



ETUDE MAZARS

LES ENTREPRENEURS A HAUT POTENTIEL

Périmètre de l'enquête

L'enquête GEM-Mazars a été conduite dans 44 pays du monde, répartis sur L'Europe, les Amériques, l'Asie, l'Afrique et l'Océanie.

Elle a été réalisée sur la base de 505 000 interviews d'entrepreneurs et d'experts (plus d'une trentaine dans chaque pays), ainsi qu'à partir de sources documentaires écrites relatives aux conditions économiques et sociales spécifiques de chacun des pays. Ces sources sont généralement des études effectuées par l'ONU, l'OCDE ou la Banque Mondiale.

Définitions

Les « high-expectation entrepreneurs » (« entrepreneurs à haut potentiel ») sont les créateurs d'entreprises qui déclarent vouloir embaucher 20 personnes ou plus dans les 5 prochaines années.

Ils se divisent en deux catégories :

- les "*Nascent entrepreneurs*" (entrepreneurs "naissants" ou « en gestation ») dont le projet de création est avancé mais pas encore concrétisé,
- les "*Baby business managers*" ("patrons juniors") qui ont créé leur entreprise au cours des 42 derniers mois.

Pourquoi une étude sur les « high-expectation entrepreneurs » ?

Les entreprises à fort potentiel de recrutement rapide constituent en premier lieu et de façon logique une importante source de nouveaux emplois. Elles sont également souvent, dans des domaines identifiés, à l'origine de progrès et d'innovations techniques et technologiques dont bénéficie la société dans son ensemble.

C'est pourquoi GEM et Mazars ont choisi de s'intéresser à cette frange des entrepreneurs, à travers le prisme de deux questions principales :

- Le taux d'activité entrepreneuriale à fort potentiel de recrutement rapide est-il le même partout dans le monde ? Si oui, quelle en est l'explication ? Dans le cas contraire, comment expliquer les différences entre les grandes régions du globe ?
- Quelle proportion des entrepreneurs peut être considérée comme ayant un fort potentiel de recrutement à court terme ?



LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- **Les entrepreneurs à haut potentiel représentent un pourcentage très faible de l'ensemble des créateurs d'entreprises. Pour autant, ils représentent un pourcentage très élevé du total des créations d'emplois générées par l'activité entrepreneuriale dans son ensemble.**

Selon les pays et les régions du monde, entre 3 et 17 % des créateurs d'entreprises ("en gestation" et "juniors") envisagent d'employer 20 personnes ou plus dans les 5 ans à venir. Si l'on considère ceux qui pensent embaucher, sur la même période, plus de 50 personnes, les pourcentages s'échelonnent de 1 à 7.

Cependant, malgré leur nombre limité, les entreprises à haut potentiel devraient fournir plus de 80 % des emplois qui seront créés dans les prochaines années du fait de l'activité de création d'entreprises dans sa globalité. L'impact économique et social de ce petit nombre d'entreprises nouvelles est donc très significatif.

A titre d'exemple, les emplois directement créés par les entreprises à haut potentiel devraient représenter :

- 79,3 % des emplois générés par l'activité entrepreneuriale dans son ensemble dans les pays en développement du continent asiatique
 - 67 % de ces mêmes emplois au Japon, en Corée du Sud, à Singapour et à Hong-Kong
 - 77 % aux Etats-Unis et au Canada
 - 70 % en Europe.
-
- **Le taux d'entrepreneuriat à haut potentiel varie considérablement d'un pays et d'une zone régionale à l'autre.**

Le taux d'entrepreneuriat à haut potentiel indique le pourcentage d'entrepreneurs (« en gestation » et « juniors ») qui envisagent de créer 20 emplois ou plus dans les 5 prochaines années, par rapport à l'ensemble de la population adulte en âge de travailler (entre 18 et 64 ans). **Sur les 44 pays concernés, la moyenne s'établit à 0,8 %.**

Les résultats les plus élevés sont observés en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) et dans les autres pays anglophones (Australie, Irlande, Nouvelle-Zélande et Royaume-Uni). Aux Etats-Unis et au Canada, l'étude montre que 1,5 % de la population en âge de travailler (entre 18 et 64 ans) est directement impliqué dans un projet (abouti ou non) de création d'entreprise à haut potentiel. Dans les autres pays anglo-saxon, ce même pourcentage s'établit en moyenne à 1 %, avec un chiffre légèrement supérieur pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Vient ensuite L'Amérique Latine, proche de 1 % également.



Que signifient ces résultats? Un point de comparaison s'impose : en 2004, le pourcentage global d'activité de création d'entreprises au Japon s'élevait à 1,5. C'est-à-dire que sur la totalité de la population en âge de travailler, le pourcentage d'entrepreneurs à haut potentiel en Amérique du Nord est égal à celui de l'ensemble des créateurs d'entreprises au Japon.

La comparaison indiquée plus haut le laisse deviner : C'est dans les pays les plus développés d'Asie (Japon, Corée du Sud, Singapour et Hong-Kong) que les chiffres de la création d'entreprise à haut potentiel sont les plus bas. Ils s'y établissent en moyenne à 0,5 de la population adulte. L'Europe occidentale est dans une situation similaire, puisque les résultats sont comparables à ceux obtenus en Asie. En Espagne, par exemple, l'activité entrepreneuriale à haut potentiel ne concerne que 0,2 % de la population adulte, soit 4 fois moins que la moyenne internationale.

Si l'on divise le continent européen en 5 zones (les grands pays de l'Union Européenne, les pays nordiques, le Benelux, les petits pays européens et les nouveaux membres de l'UE), on ne perçoit aucune variation significative et la moyenne est identique à celle enregistrée dans les pays développés d'Asie.

Rapportés au potentiel de nouveaux emplois que représentent les entreprises à haut potentiel, les chiffres européens et asiatiques constituent une réelle source d'inquiétude.

➤ **Un haut niveau de revenus et d'études et l'envie de saisir les opportunités potentielles sont généralement liés à l'entrepreneuriat à haut potentiel.**

Plusieurs critères sont souvent communs aux créateurs d'entreprises à haut potentiel :

- Ils proviennent généralement de milieux favorisés, ont un haut niveau de vie et d'éducation et se caractérisent par une motivation avouée pour le risque. Ils se déclarent prêts à "échanger" une situation salariée confortable contre un avenir plus incertain mais potentiellement plus rémunérateur.
- Ils sont généralement jeunes (entre 25 et 34 ans). 4,4 % des hommes dans cette tranche d'âge, s'ils répondent aux critères d'éducation universitaire et de revenus énoncés plus haut, sont, d'une façon ou d'une autre, impliqués dans une aventure entrepreneuriale à fort potentiel.
- Ils se concentrent dans l'industrie et les services marchands. Par contraste, le commerce de détail, l'hôtellerie et la restauration sont fortement délaissés par les entrepreneurs à haut potentiel, alors qu'ils sont les secteurs les plus prisés des entrepreneurs en général.
- L'investissement direct (non uniquement financier) dans un projet à "high expectations" est très directement lié à l'attente en terme de rémunération. De plus, les individus déjà engagés dans un ou plusieurs projets d'entreprises, sont les plus susceptibles de s'investir dans un projet à haut potentiel.

Les "high-expectation entrepreneurs" européens répondent aux mêmes critères que ceux des autres régions. Cependant, la différence de pourcentage entre ce type d'entrepreneurs et les entrepreneurs en général est plus faible en Europe qu'ailleurs. Ceci pourrait être dû à des variations de salaire moindres et à une certaine homogénéité des niveaux d'études.



- **La prévalence de l'entrepreneuriat à haut potentiel dans un pays donné est corrélée de manière positive aux conditions générales favorisant la création d'entreprises dans ce pays.**

La création d'entreprises à haut potentiel semble dépendre, pour une part important et de manière plus directe que l'activité entrepreneuriale dans sa globalité, d'un ensemble de conditions identifiées ci-dessous :

- 1) les capacités financières
- 2) les politiques gouvernementales
- 3) la législation
- 4) les mesures de soutien aux entrepreneurs
- 5) l'éducation et la formation
- 6) les transferts de technologies
- 7) la disponibilité des services marchands
- 8) le dynamisme et les variations du marché
- 9) l'ouverture du marché
- 10) la qualité des infrastructures
- 11) la culture nationale
- 12) l'existence d'opportunités de création d'entreprises
- 13) la prévalence de compétences entrepreneuriales au sein de la population
- 14) le respect dont bénéficient l'entreprise et les entrepreneurs qui réussissent
- 15) la protection de la propriété intellectuelle
- 16) le soutien à la création d'entreprise par les femmes

- **Les gouvernements devraient prendre mieux conscience de l'importance économique de la création d'entreprises à haut potentiel et mettre en œuvre des mesures ciblées de soutien cette catégorie d'entrepreneurs**

Dans la mesure où le soutien à la création d'emplois dans le secteur privé, par le soutien à la création d'entreprises est l'une des responsabilités des gouvernements, ceux-ci devraient prendre très sérieusement en considération le vivier de nouveaux emplois que représentent les entreprises à haut potentiel. Il serait pertinent qu'ils analysent les profils de ces créateurs et étudient les moyens les plus appropriés et les plus ciblés de les soutenir.



MIEUX CIBLER LES AIDES

➤ De manière générale

Quel que soit le contexte économique, les décideurs politiques devraient :

- Reconnaître l'importance du "high-expectation entrepreneurship" et faire de son développement l'une de leurs priorités en matière économique
- Se montrer plus "sélectifs" dans leurs politiques d'incitation à la création d'entreprises, afin de favoriser les entrepreneurs plus susceptibles de créer un nombre plus important d'emplois.
- Mettre en place des mesures "sophistiquées" pour répondre aux besoins spécifiques des « high-expectation entrepreneurs ».

➤ Dans les pays développés

Les dirigeants politiques devraient essayer de mieux comprendre "l'anatomie" de l'entrepreneuriat, au lieu de ne s'intéresser qu'à l'entrepreneuriat dans sa globalité.

En Europe et dans les pays asiatiques développés, il faudrait notamment valoriser, pour les hauts niveaux de salaire, le « trade-off » (l'échange/le changement) entre une certaine sécurité de l'emploi salarié et la prise de risque associée à la création d'entreprise.

Il conviendrait aussi de promouvoir une culture plus favorable à l'entreprise et au succès entrepreneurial.

Dans les pays développés dont le marché intérieur est restreint, il serait également souhaitable que des mesures soient prises pour favoriser rapidement le développement international des entreprises à haut potentiel de recrutement à court terme.

Enfin, les législations trop contraignantes en matière de travail constituent un obstacle majeur au développement du "high-expectation entrepreneurship". Une approche plus flexible de l'emploi, notamment, pourrait en permettre une hausse significative.

➤ Dans les pays en voie de développement

Les pays en voie de développement ne souffrent pas d'un déficit de créations d'entreprises. En fait, si l'on considère l'entrepreneuriat dans son ensemble, des pays comme le Pérou, l'Ouganda ou la Thaïlande affichent des taux de création très élevés.

Par contraste, le « high-expectation entrepreneurship » demeure dans ces pays, à un niveau très faible.

Cependant, là n'est pas le défi majeur : favoriser l'entrepreneuriat sous toutes ses formes y est très nécessaire, car cela permet de générer des sources de revenus pour des populations souvent privées d'éducation supérieure.

Responsable des relations presse

Sandrine Verdelhan

Tel: 01 46 91 81 82 / 06 61 54 10 69

e-mail: sandrine.verdelhan@mazars.fr

www.mazars.com