires.

- Matt Ridley, freemarketconservatives.org

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

En d'autres termes, ce n'est pas seulement la richesse qui est importante, mais aussi la liberté. Environ trente-cinq pays sont plus riches que l'Estonie, par exemple, mais ils obtiennent de bons résultats tant en termes de liberté que d'entrepreneuriat.

Il y a de bonnes raisons pour lesquelles il devrait en être ainsi. Selon Matt Ridley (2020), l'État mérite rarement le mérite d'avoir suscité l'innovation. «Beaucoup plus souvent », écrit-il, «les inventions et les découvertes émergent par hasard et par l'échange d'idées, et sont poussées, tirées, moulées, transformées et mises en vie par des personnes agissant en tant qu'individus, entreprises, marchés et oui, parfois fonctionnaires ». L'innovation est un processus évolutif qui fonctionne le mieux si les gens sont libres de chercher de nouvelles et meilleures façons de faire les choses.

Ouverture. Une culture ouverte semble être un autre facteur important. Les États-Unis, par exemple, sont un lieu accueillant pour les entrepreneurs. Et Deirdre McCloskey soutient que les attitudes positives envers les entreprises encouragent l'esprit d'entreprise - et l'ont toujours fait. De telles «valeurs bourgeoises», dit-elle, expliquent l'expansion du commerce en Angleterre avant et pendant la révolution industrielle; et les mêmes valeurs sont vivantes aux États-Unis aujourd'hui (McCloskey 2007).

Dans le cadre de cette même culture américaine, l'auto-amélioration est considérée comme positive, et les gens sont plus réticents à compter sur les avantages de l'État qu'ils ne le sont dans de nombreux autres endroits. Les entrepreneurs et les super-entrepreneurs ne sont pas vilipendés, comme ils le sont dans les pays plus socialistes, mais généralement admirés. Et les échecs passés de quelqu'un ne l'empêchent pas d'être pris au sérieux et d'essayer à nouveau.

Innovation sans permission

Certains systèmes juridiques semblent être bien meilleurs pour encourager l'entrepreneuriat que d'autres. L'entrepreneuriat est deux fois plus répandu dans la tradition juridique anglaise que dans la tradition juridique allemande, par exemple. Plus remarquable encore, il est trois fois plus grand dans la tradition anglaise que le scandinave, et cinq fois plus grand que le français (Sanandaji et Sanandaji 2014).

Des traditions juridiques contrastées. Une explication possible de ces différences surprenantes est que la tradition juridique anglaise a été construite sur la common law, qui est «ascendante». La plupart des décisions sont prises par les tribunaux, en réponse à des problèmes réels, et non par les autorités politiques conformément à leurs propres opinions et préjugés. S'il existe des principes généraux sur les actions «raisonnables», les individus sont généralement libres de faire ce qu'ils veulent, tant que cela ne nuit pas à autrui. Cela est bien sûr bon pour les innovateurs. Ce n'est qu'en cas de différend - si, par exemple, les résidents locaux se plaignent des déchets et de la congestion causés par les fourgons alimentaires «pop-up» dans leur rue - que les tribunaux sont appelés à se prononcer.

D'autres traditions, dérivées du droit romain ou napoléonien, sont des systèmes «descendants». La présomption est qu'une action n'est autorisée que si les autorités gouvernementales le permettent spécifiquement. Par exemple, les suppléments vitaminiques peuvent ne faire de mal à personne, mais ces systèmes juridiques peuvent exiger des producteurs qu'ils aient une autorisation spécifique pour les fournir; et s'il n'existe pas de règles pour cela, elles doivent être créées. Cette bureaucratie supplémentaire est manifestement mauvaise pour les innovateurs. Et il est plus difficile pour les nouvelles entreprises de parcourir des milliers de pages de règles que de s'assurer que leurs activités respectent quelques grands principes.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Répandre la bureaucratie. En effet, ces systèmes semblent engendrer des règles réglementaires encore plus nombreuses (et plus détaillées).

Les régulateurs eux-mêmes n'auraient pas de travail s'ils simplifiaient et réduisaient la charge administrative. Au contraire, en l'étendant et en l'approfondissant, ils peuvent contribuer à se protéger contre les attaques et démontrer leur diligence et leur valeur.

Mais les règles de plus en plus nombreuses que ces systèmes juridiques génèrent peuvent signifier que les innovateurs doivent affronter une armée de régulateurs même pour démarrer une entreprise, sans parler de la gérer. Et tout comme un gouvernement autoritaire engendre le copinage et la corruption, de tels systèmes juridiques restrictifs engendrent encore plus de réglementations plus détaillées et encore plus de fonctionnaires.

En outre, de nombreux pays adoptent de plus en plus le «principe de précaution» selon lequel il vaut mieux prévenir que guérir. Souvent en réponse à des groupes de pression inquiets concernant, par exemple, l'effet des émissions sur le climat ou les dangers potentiels des aliments génétiquement modifiés, les gouvernements imposent des «restrictions préalables» aux innovations, imposant aux entrepreneurs de prouver que leur innovation est bénigne. Là encore, cela n'encourage pas l'innovation et la prise de risques.

Agenda pour la croissance. En revanche, le système plus ouvert des pays de **common law** encourage l'innovation et la prise de risque, et il n'est pas surprenant que ces pays mènent généralement non seulement la liberté et la facilité de faire des affaires, mais aussi les tableaux de classement de l'entrepreneuriat et de l'innovation aussi.

Un programme politique visant à encourager cette innovation s'appuierait sur la tradition juridique ascendante et « Innovation sans permission» (comme l'appelle l'économiste américain contemporain Adam Thierer) la valeur par défaut.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Le programme supprimerait également d'autres barrières à l'entrée et accueillerait favorablement la concurrence. Il défendrait la liberté d'expression et la liberté d'action, par exemple. Elle s'appuierait sur une common law fondée sur des principes plutôt que sur des règles, des permis et des licences détaillés. Et toute restriction à l'action ne serait imposée que sur la base de coûts et bénéfices objectifs (Thierer 2014).

L'importance de la fiscalité

Il est douteux que nombre des valeurs culturelles, morales et juridiques mentionnées ci-dessus puissent être facilement transplantées dans d'autres pays - bien que la croissance rapide des entreprises entrepreneuriales dans certains pays postsocialistes puisse suggérer qu'elles peuvent se développer n'importe où. Une chose qui pourrait être plus facile à reproduire, cependant, est le régime fiscal et réglementaire relativement favorable aux États-Unis. Il s'avère que la politique fiscale est si importante pour l'entrepreneuriat que la baisse des taux d'imposition pourrait à elle seule expliquer la forte incidence de l'entrepreneuriat aux États-Unis.

Parce que l'économie dominante ignore ou interprète largement l'esprit d'entreprise, les politiques fiscales dominantes qui découlent d'une telle réflexion y font mal. Au mieux, ils ignorent ses caractéristiques et ses besoins uniques. Au pire, ils la paralysent.

Sensibilité fiscale. La vue des manuels prend les entreprises comme données et permanentes. Il ignore comment et pourquoi les entreprises voient le jour, comment elles se développent et se développent, pourquoi elles ferment leurs portes et quels sont leurs différents besoins à différentes étapes de leur vie.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

La «firme» de manuels ressemble plus à une entreprise de services publics établie de longue date. La présomption est que l'entreprise investit du capital, ce qui génère une récompense prévisible. Si tel est le cas, les taux d'imposition importent peu: l'entreprise de manuels continue malgré tout, répercutant toute augmentation d'impôt sur ses clients et ses travailleurs sous la forme de prix plus élevés ou de salaires inférieurs.

Les vraies entreprises, cependant, ne sont pas comme ça - en particulier les entreprises entrepreneuriales. Ils vivent dans un monde incertain. Ils ne peuvent pas prédire avec précision si leurs investissements porteront leurs fruits ou non. D'innombrables événements - nouvelle concurrence, évolution de la demande des clients, pénuries d'approvisionnement, erreurs de gestion - peuvent transformer les profits futurs potentiels en pertes réelles et présentes.

La fiscalité fait donc une grande différence dans les calculs des entrepreneurs. Les taxes sur les entreprises, leur capital, leurs approvisionnements, leurs produits, leurs travailleurs ou leurs clients augmentent tous les risques de pertes et d'échecs. Les entrepreneurs potentiels doivent être beaucoup plus sélectifs dans leurs projets, car ils devront générer des revenus plus élevés pour être raisonnablement confiants de réaliser un rendement après impôt. Mais les revenus et les rendements ne sont jamais certains. Par conséquent, moins de ces entrepreneurs potentiels choisiront de poursuivre leurs projets et les innovations plus risquées ne se produiront pas (Bloc 2016).

Les entrepreneurs considèrent la fiscalité comme l'un des principaux problèmes auxquels ils sont confrontés. Elles sont beaucoup plus sensibles aux taux d'imposition que les grandes entreprises.

En effet, la Fondation fiscale estime que chaque augmentation de 1 pour cent de l'impôt américain sur les sociétés entraîne une baisse de 3,7 pour cent du nombre de nouvelles immatriculations de sociétés; tandis qu'une réduction de 10% des taux d'imposition sur le revenu entraîne une augmentation de 12% des nouvelles embauches (Watson et Kaeding 2019).

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Certains pays tentent de compenser cette sensibilité et d'encourager la croissance des petites entreprises en taxant davantage le capital que le travail, de sorte que les impôts pèsent plus lourdement sur les grandes entreprises à forte intensité de capital (Henrekson et Sanandaji 2008). Mais ce fardeau supplémentaire peut nuire à l'innovation au sein des grandes entreprises. Et cela peut également nuire aux petites entreprises.

Leurs gains ne se répartissent pas parfaitement en revenus du travail et du capital ; Les revenus des entrepreneurs en démarrage sont souvent aussi leur capital, car ils utilisent leurs revenus pour réinvestir dans l'entreprise. La taxe peut donc imposer un fardeau à ce qu'elle veut promouvoir.

Taxes exceptionnelles. Il en va de même pour les taxes «exceptionnelles». Selon la théorie économique courante, si les bénéfices proviennent d'une chance accidentelle, les taxer n'affecte pas le comportement des entreprises. Par exemple, lorsqu'en 2007-8 le prix du pétrole brut est passé de 60 \$ à 140 \$ le baril (principalement en raison des troubles politiques au Moyen-Orient), les compagnies pétrolières britanniques de la mer du Nord ont réalisé des «bénéfices exceptionnels» à court terme, ce que le gouvernement britannique considéré comme taxant. Bien que le prix ait rapidement chuté et que la politique ait été abandonnée, les fonctionnaires du Trésor britannique ont pensé que la taxe aurait un effet neutre car elle ne taxait que la chance, pas l'entreprise.

Mais les taxes exceptionnelles ne sont pas neutres. Les entrepreneurs savent qu'ils peuvent être chanceux ou malchanceux. S'ils croient qu'ils vont supporter leurs pertes de malchance mais perdent leurs gains de chance, cela augmente leur risque (et, puisque les taxes exceptionnelles sont arbitraires, leur incertitude) et les décourage donc d'agir de manière entrepreneuriale.

Par exemple, ils peuvent être plus réticents à développer des carburants alternatifs dans l'espoir de profiter de toute perturbation politique future des approvisionnements en pétrole; et le public se voit refuser ce choix et cette sécurité.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

En outre, même la chance n'est pas gratuite: un problème d'approvisionnement en un seul endroit signifie que la nouvelle production doit être mise en ligne depuis ailleurs et les réseaux de distribution doivent être détournés en conséquence. Les taxes exceptionnelles ignorent ce surcoût et découragent les entrepreneurs de préparer de telles réponses - au détriment des consommateurs.

De plus, le découragement causé par les taxes exceptionnelles est beaucoup plus important pour les petites entreprises que pour les grandes. Les start-ups entrepreneuriales peuvent être riches en connaissances et capables de repérer les opportunités, mais elles ont généralement beaucoup moins de capital et de liquidités que les grandes entreprises. Alors qu'une grande entreprise peut donc absorber des factures d'impôts imprévues en vendant des actifs ou en puisant dans des réserves, les plus petites peuvent ne pas avoir d'actifs vendables ou de liquidités disponibles. Le capital et l'argent dont ils disposent proviennent souvent de l'épargne de l'entrepreneur et sont immédiatement réinvestis dans l'entreprise.

De plus, les entreprises nouvelles ou petites ont beaucoup moins de capacité à lever des financements auprès des banques ou des actionnaires pour faire face à des factures imprévues. En outre, il leur est plus difficile de transformer leurs activités en secteurs d'activité moins vulnérables aux impôts imprévus, comme le peuvent les grandes entreprises: elles peuvent ne pas avoir d'autres lignes à développer et ne pas vouloir faire autre chose de toute façon.

Taxes sur les options d'achat d'actions. Comme nous l'avons vu, le capital-risque joue un rôle important dans la transformation des idées et des start-ups en entreprises viables à long terme. Il est à noter que l'Europe est en retard sur les États-Unis en matière d'activité de capital-risque - et, peut-être en conséquence, de start-ups et d'entreprises en croissance, même si les marchés financiers européens sont par ailleurs solides. Une des raisons pourrait être le traitement fiscal différent des options d'achat d'actions des employés (Henrekson et Sanandaji 2018).

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Le risque d'échec est élevé dans les entreprises nouvelles et innovantes. Pour gérer ce risque, les fournisseurs de capital-risque rémunèrent souvent les fondateurs et les employés clés avec des options d'achat d'actions plutôt qu'en espèces uniquement. Si les taux d'imposition sont bas sur ces options d'achat d'actions, cela rend l'investissement dans les entreprises entrepreneuriales plus attrayant, attirant des capitaux et des talents dans ces secteurs et stimulant l'innovation.

Aux États-Unis, la taxe est en effet faible parce que les revenus des options d'achat d'actions des employés sont traités comme des gains en capital; les bénéfices peuvent être reportés et l'impôt différé jusqu'à ce que l'action soit finalement vendue. En conséquence, les États-Unis ont plus d'activités de capital-risque que l'Europe. Cela augmente à son tour la probabilité que les entreprises innovantes atteignent une croissance élevée. Et puis, les avantages plus larges de cette croissance entrepreneuriale se répandent dans toute l'économie. Cependant, étant donné que le secteur entrepreneurial est relativement petit, des avantages aussi importants et généraux peuvent être obtenus au prix de très peu d'impôts abandonnés par le Trésor.

Autres problèmes fiscaux. Étant donné que la théorie économique dominante ne tient pas suffisamment compte des entreprises entrepreneuriales et de leurs besoins particuliers, les concepteurs de politiques économiques présentent généralement les impôts des particuliers et des sociétés à des niveaux qui découragent la prise de risques par les entrepreneurs.

Des impôts plus élevés (et imprévisibles) augmentent considérablement les risques encourus par les entrepreneurs et réduisent la capacité des nouvelles entreprises à court d'argent à se permettre le talent et l'équipement dont elles ont besoin. Ils rendent également plus difficile l'accès des start-ups au capital. En raison des risques encourus, la disponibilité du capital-risque est très sensible aux rendements attendus des investissements. Des impôts élevés et imprévisibles réduisent ces rendements et constituent donc un découragement majeur.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Des taux d'imposition trop élevés stimulent également l'évasion et la fraude. Cela peut déjà être plus courant dans les start-ups et les petites entreprises où les normes comptables et les contrôles financiers peuvent être moins rigoureux et moins compris. Et les entrepreneurs, les chercheurs et les scientifiques sont mobiles.

Ils peuvent éviter des impôts trop élevés en participant à la «fuite des cerveaux» et en migrant vers des pays à faible fiscalité. Malheureusement, cela laisse leur pays d'origine dépourvu de talents, moins dynamique et privé des avantages de leur imagination, de leurs efforts, de leur innovation et de leur contribution à la croissance économique future.

Le fardeau réglementaire

Il est plus facile de quantifier l'impact des impôts sur les entreprises que de quantifier le fardeau de la réglementation auquel elles sont confrontées. Cependant, il existe quelques mesures simples qui peuvent fournir des indications approximatives, telles que le temps, les formalités administratives et le coût d'enregistrement d'une nouvelle entreprise. Après tout, plus il est difficile de créer une nouvelle entreprise, moins il y aura de personnes. Ou ils peuvent créer des entreprises informelles qui, étant en dehors de la loi, peuvent être incapables de fonctionner de manière très efficace. Par exemple, leurs propriétaires peuvent sous-investir dans les locaux et les équipements, sachant qu'à tout moment les autorités (parfois corrompues) pourraient les fermer et confisquer (ou voler) leurs biens.

Heureusement, le temps nécessaire pour démarrer une entreprise est passé d'une moyenne mondiale de 50 jours en 2003 à moins de 20 jours maintenant⁴. Mais il existe encore de grandes variations. Au Venezuela, le chiffre est de 230 jours; en République démocratique populaire lao, il est de 173 jours; au Cambodge 99 jours.

⁴ Projet Doing Business de la Banque mondiale.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

À l'autre extrémité de l'échelle, il ne faut que quatre jours pour démarrer une entreprise aux États-Unis, deux en Australie, au Canada, à Hong Kong et à Singapour, et un seul en Géorgie et en Nouvelle-Zélande. En Estonie, les entreprises peuvent être créées instantanément en ligne. Là encore, il y a un schéma clair: démarrer une entreprise est rapide dans les pays libres et entrepreneuriaux, lent dans les pays moins libres et moins entrepreneuriaux. Ce n'est peut-être pas non plus un hasard s'il est deux fois plus rapide de créer une entreprise dans des pays à revenu élevé que partout ailleurs.

Et les pays à revenu plus élevé, comme nous l'avons vu, sont généralement des pays plus entrepreneuriaux.

Il est plus difficile de mesurer le fardeau financier des réglementations - ou même leur nombre. L'acquis communautaire (l'ensemble des lois et règlements de l'UE sur les entreprises, les organismes de bienfaisance et les personnes) comprend 35 chapitres; officiellement, il compte 110 000 pages et augmente de 5 000 pages par an - bien que personne ne semble le savoir avec certitude et certaines estimations placent les chiffres à deux fois plus. Ces grands organes de réglementation pèsent le plus lourdement sur les petites et les entreprises en démarrage, qui sont moins en mesure de s'y conformer (ou même ont le temps de les lire et de les comprendre) que les grandes entreprises avec leurs services de conformité expérimentés.

Une réglementation trop nombreuse et trop ardue sur les petites entreprises encourage la corruption. Au Népal, par exemple, une enquête menée en 2013 par Samriddhi (The Prosperity Foundation) a révélé que les commerçants locaux devaient s'enregistrer auprès de quatre agences gouvernementales différentes, étaient surveillés par six agences différentes et devaient se conformer à plus de 15 lois. Sans surprise, aucun des 268 magasins interrogés n'avait toutes les inscriptions nécessaires, étant souvent simplement trop petits pour faire face à autant de réglementation.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

En raison du manque de paperasse, les petits commerçants ont du mal à emprunter pour se développer, de sorte que leurs entreprises restent trop petites de manière inefficace. Pendant ce temps, la police locale et les agents commerciaux menacent régulièrement de les fermer à moins qu'ils ne versent un pot-de-vin pour que les fonctionnaires ignorent la brèche (Samridhhi Foundation 2013).

Ce n'est pas non plus simplement un problème des pays en développement. L'ouverture d'un restaurant à San Francisco, par exemple, nécessite 14 permis différents, y compris la planification, la construction, l'incendie, les services publics et autres. Certains impliquent un temps, des efforts et des coûts financiers considérables. Si de l'alcool doit être servi, par exemple, le futur restaurateur doit poster chaque résident à moins de 500 pieds. Ensemble, ces différents processus peuvent prendre neuf mois, ce qui coûte souvent à l'entrepreneur des milliers de dollars de loyer dans des locaux qui ne peuvent pas être utilisés tant que chaque dernier permis n'a pas été approuvé par les fonctionnaires (Tuder 2017).

Il est souvent suggéré que la réduction de la réglementation conduira le public à obtenir des produits de qualité inférieure ou dangereux, que des monopoles se formeront ou que les commerçants sous-paieront cyniquement les employés ou pollueront l'environnement. Les études suggèrent qu'une réglementation bien conçue peut en effet améliorer les choses sur tous ces fronts et stimuler la croissance économique dans le processus. Mais ils montrent également que les économies fortement réglementées ont une croissance économique plus faible que les économies moins réglementées (Gorgens et al. 2003; voir aussi Djankov et al. 2006).

Une réglementation bien conçue est, en tout cas, l'exception, pas la règle. La plupart des réglementations sont motivées par des agendas politiques plutôt que par des preuves et une rationalité économique. En outre, les grandes entreprises, avec leurs budgets de lobbying plus importants, ont une influence disproportionnée sur les réglementations adoptées. Cela leur permet de protéger leur entreprise contre les nouveaux arrivants. La réduction de la concurrence qui en résulte signifie que les clients doivent accepter des produits moins innovants, une qualité inférieure et des prix plus élevés.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Ils ont également moins de capacité à boycotter les entreprises qui, selon eux, font du commerce de manière injuste ou irresponsable. Et comme une réglementation stricte rend les citoyens moins riches, ils ont moins d'argent à dépenser (après avoir fourni les éléments essentiels de la nourriture, du logement, des vêtements, des services publics et des soins de santé) pour améliorer les normes environnementales - en passant d'une électricité bon marché au charbon à des exemple.

Ce n'est que l'entrepreneuriat compétitif, grâce à la valeur plus élevée et à la croissance économique qu'il génère, qui nous permet de nous attaquer à ces problèmes.

Les bonnes conditions

L'entrepreneuriat exige non seulement les bonnes conditions pour les entrepreneurs eux-mêmes, mais aussi les bonnes conditions pour leurs investisseurs, travailleurs et clients.

Les entrepreneurs ont besoin d'un bon accès aux capitaux, aux compétences en gestion et aux conseils; eux et leurs clients ont également besoin d'un environnement politique et économique stable. Ce n'est qu'alors que les gens pourront planifier et investir pour l'avenir en toute confiance.

Propriété et justice. Il existe une corrélation positive entre la force et la sécurité des droits de propriété dans un pays et son taux d'entrepreneuriat (Sanandaji et Lee 2013). Compte tenu de l'incertitude qui règne dans toute entreprise, la sécurité des droits de propriété et l'état de droit sont essentiels à la décision des gens de risquer leur argent et leurs efforts. Il est inutile que les agriculteurs plantent une culture, par exemple, s'ils s'attendent à ce que la récolte leur soit volée sous la menace d'une arme.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Le besoin de droits de propriété sûrs - y compris les droits d'auteur, les brevets, les marques et autres propriétés «intellectuelles» - est encore plus grand pour les entrepreneurs. La plupart des entreprises échouent et la plupart des investissements entrepreneuriaux ne sont pas rentables. Donc, si les gens veulent prendre ces risques entrepreneuriaux, ils doivent être sûrs qu'ils peuvent récolter la récompense de quelques-uns qui réussissent.

Ce n'est pas seulement l'avidité privée que la propriété doit être protégée. Les entrepreneurs sont moins susceptibles de renoncer à leur emploi, de démarrer une nouvelle entreprise et de la gérer jusqu'à la rentabilité, s'ils craignent que le gouvernement lui-même puisse en taxer arbitrairement le produit, les fermer pour des raisons politiques ou permettre aux fonctionnaires d'extraire des pots-de-vin paralysants d'eux. Il doit y avoir une règle de droit qui traite le vol et l'exploitation par les politiciens et les fonctionnaires de la même manière que le vol et l'exploitation par des individus et des gangs. Et il doit y avoir une justice forte et indépendante pour soutenir cela.

Si le système judiciaire est faible ou corrompu, les gens n'auront guère confiance en lui. En effet, les gens y verront un risque potentiellement énorme: les voleurs peuvent vous voler des choses, mais ils ne peuvent pas vous interdire de faire du commerce ou vous jeter en prison. Cela les rendra très réticents à faire des investissements entrepreneuriaux. Pour les mêmes raisons, le pouvoir politique et officiel doit être limité afin que ceux qui sont au pouvoir ne puissent pas agir arbitrairement pour exploiter les autres (en confisquant la propriété des groupes qui s'y opposent, par exemple) et ignorer les droits individuels et civiques des gens (Butler à paraître).

Ouverture. L'ouverture d'un pays aux capitaux étrangers et à la migration est un autre facteur important. Comme nous l'avons vu, de nombreux entrepreneurs sont des immigrants. Ce sont des gens qui ont eu le courage, l'énergie et l'esprit d'entreprise pour quitter leur patrie et repartir à zéro ailleurs - tous des traits qui sont utiles à un entrepreneur. Et ils sont plus susceptibles de voir des opportunités que les habitants, liés à la culture et à l'imagination dominantes, pourraient manquer.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Les politiques visant à attirer (et à retenir) les immigrants entrepreneurs peuvent inclure des visas de travail pour les étudiants afin qu'ils puissent étudier dans le pays d'accueil et rester pour travailler pour une entreprise dans leur domaine d'intérêt.

Ou même de créer leur propre entreprise: plusieurs pays ont des visas spéciaux pour les entrepreneurs étrangers, et plus encore des visas spéciaux accordant la résidence aux investisseurs. Mais une politique de migration ouverte qui attire et retient tout travailleur, qualifié ou non, a une chance disproportionnellement élevée d'attirer des personnes dotées d'un esprit d'entreprise et, plus généralement, de promouvoir la prospérité et de réduire la pauvreté (Caplan à paraître).

Culture. Des institutions telles que la tradition juridique, la nature et la sécurité des droits de propriété, l'indépendance du pouvoir judiciaire, les limites des gouvernements, la défense des droits ou les attitudes à l'égard de la migration font toutes partie d'une culture plus générale des principes, de la moralité et croyances. Il n'est pas facile de reproduire ces principes profonds dans une autre culture à laquelle ils sont étrangers.

Néanmoins, l'esprit d'entreprise est fort presque partout. Même dans les pays les plus réglementés, les gens font preuve d'une remarquable ingéniosité pour contourner les règles officielles afin d'améliorer leur vie et celle de leur famille. Les gens sont extrêmement ingénieux pour faire face aux problèmes et saisir les opportunités; leur esprit d'entreprise se déchaîne assez facilement. Ainsi, tout ce qui peut être fait pour le libérer, et le faire passer d'improductif à productif, peut apporter de grands avantages à la communauté.

Pour les gouvernements, cela signifie des choses comme comprendre les réalités du marché du capital-risque et les besoins particuliers des entrepreneurs; tirer parti de l'éducation et de la recherche; être ouvert aux migrants et aux capitaux étrangers; adopter une vision à long terme plutôt que de tenter des solutions rapides; pas de programmes de soutien à l'ingénierie excessive; éviter les subventions initiales et les allègements fiscaux; se méfier des consultants; et éviter les erreurs des autres.

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

L'importance de la gestion

Une telle approche peut stimuler la créativité, la génération d'idées, l'innovation et la prise de risque (Dumitriu 2019b). Cependant, pour transformer des idées en affaires rentables, les entrepreneurs ont également besoin de compétences techniques et de capacités organisationnelles (Ward 2005).

Les entreprises peuvent réussir ou échouer pour diverses raisons (Paul Graham (2006) identifie 18 raisons différentes de l'échec), mais une bonne ou une mauvaise gestion est particulièrement importante. Les entrepreneurs ont souvent du mal à gérer les mécanismes de gestion d'une entreprise, à contrôler les coûts, à s'adapter à une croissance rapide ou à atteindre les clients. Transformer les bonnes idées en succès commercial nécessite une bonne gestion.

Les gestionnaires eux-mêmes sont, en un sens, entrepreneurs. Par exemple, ils peuvent trouver des moyens innovants d'accroître la satisfaction des clients, de sorte que les gens croient qu'ils tirent encore plus de valeur du produit de l'entrepreneur. Ils pourraient trouver des moyens de rendre les produits anciens et sous-évalués plus attrayants ou plus utiles. Et tout comme les entrepreneurs combinent des ressources productives de manière nouvelle pour créer des produits meilleurs ou moins chers, les gestionnaires combinent les ressources humaines pour rendre ces produits plus attrayants pour les clients.

L'écart important entre les entreprises les plus productives et les moins productives peut avoir de nombreuses causes - pas seulement des taux d'intérêt bas qui maintiennent en vie les entreprises «zombies», mais peut-être une réglementation, une faible concurrence ou une éducation médiocre. Cependant, une grande partie de l'écart pourrait être attribuable à la qualité de la gestion dans différentes entreprises. Les meilleures entreprises surveillent leurs activités et tentent d'améliorer leurs performances, en promouvant les choses et les personnes qui réussissent le mieux et en corrigeant l'échec lorsqu'elles le trouvent. Les entreprises les moins productives ne le font pas (Dumitriu 2019b). Compte tenu des avantages potentiels d'une bonne gestion, il est surprenant que les bonnes pratiques ne se propagent pas nécessairement. Mais les entreprises sous-performances pourraient même ne pas se rendre compte qu'elles se trompent.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

Peut-être que les moins performants sont tellement concentrés sur les tâches essentielles de la production qu'ils n'ont pas le temps de réfléchir aux problèmes de gestion plus larges. Peut-être ne peuvent-ils imaginer quels aspects de leur fonctionnement pourraient être facilement améliorés. Ils peuvent manquer de motivation pour faire les choses différemment ou craindre le changement. Ils peuvent essayer de mettre en œuvre des réformes mais ont du mal à les faire fonctionner.

La gestion entrepreneuriale dans la nouvelle entreprise a quatre exigences: elle nécessite, tout d'abord, une concentration sur le marché. Cela nécessite, deuxièmement, une prospective financière, et surtout une planification des flux de trésorerie et des besoins en capital à venir. Il faut, troisièmement, constituer une équipe de direction bien avant que la nouvelle entreprise n'en ait réellement besoin et bien avant de pouvoir se le permettre. Et enfin, elle exige de l'entrepreneur fondateur une décision concernant son propre rôle, son domaine de travail et ses relations.

- Peter F. Drucker, Innovation et entrepreneuriat

The Entrepreneurs Network, un groupe de réflexion britannique, note qu'en Inde, le simple fait de donner aux petites entreprises des conseils de gestion gratuits a augmenté la productivité de la gestion de 11 pour cent (ibid.). La chose la plus efficace qu'un gouvernement puisse faire pour stimuler le succès des entrepreneurs peut donc être de s'assurer qu'ils ont accès à de tels conseils.

Le Réseau suggère également que les gouvernements essaient d'aider les entrepreneurs à identifier les meilleures idées de gestion en encourageant les essais de différents systèmes et techniques de formation en gestion.

Ils devraient également autoriser ou encourager les entreprises à investir dans l'amélioration de leurs capacités de gestion, peut-être par l'apprentissage. Les réseaux peer-to-peer pour partager les bonnes pratiques sont également importants: grâce à cette technique, la Chine a augmenté les revenus des entreprises de 8%, augmentant ainsi la rentabilité et la productivité des dirigeants (ibid.).

UNE INTRODUCTION A L'ENTREPRENEURIAT

Les leçons

Certes, nous devrions nous soucier de stimuler l'esprit d'entreprise pour toutes les raisons évoquées au début de ce livre; et le gouvernement peut jouer un rôle à cet égard. Mais cela devrait être un amour «dur», pas un flux d'allégations fiscales, de subventions, de subventions et d'autres cadeaux, dit le Réseau. Si les entrepreneurs se plaignent souvent de manquer de fonds, tout le monde aussi: la finance n'est pas le plus grand obstacle au démarrage d'une entreprise, qui ne nécessite généralement pas beaucoup de capital.

Les finances publiques, cependant, encouragent la création d'entreprises exagérées qui sont fondamentalement non viables et rendent les entrepreneurs trop optimistes. Les meilleures entreprises et les plus durables ne sont pas «créées» mais évoluent et se développent naturellement à partir de petites start-ups, suivant les demandes de leurs clients.

Une autre idée courante est que les gouvernements doivent améliorer l'éducation, la formation et les compétences. Certes, toutes ces choses aident à créer et à nourrir les entreprises entrepreneuriales. Mais ils ne doivent pas être fournis par le gouvernement, qui a tendance à les fournir d'une manière très bureaucratique qui peut ne pas être en phase avec les besoins du marché. Les entrepreneurs n'ont pas besoin de programmes de formation gérés par la fonction publique.

Les gens en apprennent plus sur les affaires au travail qu'ils ne le pourraient jamais dans les salles de classe ou les écoles de formation. Et les entrepreneurs savent qui former, de quelle manière et dans quel but mieux que les fonctionnaires éloignés.

Au lieu d'offrir une formation, les gouvernements doivent permettre aux gens de cultiver leur propre capital humain. Cela pourrait signifier structurer le système fiscal pour soutenir la formation et le développement du capital humain.

L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

La libéralisation des échanges et du commerce et un environnement commercial ouvert et concurrentiel sont également essentiels à la diffusion et au succès de l'esprit d'entreprise.

Encore une fois, cela n'oblige pas le gouvernement à mettre en place des bureaucraties pour les petites entreprises. Cela les oblige à supprimer les barrières au commerce international, à accueillir les migrants, à mettre fin à la discrimination à l'égard des femmes et des minorités qui peuvent apporter de nouvelles idées dans les affaires, à simplifier les lois sur l'emploi, les impôts, les charges sociales et les licences, et bien plus encore - en particulier pour les petites entreprises qu'ils impactent le plus. Et cela signifie lutter contre les monopoles (en particulier les monopoles d'État) et réduire les obstacles à l'entrée ou à la création de nouveaux marchés.

Quand Alexandre le Grand a rencontré le philosophe cynique Diogène (qui a évité le confort du monde et a vécu dans un tonneau), il a demandé : « Grand Diogène, que puis-je, avec toute ma richesse et mes armées, faire pour vous ? » Diogène le regarda et lui fit signe de s'éloigner en disant : « Tenez-vous simplement hors du soleil ». Si les gouvernements veulent vraiment que l'entrepreneuriat et ses avantages se développent, se tenir à l'écart de leur soleil semble être un bon conseil.

RÉFÉRENCES

Anderson, S. (2016) Immigrants et startups d'un milliard de dollars. Fondation nationale pour la politique américaine, Policy Brief, mars.
Baumol, W. (1990) Entrepreneuriat: productif, improductif et destructif. *Journal of Political Economy* 98 (5), Partie 1:893-921.

Baumol, W. (2002) La machine d'innovation du marché libre: Analyser le miracle de croissance du capitalisme. Université de Princeton Presse.

Becker, G. (1968) Crime et châtement : une approche économique. *Journal of Political Economy* 76: 169-217.

Block, J. (2016) Impôt sur le revenu des sociétés et entrepreneuriat. IZA World of Labour (<https://wol.iza.org/articles/corporate-income-taxes-and-entrepreneurship>).

Bosma, N. et Kelley, D. (2019) Rapport mondial 2018/2019. Moniteur mondial de l'entrepreneuriat. London Business School: Global Entrepreneurship Research Association (<https://www.gemconsortium.org>).

Brooke, J. (1990) Le Brésil soutient les importations d'ordinateurs. New York Times, 9 juillet.

Butler, E. (à paraître) ***An Introduction to Democracy***. Londres: Institut des affaires économiques.

Caplan, B. (à paraître) *Poverty –A qui blame r?*

De Ridder, M. (2019) Pouvoir de marché et innovation dans l'économie intangible. *Center for Macroeconomics*, document de travail.

Decker, R. A., Haltiwanger, J., Jarmin, R. S. et Miranda, J. (2016) Diminution du dynamisme des entreprises: implications pour la productivité? *Brookings Institution, Hutchins Center Working Paper* 23,

19 septembre (<https://www.brookings.edu/research/declining-business-dynamism-implications-for-productivity/>).

Djankov, S., McLeish, C. et Ramalho, R. (2006) Régulation et croissance. Banque mondiale, document de travail 40722.

Dominiak, P. et Wasilczuk, J. (2017) Institutions formelles: la source de l'entrepreneuriat improductif en Pologne. GUT FME Working Paper Series A, 1/2017 (44), *Faculty of Management and Economics*, Gdansk University of Technology, Gdansk.

Drucker, P. (1985) Innovation et entrepreneuriat. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Dumitriu, S. (2019a) Qu'est-ce qui explique vraiment notre baisse de productivité? CapX, 5 juillet.

Dumitriu, S. (2019b) Questions de gestion. ***The Entrepreneurs Network***, 23 janvier (<https://www.tenentrepreneurs.org/research/management-topics>).

Dumitriu, S. et Stewart, A. (2019) Créateurs d'emplois: les fondateurs immigrés des entreprises britanniques à la croissance la plus rapide. Le réseau des entrepreneurs (<https://www.tenentrepreneurs.org/immigrantfounders>).

Evers-Hillstrom, K. (2018) Les dépenses de lobbying atteignent 3,4 milliards de dollars en 2018, le plus haut depuis 8 ans. OpenSecrets: Center for Responsive Politics, 25 janvier.

Foss, N. et Klein, P. (2010) La vigilance, l'action et les antécédents de l'entrepreneuriat. *Journal of Private Enterprise* 25 (2): 145-64 (https://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2010/07/fk_jope_2010.pdf).

Friedman, M. (1962) Capitalisme et liberté. Presse de l'Université de Chicago.

Gorgens, T., Paldam, M. et Würtz, A. (2003) Comment la régulation publique affecte-t-elle la croissance? Document de travail du Département d'économie 2003-14, Université d'Aarhus.

Graham, P. (2006) Les 18 erreurs qui tuent les startups (<http://paulgraham.com/startupmistakes.html>).

Gutiérrez, G. et Philippon, T. (2019) L'échec de l'entrée gratuite. Bureau national de recherche économique, document de travail 26001, juin.

Hathaway, I. et Litan, R. (2014) Quels sont les moteurs du déclin du taux de formation des entreprises? Une explication partielle. Brookings Institution, Brookings Economic Studies, novembre (https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/driving_decline_firm_formation_rate_hathaway_litan.pdf).

Hayek, F. A. (1978) Concours comme procédure de découverte. Dans les nouvelles études en philosophie, politique, économie et histoire des idées. Londres: Routledge et Kegan Paul.

Henrekson, M. (2020) Comment les institutions du marché du travail affectent l'emploi, la création et la croissance de la productivité. IZA World of Labour 38 (<https://wol.iza.org/articles/how-labor-market-institutions-affect-job-creation-and-productivity-growth/long>).

Henrekson, M. et Sanandaji, T. (2008) Entrepreneuriat et théorie de la fiscalité. Document de travail IFN 732, Research Institute of Industrial Economics (SSRN-id1089367.pdf).

Henrekson, M. et Sanandaji, T. (2011) L'interaction de l'entrepreneuriat et des institutions. Journal of Institutional Economics 7 (1): 47-75 (<https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-institutionnel-economics/article/interaction-of-entrepreneurship-and-institutions/DD9AF1A1BFA6DC0714066B09E9D52E0C>).

Henrekson, M. et Sanandaji, T. (2014) L'activité des petites entreprises ne mesure pas l'esprit d'entreprise. Actes de l'Académie nationale des sciences des États-Unis d'Amérique 111 (5): 1760-65 (<https://www.pnas.org/content/111/5/1760.court>).

Henrekson, M. et Sanandaji, T. (2018) Fiscalité des options d'achat d'actions : une Pièce manquante dans la politique d'innovation européenne? Petite entreprise Economics 51: 411-24.

Kim, A. (2020) Liberté économique: promouvoir les opportunités économiques
tunité et prospérité. Présentation à la Société du Mont Pelerin etc,
Université de Stanford, janvier.

Kirzner, I. (1973) Concurrence et entrepreneuriat. Université de Chicago
Press.

Klein, D. (2009) Soyons pluralistes sur l'entrepreneuriat. À Know bord
et coordination: une interprétation libérale, chapitre 9. Oxford
University Press ([https://www.oxfordscholarship.com/
view / 10.1093
/ acprof: osobl / 9780199355327.001.0001 / acprof-9780199355327-
chapitre-9](https://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:osobl/9780199355327.001.0001/acprof-9780199355327-chapitre-9)).

Klein, P. (2017) Pourquoi le gouvernement ne peut pas être géré comme
une entreprise.

Mises Institute, Mises Wire, 4 septembre ([https://mises.org/fil /
pourquoi-le-gouvernement-ne-peut-etre-gere-](https://mises.org/fil/pourquoi-le-gouvernement-ne-peut-etre-gere-)).

Klein, P. et Foss, N. (2014) La bonne façon de voir l'entrepreneuriat.
Mises Institute, Mises Daily Articles, 19 juillet ([https: //
mises.org/library/right-way-view-entrepreneurship](https://mises.org/library/right-way-view-entrepreneurship)).

Klein, P. et Mariotti, S. (2013) Regard sur l'entrepreneuriat d'un point de
vue théorique, avec l'expert principal Peter Klein. HuffPost, 30
décembre ([https://www.huffpost.com/en
try /
looking-at-
entrepreneursh_b4505632](https://www.huffpost.com/en/try/looking-at-entrepreneursh_b4505632)).

Knight, F. (1921) Risque, incertitude et profit. *Boston et New York:*
Compagnie Houghton Mifflin.

Kreft, S. et Sobel, R. (2005) Politique publique, entrepreneuriat et
liberté. *Cato Journal* 25 (3): 595–616.

Kritikos, A. (2014) Les entrepreneurs et leur impact sur l'emploi et la
croissance économique. *IZA World of Labour* 8 ([https://wol.iza.org/
articles /
entrepreneurs-and-their-impact-on-jobs-and-econ
omic-
growth](https://wol.iza.org/articles/entrepreneurs-and-their-impact-on-jobs-and-economic-growth)).

Lachmann, L. (1986) Le marché comme processus économique. New
York: Basil Blackwell.

Lerner, J. (2009) Boulevard of Broken Dreams: Pourquoi les efforts publics pour stimuler l'entrepreneuriat et le capital-risque ont échoué - et que faire à ce sujet. Presses universitaires de Princeton.

Lofstrom, M. et Wang, C. (2019) Immigrants et entrepreneuriat. IZA World of Labour 85 (<https://wol.iza.org/subject-areas/entrepreneurship>).

March, J. (1991) Whither exploration et exploitation. *Organisation Science* 2 (1): 71-87.

Masnik, M. (2017) La dangereuse montée de l'entrepreneuriat improductif. Techdirt, 18 août ([https://www.techdirt.com/articles / 20170818/00183838020 / dangerous-rise-improductive-entrepreneurship.shtml](https://www.techdirt.com/articles/20170818/00183838020/dangerous-rise-improductive-entrepreneurship.shtml)).

Mazzucato, M. (2013) L'État entrepreneurial. Londres: Presse de l'Anthem

McCloskey, D. (1994) Connaissance et persuasion en économie. La presse de l'Université de Cambridge.

McCloskey, D. (2007) *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Presse de l'Université de Chicago.

McCloskey, D. et Klammer, A. (1995) Un quart du PIB est la persuasion. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 85 (2): 191-95.

McMaken, R. (2014) Version étendue de l'interview de Peter Klein sur l'entrepreneuriat. Mises Institute, Mises Wire Interview Transcription, 8 avril ([https://mises.org/wire/extended-ver sion-peter-kleins-interview-entrepreneurship](https://mises.org/wire/extended-version-peter-kleins-interview-entrepreneurship)).

Medeiros, J. (2019) Cet économiste a un plan pour réparer le capitalisme. Il est temps que nous écoutions tous. Wired, 8 octobre ([https://www.wired.co.uk/article / mariana-mazzucato](https://www.wired.co.uk/article/mariana-mazzucato)).

Miller, D. (1983) Les corrélats de l'entrepreneuriat dans trois types d'entreprises. *Management Science* 29 (7): 770-91.

Mises, L. von (1949) Action humaine. Presse universitaire de Yale.

Mises, L. von (1951) Profit and loss. Dans la planification de la liberté.

Hollande du Sud, IL: Libertarian Press.

Nanda, R. (2016) Financement de l'entrepreneuriat à fort potentiel.

IZA World of Labour (<https://wol.iza.org/articles/financing-high-potential-entrepreneurship>).

NPR (2018) Truquer l'économie. No 829, 9 mars.

Ridley, M. (2020) Comment fonctionne l'innovation. Londres: quatrième état. Samridhi Foundation (2013) La liberté économique compte : la liberté économique affecte-t-elle Kirana Pasals au Népal?

Sanandaji, T. et Leeson, P. (2013) Billionaires. Changement industriel et corporatif 22 (1): 313-37 (<https://academic.oup.com/icc/article/22/1/313/885637>).

Sanandaji, T. et Sanandaji, N. (2014) SuperEntrepreneurs – et comment votre pays peut les obtenir. Londres: Centre for Policy Studies (<https://www.cps.org.uk/research/superentrepreneurs-and-how-your-country-can-get-them/>).

Schaeffer, V. (2015) Entrepreneuriat d'entreprise et créativité dans les grandes entreprises: la pratique des concours de start-up. Journal of Innovation Economics & Management 3 (18): 25-51 (<https://www.cairn.info/revue-journal-of-innovation-economics-2015-3-page-25.htm> #).

Schumpeter, J. (1911) La théorie du développement économique. Nouveau-Brunswick et Londres: éditeurs de transactions.

Schumpeter, J. (1939) Business Cycles: Une analyse théorique, historique et statistique du processus capitaliste. New York: McGraw-Hill.

Seth, S. (2019) Pourquoi l'entrepreneuriat est important pour l'économie. Investopedia, 22 juillet (<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp>).

Smith, A. [1776] (1981) Une enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations. Indianapolis, IN: Liberty Fund.

Solow, R. (1956) Une contribution à la théorie de la croissance économique. *Quarterly Journal of Economics* 70 (1): 65–94.

Stigler, G. (1971) La théorie de la régulation économique. *Bell Journal of Economics and Management Science* 2 (1): 3–21.

Thierer, A. (2014) Innovation sans autorisation: le cas continu pour une liberté technologique globale. Arlington, VA: Mercatus Center de l'Université George Mason.

Tuder, S. (2017) Ce qu'il en coûte réellement pour ouvrir un restaurant à San Francisco. *SF Eater*, 2 juin.

Gouvernement britannique (2011) Changement de gouvernement: l'agenda du leadership. Comité spécial de l'administration publique: rapport 13, session 2010-2012. Chambre des communes.

Office of Advocacy de l'administration américaine des petites entreprises (2014) Nouvelles statistiques sur les entreprises 2004-14.

Vaz-Curado, S. et Mueller, A. (2019) Le concept d'entrepreneur de Schumpeter par rapport à Kirzner.

Revue interdisciplinaire Mises de philosophie, droit et économie 7 (3) (<https://www.revistamises.org.br/misesjournal/article/vue/1223/65>).

Ward, T. (2005) Un modèle intégré d'entrepreneuriat et l'intrapreneuriat. Papier livré au 13e sommet annuel. Conférence sur les petites entreprises technologiques.

Watson, G. et Kaeding, N. (2019) Politique fiscale et entrepreneur- navire: un cadre d'analyse. Washington, DC: Fondation fiscale, 3 avril (<https://taxfoundation.org/tax-policy-entrepreneurship/>).

Weber, M. (1905) L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme. Zook, C. et Allen, J. (2016) Barriers and Pathways to Sustainable Growth: Exploiter le pouvoir de la mentalité du fondateur. Bain & Co., 19 juillet.

A PROPOS DE L'IEA

L'Institut est une organisation caritative de recherche et d'éducation (n° CC 235 351), limitée par la garantie. Sa mission est d'améliorer la compréhension des institutions fondamentales d'une société libre en analysant et en exposant le rôle des marchés dans la résolution des problèmes économiques et sociaux.

L'IEA accomplit sa mission en :

- Un programme d'édition de qualité
- Conférences, séminaires, conférences et autres événements
- Sensibilisation des étudiants des écoles et des collègues
- Courtage des présentations et des apparitions dans les médias
L'IEA, qui a été créée en 1955 par feu Sir Antony Fisher, est une organisation caritative éducative et non une organisation politique. Il est indépendant de tout parti ou groupe politique et ne mène aucune activité destinée à affecter le soutien à un parti politique ou à un candidat lors d'une élection ou d'un référendum, ou à tout autre moment. Il est financé par les ventes de publications, les frais de conférence et les dons volontaires. En plus de ses principales séries de publications, l'IEA publie également (conjointement avec l'Université de Buckingham), EconomicAffairs.

L'AIE est aidée dans son travail par un éminent Conseil consultatif académique international et un éminent panel de boursiers honoraires. Avec d'autres universitaires, ils

examinent les publications potentielles de l'AIE, leurs commentaires étant transmis de manière anonyme aux auteurs. Tous les articles de l'IEA sont donc soumis au même processus d'arbitrage indépendant rigoureux que celui utilisé par les principales revues universitaires. Les publications de l'IEA sont largement utilisées en classe et adoptent des cours dans les écoles et les universités. Ils sont également vendus dans le monde entier et souvent traduits / réimprimés.

Depuis 1974, l'AIE a aidé à créer un réseau mondial de 100 institutions similaires dans plus de 70 pays. Ils sont tous indépendants mais partagent la mission de l'AIE. Les opinions exprimées dans les publications de l'AIE sont celles des auteurs et non celles de l'Institut (qui n'a pas d'opinion générale), de ses administrateurs généraux, des membres du Conseil consultatif académique ou des cadres supérieurs. Les membres du Conseil consultatif académique de l'Institut, les boursiers honoraires, les administrateurs et le personnel sont énumérés à la page suivante.

L'Institut reconnaît avec gratitude le soutien financier de son programme de publications et d'autres travaux grâce au généreux don du regretté professeur Ronald Coase.

Directeur Général & Ralph Harris Fello _____ Mark Littlewood

Directeur Académique et de la recherche _____ Professeur Syed Kamall

Administrateur délégué

Président: Neil Record

Kevin Bell Professeur Patrick Minford

Robert Boyd Bruno Prior

Linda Edwards Professeur Martin Ricketts

Robin Edwards Linda Whetstone

M. Michael Hintze

Conseil Consultatif Académique

Président : Professeur Martin Ricketts

Graham Bannock
Dr Roger Bate
Professeur Alberto Benegas-Lynch, Jr
Professeur Christian Bjørnskov
Professeur Donald J Boudreaux
Professeur John Burton
Professeur Forrest Capie
Professeur Steven N S Cheung
Professeur Tim Congdon
Professeur Christopher Coyne
Professeur N F R Crafts
Professeur David de Meza
Professeur Kevin Dowd
Professeur David Greenaway
Dr Ingrid A Gregg
Dr Samuel Gregg Walter E Grinder
Professeur Steve H Hanke

Professeur Keith Hartley
Professeur David Henderson
Professeur Peter M Jackson
Dr Jerry Jordan
Dr Lynne Kiesling
Professeur Daniel B Klein
Dr Mark Koyama
Professeur ChandranKukathas
Dr Tim Leunig
Dr Andrew Lilico
Professeur Stephen C Littlechild
Professeur Theodore Roosevelt Malloch
Dr Eileen Marshall
Professeur Antonio Martino
Dr John Meadowcroft
Dr Anja Merz
Professeur Julian Morris
Professeur Alan Morrison
Professeur D R Myddelton
Dr Marie Newhouse
Paul Ormerod
Professeur David Parker
Dr NeemaParvini
Professeur Victoria Curzon Price
Dr Alex Robson
Professeur Pascal Salin
Dr Razeen Sally
Professeur Pedro Schwartz
Professeur J R Shackleton
Jane S Shaw
Professeur W Stanley Siebert
DrElaine Sternberg
Professeur James Tooley
Professeur Nicola Tynan
Professeur Roland Vaubel
Dr CentoVeljanovski
Professeur Lawrence H White
Professeur Walter E Williams
Professeur Geoffrey E Wood

Membres Honoraires

Professeur Michael Baenstock	Professeur DeidreMcCloskeySir
Samuel Brittan	Professeur ChiakiNishiyama
Professeur Richard A Epstein	Professeur Vernon L
SmithProfesseur David Laidler	Professeur basil S Yamey

Parmi les autres livres récemment publiés par l'AIE figurent :

[Selfishness, Greed and Capitalism: Debunking Myths about the Free Market](#) Christopher Snowdon Hobart Paper 177; ISBN 978-0-255-36677-9; £12.50

[Waging the War of Ideas](#)

John Blundell Occasional Paper 131; ISBN 978-0-255-36684-7; £12.50

[Brexit: Directions for Britain Outside the EU](#) Ralph Buckle, Tim Hewish, John C. Hulsman, Iain Mansfield et Robert Oulds Hobart Paperback 178; ISBN 978-0-255-36681-6; £12.50

[Flaws and Ceilings – Price Controls and the Damage They Cause](#)

Édité par Christopher Coyne et Rachel Coyne Hobart Paperback 179; ISBN 978-0-255-36701-1; £12.50

[Scandinavian Unexceptionalism: Culture, Markets and the Failure of Third-Way Socialism](#)

Nima Sanandaji Readings in Political Economy 1; ISBN 978-0-255-36704-2; £10.00

[Classical Liberalism – A Primer](#)

Eamonn Butler Readings in Political Economy 2; ISBN 978-0-255-36707-3; £10.00

[Federal Britain: The Case for Decentralisation](#) Philip Booth

Readings in PoliticalEconomy3; ISBN 978-0-255-36713-4; £10.00

[ForeverContemporary: The Economics of Ronald Coase](#)

Edité par CentoVeljanovski Readings in PoliticalEconomy 4; ISBN 978-0-255-36710-3; £15.00

[Power Cut? How the EU Is Pulling the Plug on ElectricityMarkets](#)

Carlo Stagnaro Hobart Paperback180 ; ISBN 978-0-255-36716-5; £10.00

[Policy Stability and EconomicGrowth – Lessonsfrom the Great Recession](#) John B. Taylor Readings in PoliticalEconomy5; ISBN 978-0-255-36719-6; £7.50

[Breaking Up Is Hard To Do:Britain and Europe'sDysfunctional Relationship](#)

Edité par Patrick Minford et J. R. Shackleton Hobart Paperback181; ISBN 978-0-255-36722-6; £15.00

[In Focus: The Case for Privatising the BBC](#)

Edité par Philip Booth Hobart Paperback182; ISBN 978-0-255-36725-7; £12.50

[IslamicFoundations of a Free Society](#)

Edité par Nouh El Harmouzi et Linda Whetstone Hobart Paperback183; ISBN 978-0-255-36728-8; £12.50

[The Economics of International Development:ForeignAid versus Freedom for the World's Poor](#)

William Easterly Readings in PoliticalEconomy6; ISBN 978-0-255-36731-8; £7.50

[Taxation, GovernmentSpending and EconomicGrowth](#)

Édité par Philip Booth Hobart Paperback184; ISBN 978-0-255-36734-9; £15.0

[Universal Healthcare without the NHS: Towards a Patient-Centred Health System](#)

Kristian Niemietz Hobart Paperback185; ISBN 978-0-255-36737-0; £10.00 [SeaChange: How Markets and Property Rights Could Transform the Fishing Industry](#)

Édité par Richard Wellings Readings in Political Economy 7; ISBN 978-0-255-36740-0; £10.00

[Working to Rule: The Damaging Economics of UK](#)

[Employment Regulation](#) J. R. Shackleton Hobart Paperback186; ISBN 978-0-255-36743-1; £15.00

[Education, War and Peace: The Surprising Success of Private Schools in War-Torn Countries](#)

James Tooley et David Longfield ISBN 978-0-255-36746-2; £10.00

[Killjoys: A Critique of Paternalism](#)

Christopher Snowden ISBN 978-0-255-36749-3; £12.50

[Financial Stability without Central Banks](#)

George Selgin, Kevin Dowd et Mathieu Bédard ISBN 978-0-255-36752-3; £10.00

[Against the Grain: Insights from an Economic Contrarian](#)

Paul Ormerod ISBN 978-0-255-36755-4; £15.00 Autres publications de l'IEA Des informations complètes sur d'autres publications et sur les travaux plus vastes de l'AIE sont disponibles sur le site www.iea.org.uk. Pour commander une publication, voir ci-dessous.

Clients personnels

Les commandes de clients personnels doivent être adressées à l'IEA :
ClareRusbridge IEA 2 Lord North Street FREEPOST LON10168

London SW1P 3YZ Tel: 020 7799 8907, Fax: 020 7799 2137 Email:
sales@iea.org.uk

Clients commerciaux

Toutes les commandes de l'industrie du livre doivent être adressées au distributeur de l'IEA : NBN International (IEA orders) OrdersDept.

NBN International 10 Thornbury Road Plymouth PL6 7PP Tel: 01752 202301, Fax: 01752 202333 Email: orders@nbninternational.com

Abonnements Chez IEA

L'IEA propose également un service d'abonnement à ses publications. Pour un paiement annuel unique (actuellement au Royaume-Uni : 42,00 £), les abonnés reçoivent chaque monographie publiée par l'AIE. Pour plus d'information, veuillez contacter:

ClareRusbridge Subscriptions IEA 2 Lord North Street FREEPOST
LON10168 London SW1P 3YZ Tel: 020 7799 8907, Fax: 020 7799 2137
Email: crusbridge@iea.org.uk

«SI J'AVAIS DEMANDÉ AUX GENS CE QU'ILS VOULAIENT,
ILS AURAIENT DIT DES CHEVAUX PLUS RAPIDES.

- HENRY FORD, CONSTRUCTEUR AUTOMOBILE
AMÉRICAIN

Les entrepreneurs jouent un rôle central dans la stimulation du progrès, de la productivité et de la prospérité.

Ils stimulent la croissance économique et créent de nouvelles opportunités. Leurs innovations transforment la vie des gens.

Pourtant, leur énorme contribution n'est pas largement comprise et est souvent complètement négligée dans les manuels d'économie.

Ici, l'auteur Eamonn Butler met les choses au clair en expliquant le rôle vital de l'entrepreneuriat, en explorant sa signification économique et sociale et en examinant les conditions nécessaires à son épanouissement.

En chemin, il considère le genre de personnes «insolites» qui deviennent entrepreneurs. Qui savait, par exemple, que **Mark Zuckerberg de Facebook**, le fondateur de **Microsoft Bill Gates**, le co-fondateur d'Apple **Steve Jobs** et le fondateur d'**Uber Travis Kalanick** ont tous abandonné leurs études universitaires? Ou le fondateur de **Virgin Group Sir Richard Branson** et le

fondateur d'**IKEA Ingvar Kampgrad** ne sont jamais allés à l'université du tout? **Une introduction à l'entrepreneuriat** met en lumière les forces de

l'entrepreneuriat, tout en reconnaissant ses lacunes. Il discute des tentatives (souvent malavisées) des gouvernements pour le favoriser. Et il affirme avec éloquence le bien-fondé de la réhabilitation de l'esprit d'entreprise dans l'économie et la politique dominantes.

Surtout, il offre une appréciation et une introduction de base à ce qu'est l'entrepreneuriat, pourquoi nous en avons besoin et comment nous pouvons l'encourager.