



Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes

L'activité entrepreneuriale en Europe



Les opinions et les interprétations exprimées dans cette publication sont la seule responsabilité des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres ou des pays de l'Union européenne.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

1. La note de la Turquie :

Les informations figurant dans ce document et faisant référence à « Chypre » concernent la partie méridionale de l'île. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'île. La Turquie reconnaît la République Turque de Chypre Nord (RTCN). Jusqu'à ce qu'une solution durable et équitable soit trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Turquie maintiendra sa position sur la « question chypriote ».

2. La note de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de la Commission européenne :

« La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations Unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.

Remerciements

Ce document a été rédigé par David Halabisky sous la supervision de Jonathan Potter, tous deux membres de la division LEED (Développement économique et création d'emplois locaux) de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), avec la contribution de Francis Greene, Warwick Business School, université de Warwick, Royaume-Uni.

© Photo de couverture: Joshua Hodge Photography, iStockphoto

Pour les photos non protégées par les droits d'auteur de l'OCDE/de l'Union européenne, il convient de demander directement l'autorisation aux détenteurs des droits d'auteur pour toute utilisation ou reproduction.

Europe Direct est un service destiné à vous aider à trouver des réponses
aux questions que vous vous posez sur l'Union européenne.

**Un numéro unique gratuit (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Certains opérateurs de téléphonie mobile ne permettent pas l'accès aux numéros 00 800
ou peuvent facturer ces appels.

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu>).

Une fiche catalographique ainsi qu'un résumé figurent à la fin de l'ouvrage.

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2012

Commission européenne
ISBN 978-92-79-25423-9

Plus d'informations sont disponibles sur le site internet de l'OCDE (<http://www.oecd.org>).

© OCDE/Union européenne, 2012
Reproduction autorisée, moyennant mention de la source.

Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes

L'activité entrepreneuriale en Europe

■ TABLE DES MATIÈRES

MESSAGES CLÉS.....	3
QUELLE EST L'AMPLEUR DU CHÔMAGE DES JEUNES?.....	3
Tableau 1 — Taux de chômage des jeunes (moins de 25 ans) annuels et mensuels dans l'UE et certains pays de l'OCDE.....	4
Tableau 2 — Taux de chômage annuels et mensuels dans l'UE et certains pays de l'OCDE, 2010	5
EN QUOI L'ENTREPRENEURIAT DES JEUNES PEUT-IL CONTRIBUER A RESOUDRE CE PROBLEME?	6
Graphique 1 — Perception du degré de faisabilité du statut d'indépendant, 2009.....	6
Graphique 2 — Taux de travail indépendant par pays et par âge, 2010.....	7
Graphique 3 — Proportion de travailleurs indépendants ayant engagé au moins un employé, par âge, 2010	8
Graphique 4 — Proportion de jeunes et d'adultes engagés dans les différentes phases de l'activité entrepreneuriale, UE et États-Unis.....	9
Graphique 5 — Croissance du nombre de salariés trois ans après la création, en % (UE)	9
QUELS SONT LES OBSTACLES RENCONTRES PAR LES JEUNES QUI SOUHAITENT CREER LEUR PROPRE ENTREPRISE?	10
TOUS LES JEUNES RENCONTRENT-ILS LES MEMES OBSTACLES?	11
Tableau 3 — Taux d'activité entrepreneuriale total par statut d'emploi et par niveau d'études, 18-30 ans, EU-27	11
QUEL DOIT ETRE LE ROLE DES POLITIQUES?	12
Exemple de politique n° 1: Think Big	14
Exemple de politique n° 2: Projet GATE (Growing America Through Entrepreneurship) (États-Unis)	15
Exemple de politique n° 3: Prince's Scottish Youth Business Trust	15
Exemple de politique n° 4: DEFi jeunes (France).....	17
Exemple de politique n° 5: Programmes «Überbrückungsgeld» et «Ich-AG» (Allemagne)	18
Exemple de politique n° 6: .garage hamburg (Allemagne).....	19
CONCLUSIONS	20

MESSAGES CLÉS

- Le chômage a fortement augmenté dans toute l'Europe au cours des trois dernières années, et les jeunes éprouvent de plus en plus de difficultés à entrer sur le marché du travail. Le taux de chômage des jeunes dans l'Union européenne est deux fois plus élevé que celui des adultes depuis plus d'une décennie et a atteint plus de 22 % en novembre 2011.
- 40 % des jeunes se disent intéressés par le statut d'indépendant. Les gouvernements ont donc mis en place une série de programmes destinés à les aider à créer leur propre entreprise, en mettant à leur disposition une formation à l'entrepreneuriat, des informations, des conseils et un accompagnement, un soutien financier ainsi que des infrastructures telles que des pépinières d'entreprises et des réseaux de jeunes entrepreneurs.
- Bien que les statistiques disponibles soient relativement peu nombreuses et manquent de rigueur, il semble que ces programmes aient aidé certains jeunes à sortir du chômage et aient généré une valeur ajoutée économique. Cependant, il serait utile de procéder à une évaluation plus poussée afin que les décideurs politiques puissent se concentrer sur les approches qui fonctionnent.
- L'entrepreneuriat n'est sans doute pas la panacée qui permettra de résoudre définitivement le problème du chômage chez les jeunes, mais il peut certainement constituer une partie de la solution. Pour atteindre un maximum d'efficacité et de rendement, les politiques mises en place dans ce domaine devraient s'efforcer de se concentrer sur les jeunes présentant les meilleures chances de succès, d'offrir un soutien suffisant pour leur permettre de créer une entreprise en dehors des secteurs habituels (caractérisés par de faibles barrières à l'entrée, mais soumis à une forte concurrence) et de proposer des paquets intégrés de services complémentaires plutôt que des instruments isolés.

■ QUELLE EST L'AMPLEUR DU CHÔMAGE DES JEUNES?

Le chômage des jeunes est l'un des plus grands défis sociaux et économiques de cette décennie, en Europe comme dans le reste du monde. Le chômage de longue durée peut avoir des conséquences à long terme très négatives sur les individus, comme des revenus réduits et un sentiment d'exclusion sociale. On estime qu'une année de chômage dans les premières années de la vie active peut réduire jusqu'à 21 % le revenu annuel perçu à l'âge de 42 ans (Gregg et Tominey, 2005), tandis que trois mois de chômage supplémentaires avant l'âge de 23 ans prolongent de deux mois la période de chômage entre 28 et 33 ans (Gregg, 2001). Le chômage de longue durée amplifie ces problèmes et augmente les risques de voir le même schéma se reproduire au cours de la génération suivante. Mais au-delà des coûts personnels élevés qu'il implique, le chômage représente également un réservoir important de ressources économiques inexploitées, réduisant la production et le potentiel de croissance économique.

En novembre 2011, le taux de chômage des jeunes (moins de 25 ans) s'élevait à 22,3 %, soit plus du double du taux de chômage global pour l'ensemble de l'Union européenne (UE), qui était de 9,8 %. Cela signifie qu'environ 5 millions de jeunes sont aujourd'hui sans emploi. Les marchés de l'emploi des différents pays de l'UE ont enregistré des performances inégales à la suite de la récente crise (tableau 1). Aussi surprenant que cela puisse paraître, le taux de chômage des jeunes en Allemagne et au Luxembourg a légèrement diminué entre 2008 et 2010. Cependant, il a augmenté dans tous les autres pays, parfois de manière considérable. Les pays les plus durement touchés par la récession figurent parmi ceux où le taux de chômage des jeunes est le plus élevé (la Grèce, l'Espagne, l'Italie, la Lettonie, la Lituanie, le Portugal et la Slovaquie enregistraient tous un taux de chômage des jeunes supérieur à 30 % en novembre 2011, tandis que l'Irlande affichait un taux à peine inférieur). Le problème s'est fait sentir de manière plus aiguë dans l'UE que dans la zone OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), où le taux de chômage des jeunes était un cinquième moins élevé en 2010.

On observe toutefois quelques légères différences entre les sexes. Le taux de chômage chez les jeunes femmes dans l'UE était 1,6 point de pourcentage moins élevé que celui des jeunes hommes (tableau 2). La situation inverse n'était observée que dans 7 pays de l'UE: en République tchèque, en Grèce, en France, en Italie, à Chypre, en Pologne et au Portugal. Quoi qu'il en soit, les taux de chômage chez les jeunes sont très élevés pour les deux sexes, beaucoup plus que ceux des adultes.

On aurait pu s'attendre que la crise économique frappe les jeunes beaucoup plus durement que les adultes, compte tenu de leur propension à travailler sous contrat temporaire et des difficultés qu'ils éprouvaient déjà à trouver un premier emploi leur permettant d'entrer sur le marché du travail. En réalité, le chômage des jeunes n'a pas augmenté beaucoup plus que celui des adultes. Le tableau 2 montre que, pour l'ensemble de l'UE, le taux de chômage des jeunes était légèrement supérieur à celui des adultes en 2010 et que ce ratio a évolué de manière relativement stable au cours de la dernière décennie. Cependant, le tableau ne montre pas que le taux de participation des jeunes a enregistré une diminution beaucoup plus importante que celle observée pour les adultes.

Tableau 1 — Taux de chômage des jeunes (moins de 25 ans) annuels et mensuels dans l'UE et certains pays de l'OCDE

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Nov 2011*
Allemagne	8,4	9,9	11,6	13,8	15,6	13,8	11,9	10,6	11,2	9,9	8,1
Autriche	5,8	6,7	8,1	9,7	10,3	9,1	8,7	8,0	10,0	8,8	8,3
Belgique	16,8	17,7	21,8	21,2	21,5	20,5	18,8	18,0	21,9	22,4	21,1
Bulgarie	38,8	37,0	28,2	25,8	22,3	19,5	15,1	12,7	16,2	23,2	25,6
Chypre	8,2	8,0	8,8	10,2	13,9	10,0	10,2	9,0	13,8	16,7	,
Danemark	8,3	7,4	9,2	8,2	8,6	7,7	7,9	7,6	11,2	13,8	14,9
Espagne	23,2	24,2	24,6	23,9	19,7	17,9	18,2	24,6	37,8	41,6	49,6
Estonie	23,2	17,6	20,6	21,7	15,9	12,0	10,0	12,0	27,5	32,9	,
Finlande	19,8	21,0	21,8	20,7	20,1	18,7	16,5	16,5	21,5	21,4	19,6
France	18,9	19,3	19,2	20,8	21,3	22,4	19,8	19,3	23,9	23,7	23,8
Grèce	28,0	26,8	26,8	26,9	25,9	25,1	22,9	22,0	25,7	32,8	,
Hongrie	11,3	12,7	13,4	15,5	19,4	19,1	18,0	19,9	26,5	26,6	25,9
Irlande	7,2	8,4	8,7	8,7	8,6	8,6	8,9	13,3	24,4	27,8	29,3
Italie	24,1	23,1	23,7	23,5	24,0	21,6	20,3	21,3	25,4	27,8	30,1
Lettonie	22,9	22,0	18,0	18,1	13,6	12,2	10,7	13,1	33,6	34,5	,
Lituanie	30,9	22,4	25,1	22,7	15,7	9,8	8,2	13,4	29,2	35,1	,
Luxembourg	6,2	7,0	11,2	16,4	14,3	15,8	15,6	17,3	16,5	15,8	14,7
Malte	18,8	17,1	17,4	16,6	16,8	15,9	13,9	12,2	14,4	13,0	14,3
Pays-Bas	5,0	5,4	7,3	9,0	9,4	7,5	7,0	6,3	7,7	8,7	8,6
Pologne	39,5	42,5	41,9	39,6	36,9	29,8	21,7	17,3	20,6	23,7	27,8
Portugal	11,5	14,3	17,8	18,9	19,8	20,1	20,4	20,2	24,8	27,7	30,7
République tchèque	17,3	16,9	18,6	21,0	19,2	17,5	10,7	9,9	16,6	18,3	19,0
Roumanie	17,6	21,0	19,5	21,0	19,7	21,0	20,1	18,6	20,8	22,1	,
Royaume-Uni	11,7	12,0	12,2	12,1	12,8	14,0	14,3	15,0	19,1	19,6	,
Slovaquie	39,2	37,7	33,4	33,1	30,1	26,6	20,3	19,0	27,3	33,6	35,1
Slovénie	17,8	16,5	17,3	16,1	15,9	13,9	10,1	10,4	13,6	14,7	,
Suède	15,0	16,4	17,4	20,4	22,6	21,5	19,2	20,2	25,0	25,2	23,2
Union européenne (27 pays)	17,7	18,3	18,8	19,2	18,8	17,5	15,7	15,8	20,1	21,1	22,3
Hommes	17,0	18,0	18,6	18,8	18,7	17,2	15,4	15,8	21,2	21,8	22,8
Femmes	18,6	18,8	19,0	19,6	19,0	18,0	16,1	15,8	18,9	20,2	21,7
Canada	12,9	13,7	13,7	13,4	12,4	11,7	11,2	11,6	15,2	14,8	14,1
États-Unis	10,6	12,0	12,4	11,8	11,3	10,5	10,5	12,8	17,6	18,4	16,8
Moyenne OCDE	12,4	13,4	13,8	13,7	13,4	12,6	12,0	12,7	16,7	16,7	,
Hommes	12,5	13,7	14,1	13,8	13,8	12,6	12,2	13,1	17,9	17,6	,
Femmes	12,3	13,0	13,4	13,7	13,0	12,5	11,7	12,2	15,2	15,7	,

* Il est à noter que les données pour novembre 2011 ne sont pas directement comparables avec les moyennes annuelles, qui ne peuvent être comparées avec un point précis dans le temps.

Source: Les données pour les États membres de l'UE et la moyenne de l'UE sont tirées de l'enquête sur les forces de travail réalisée par Eurostat. Les données pour le Canada, les États-Unis et la moyenne de l'OCDE sont tirées des statistiques de la population active compilées par la direction des statistiques de l'OCDE.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

Tableau 2 — Taux de chômage annuels et mensuels dans l'UE et certains pays de l'OCDE, 2010

	Jeunes (entre 15 et 24 ans)		Adultes (entre 15 et 64 ans)		Proportion de jeunes chômeurs par rapport au nombre total de chômeurs
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	
Allemagne	10,9	8,8	7,6	6,6	1,4
Autriche	8,9	8,8	4,6	4,3	2,0
Belgique	22,4	22,4	8,2	8,6	2,7
Bulgarie	24,1	21,7	11,0	9,5	2,3
Chypre	16,0	17,2	6,2	6,5	2,6
Danemark	15,8	11,7	8,4	6,6	1,8
Espagne	43,2	39,8	19,8	20,6	2,1
Estonie	35,2	30,0	19,9	14,7	1,9
Finlande	23,8	19,0	9,3	7,7	2,5
France	22,2	23,7	9,1	9,7	2,4
Grèce	26,7	40,6	10,1	16,4	2,6
Hongrie	27,9	24,9	11,6	10,8	2,4
Irlande	33,7	21,1	17,1	9,6	2,0
Italie	26,8	29,4	7,7	9,7	3,3
Lettonie	35,4	33,5	21,9	16,0	1,8
Lituanie	38,5	30,8	21,5	14,6	2,0
Luxembourg	17,6	,	3,8	5,1	3,2
Malte	13,7	12,2	6,9	7,2	1,9
Pays-Bas	8,8	8,6	4,5	4,5	1,9
Pologne	22,4	25,4	9,4	10,1	2,4
Portugal	21,2	23,7	10,4	12,5	2,0
République tchèque	18,2	18,5	6,5	8,5	2,5
Roumanie	22,3	21,8	8,2	6,9	2,9
Royaume-Uni	21,5	17,3	8,8	7,0	2,5
Slovaquie	34,6	31,9	14,3	14,6	2,3
Slovénie	15,2	13,8	7,6	7,2	2,0
Suède	26,6	23,7	8,7	8,4	2,9
Union européenne (27 pays)	21,6	20,0	9,7	9,7	2,2
Canada	17,1	12,4	8,7	7,2	1,8
États-Unis	20,8	15,8	10,5	8,6	1,9
Moyenne OCDE	17,6	15,7	8,5	8,1	2,0

Source: Les données pour les États membres de l'UE et la moyenne de l'UE sont tirées de l'enquête sur les forces de travail réalisée par Eurostat. Les données pour le Canada, les États-Unis et la moyenne de l'OCDE sont tirées des statistiques de la population active compilées par la direction des statistiques de l'OCDE.

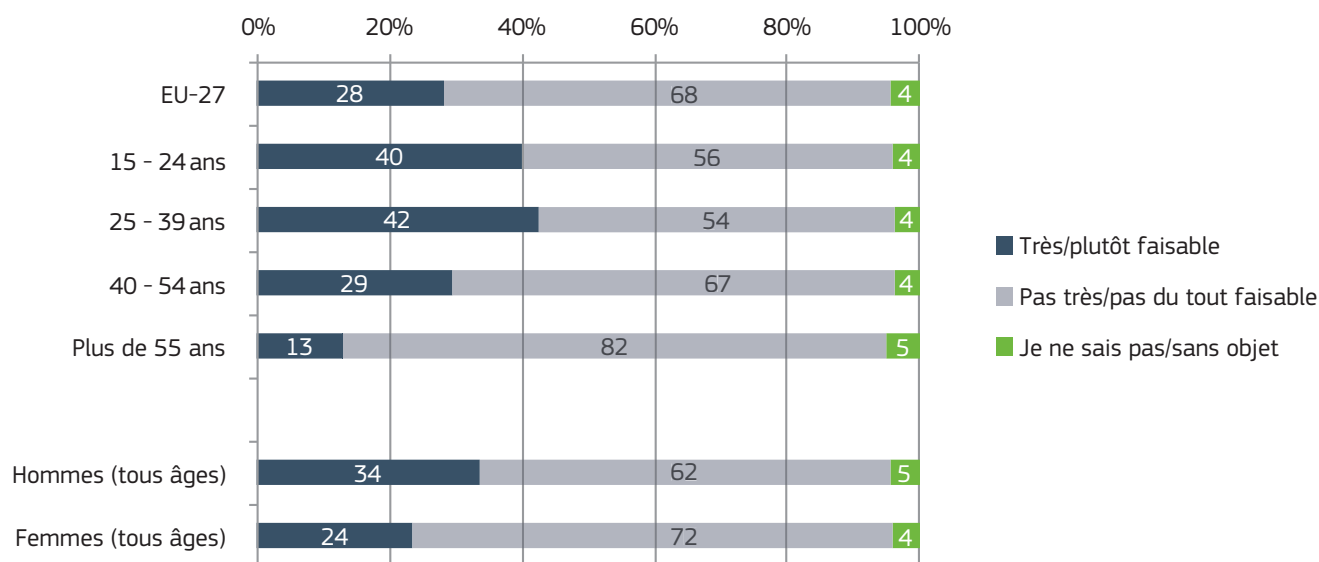
[>> GIF](#) [>> Excel](#)

■ EN QUOI L'ENTREPRENEURIAT DES JEUNES PEUT-IL CONTRIBUER A RESOUDRE CE PROBLEME?

Bien que, de prime abord, les jeunes ne constituent pas le groupe de personnes les plus susceptibles de créer leur propre entreprise en raison de leur manque d'expérience et de moyens financiers, force est de constater qu'ils sont néanmoins nombreux à envisager sérieusement cette possibilité. En 2009, l'équipe Eurobaromètre de la Commission européenne a mené une enquête en Europe et dans d'autres pays industrialisés afin d'évaluer l'attitude des citoyens à l'égard du travail indépendant et de la création d'entreprise (Commission européenne, 2009). À la question de savoir s'il était, selon eux, faisable de devenir indépendant dans les cinq années à venir, 28 % des citoyens interrogés dans l'UE ont répondu que cette option était «très faisable» ou «plutôt faisable» (graphique 1). Ce chiffre reste néanmoins inférieur à celui enregistré aux États-Unis et en Chine, où ils sont respectivement 36 et 49 % à considérer cette option «très» ou «plutôt faisable» dans les cinq prochaines années.

Il apparaît assez clairement que l'optimisme quant à la faisabilité du lancement d'une entreprise diminue avec l'âge. Les deux cohortes d'âge les plus jeunes (15-24 ans et 25-39 ans) semblent celles où l'intérêt pour le statut d'indépendant est le plus fort: la proportion de répondants estimant «très faisable» ou «plutôt faisable» la possibilité de devenir indépendant au cours des cinq prochaines années s'élève à 40 % et 42 % respectivement, soit bien plus que les cohortes des 40-54 ans et des 55 ans et plus (29 % et 13 %, respectivement). Ces chiffres laissent à penser que les couches les plus jeunes de la population sont davantage susceptibles de se laisser tenter par ce statut, une constatation d'ailleurs confortée par une autre question posée dans le cadre de l'enquête Eurobaromètre visant à savoir si les entrepreneurs étaient perçus comme des créateurs d'emplois: la cohorte des plus jeunes (15-24 ans) était celle où le taux d'accord était le plus élevé.

Graphique 1 — Perception du degré de faisabilité du statut d'indépendant, 2009



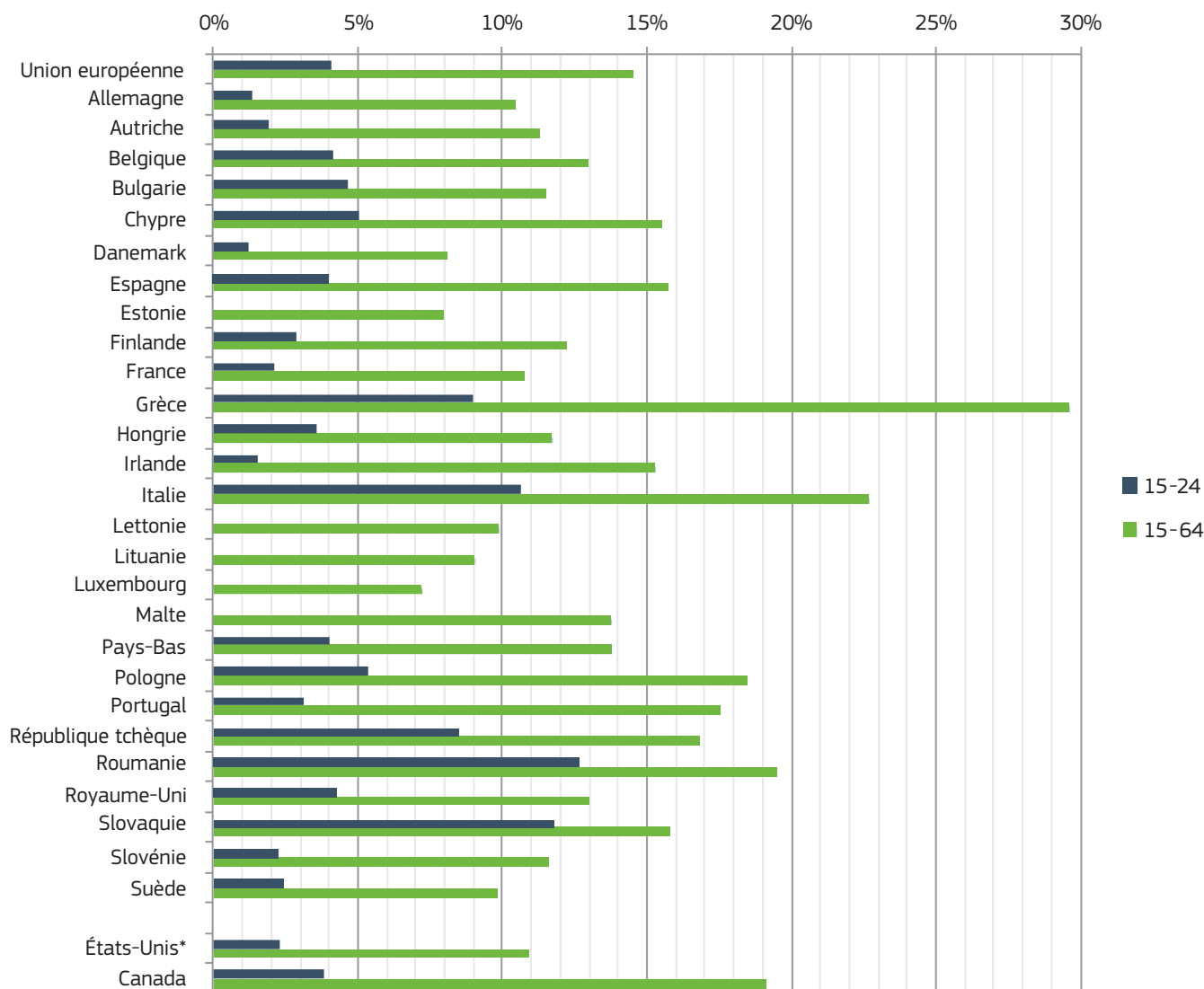
Source: Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond -- A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», *Eurobaromètre Flash*, n° 283.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

Cependant, avoir l'intention de devenir indépendant est une chose, mais passer à l'acte en est une autre. Bien que près de 15 % des adultes aient effectivement le statut d'indépendant dans l'UE, ce chiffre ne s'élève qu'à 4 % pour la catégorie des 15-24 ans (graphique 2). Cette différence peut s'expliquer par le fait que, bien qu'il leur soit possible de créer leur propre entreprise, les jeunes de cet âge préfèrent suivre des études ou une formation. Ou peut-être rencontrent-ils des barrières dont ils ne sont pas conscients ou ne tiennent pas compte: ces barrières seront examinées plus en détail dans la section suivante.

La proportion de jeunes impliqués dans une activité indépendante varie selon les pays, ce qui semble indiquer l'existence de disparités au niveau des barrières et des possibilités, mais aussi en ce qui concerne les conditions du marché de l'emploi: les marchés où le taux de travailleurs indépendants est globalement élevé sont plus susceptibles d'afficher un taux également élevé de jeunes indépendants. À l'inverse, le travail indépendant est peut-être moins recherché lorsqu'il existe des possibilités d'emploi salarié, et il est donc logique que le taux de jeunes indépendants soit moins élevé sur ces marchés.

Graphique 2 — Taux de travail indépendant par pays et par âge, 2010



NB: Les données pour les États-Unis couvrent les jeunes de 16 à 24 ans et portent sur l'année 2009.

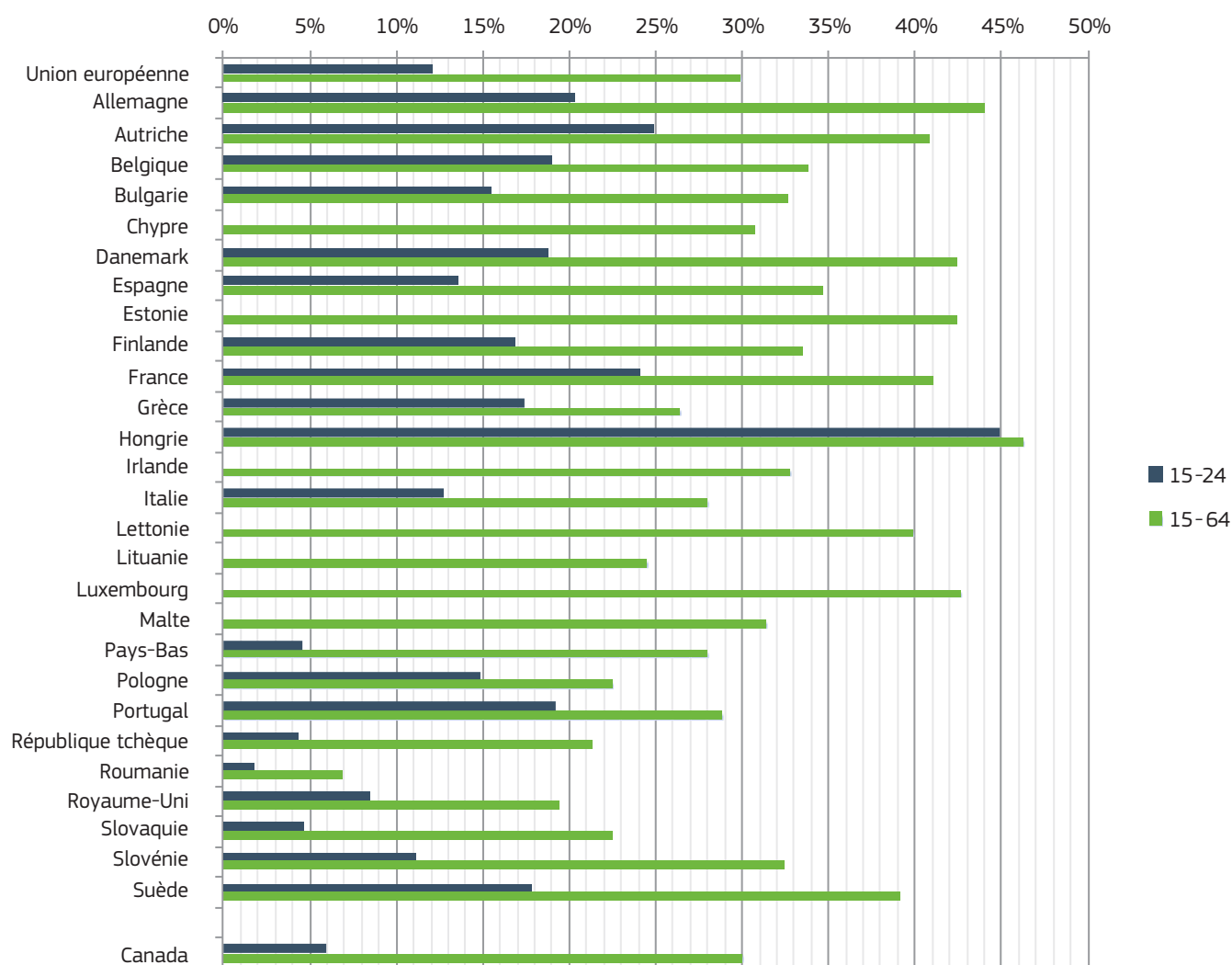
Source: Les données pour les États membres de l'UE et la moyenne de l'UE sont tirées de l'enquête sur les forces de travail réalisée par Eurostat (aucune donnée concernant le groupe des 15-24 ans n'était disponible pour l'Estonie, la Lettonie, le Luxembourg et Malte). Les données pour les États-Unis sont tirées des statistiques de la population active compilées par le bureau des statistiques de l'emploi dans le cadre du dernier recensement de la population, tandis que les données pour le Canada proviennent de l'enquête sur la population active menée par Statistique Canada.

>> GIF >> Excel

Bien que les jeunes et les adultes tendent généralement à se lancer dans une activité indépendante pour des raisons similaires, leur approche et le type d'activité exercée sont souvent très différents. Le graphique 3 révèle que les entreprises créées par de jeunes entrepreneurs sont généralement plus petites que celles créées par des adultes. Dans les pays de l'UE, seulement 12 % des travailleurs indépendants âgés de 15 à 24 ans avaient des employés, soit deux fois moins que les adultes (30 %). Les entreprises créées par les jeunes tendent également à se concentrer dans certaines industries où les barrières à l'entrée et les exigences en matière de fonds propres sont plus faibles, comme la construction (18,7 % des entreprises créées par les jeunes,

contre 13,8 % pour les adultes), l'information et la communication (4,9 % pour les jeunes, contre 2,7 % pour les adultes) et d'autres activités de services (7,5 % pour les jeunes, contre 4,9 % pour les adultes). Par ailleurs, elles sont généralement axées sur des gammes de produits plus restreintes. Par conséquent, de nombreux jeunes entrepreneurs se concentrent exclusivement sur les marchés locaux, principalement parce qu'ils s'y sentent plus à l'aise, mais aussi parce qu'ils manquent d'informations sur les possibilités qui existent sur d'autres marchés et sur la manière dont ils peuvent en tirer parti (Chigunta, 2002). Mais paradoxalement, ils sont également plus attirés par l'international que leurs homologues plus âgés (Cassia et autres, 2011).

Graphique 3 — Proportion de travailleurs indépendants ayant engagé au moins un employé, par âge, 2010



NB: Depuis 1967, les États-Unis considèrent les travailleurs indépendants constitués en société comme des employés de leur propre entreprise; par conséquent, les données pour les États-Unis ne sont pas comparables à celles de l'UE ou du Canada.

Source: Les données pour les États membres de l'UE et la moyenne de l'UE sont tirées de l'enquête sur les forces de travail réalisée par Eurostat (aucune donnée concernant le groupe des 15-24 ans n'était disponible pour Chypre, l'Estonie, l'Irlande, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg et Malte). Les données pour le Canada proviennent de l'enquête sur la population active menée par Statistique Canada.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

Quelles sont les formes de travail indépendant privilégiées par les jeunes?

La forme d'activité la plus fréquente est sans conteste celle de l'entrepreneur indépendant: en Europe, quelque 3 millions d'entreprises de ce type voient le jour chaque année (Eurostat). Celles-ci constituent le principal moteur de la création d'emplois. Cela dit, il existe d'autres formes de travail indépendant, telles que l'entrepreneuriat à temps partiel ou l'entrepreneuriat coopératif, qui permettent quant à elles d'atteindre d'autres objectifs, par exemple celui de l'inclusion sociale.

L'entrepreneuriat à temps partiel constitue une solution attrayante pour les jeunes, car il leur permet de passer progressivement au statut d'indépendant tout en continuant à suivre leurs études ou à exercer un emploi salarié. Bien que les jeunes soient moins susceptibles de s'engager dans une activité indépendante à temps partiel lorsqu'ils occupent déjà un emploi salarié, les données pour les États-Unis indiquent que 5,5% des jeunes Américains suivant des études supérieures ont recours à cette forme d'activité pour financer le coût de leurs études (ACE, 2006). L'entrepreneuriat à temps partiel représente une solution idéale pour accéder au statut d'indépendant, car il requiert un investissement moins important et entraîne des conséquences moins graves en cas d'échec. L'entrepreneuriat à temps partiel permet également de se «faire la main» dans la gestion d'une petite entreprise et d'acquérir ainsi une expérience pratique d'une valeur inestimable.

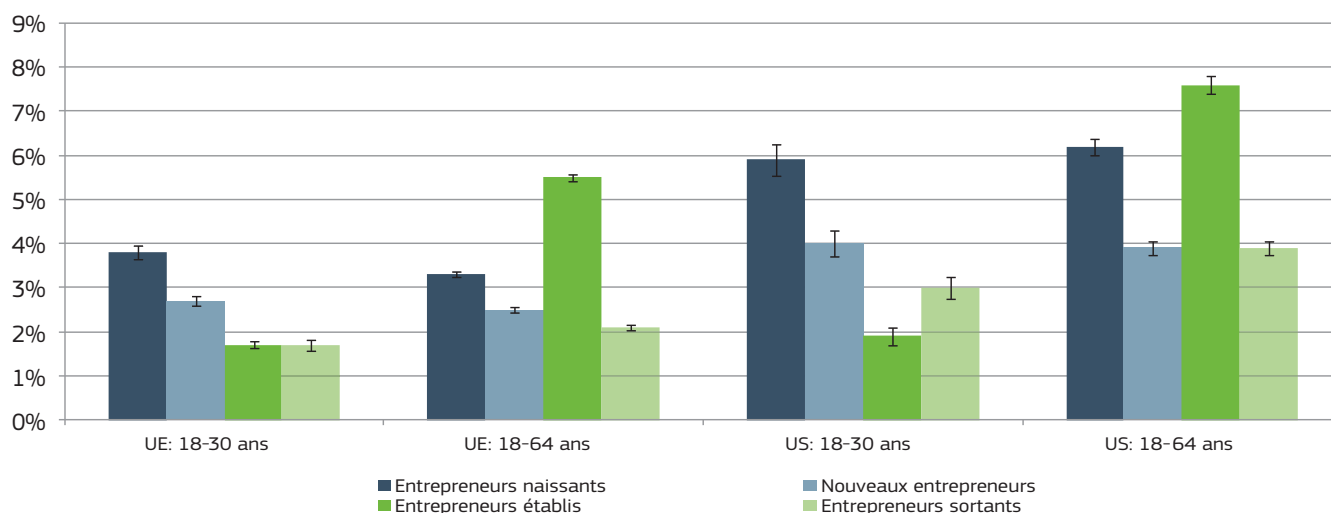
Les coopératives sont une autre forme d'entreprise très prisée par les jeunes. Dans ce type d'organisation, les ressources sont mises en commun et les activités entrepreneuriales ont pour finalité le bénéfice mutuel des membres. Une coopérative se définit comme «une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement» (OIT, 2006). Bien qu'elles soient peut-être un peu plus difficiles à gérer du fait de la complexité accrue du processus décisionnel, les coopératives constituent néanmoins une solution très séduisante. En effet, en mettant en commun leur capital financier et humain, les membres d'une coopérative sont en mesure d'accomplir plus de choses qu'ils n'auraient pu le faire individuellement, tout en bénéficiant d'économies d'échelle: c'est la solution idéale pour les jeunes qui manquent de ressources et de connaissances. Les Nations unies estiment que le secteur coopératif réunit plus de 800 millions de membres dans plus de 100 pays, mais que ce chiffre ne comporte qu'une très faible proportion de jeunes entrepreneurs (ONU, 2011).

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) fournit des données sur les différentes étapes de l'activité entrepreneuriale, y compris des chiffres sur le nombre d'entreprises progressant d'une phase à l'autre (taux de survie). Cet instantané peut se révéler utile pour comprendre les obstacles rencontrés par les jeunes entrepreneurs. En effet, il nous permet de voir combien de personnes abandonnent à chaque étape de l'activité entrepreneuriale et de la création d'entreprise⁽¹⁾: l'entrepreneuriat naissant (la participation active à la création d'une entreprise), la propriété d'une nouvelle entreprise (propriété d'une entreprise en opération depuis plus de trois mois, mais moins de quarante-deux mois), la propriété d'une entreprise établie (propriété d'une entreprise en opération depuis plus de quarante-deux mois) et

la cessation d'activité (propriété d'une entreprise ayant cessé son activité au cours des douze derniers mois). Le graphique 4 illustre cette progression dans l'UE et aux États-Unis pour deux groupes d'âge.

Les données du GEM confirment l'intérêt des jeunes pour l'entrepreneuriat. Dans l'UE, les personnes impliquées dans la création ou le démarrage d'une nouvelle entreprise comptent autant de jeunes que d'adultes. Cependant, les données du GEM révèlent que les jeunes sont trois fois moins nombreux à posséder une entreprise établie, ce qui laisse à penser que quelque chose empêche les entreprises dirigées par des jeunes de tenir dans la durée. La même tendance est également observable aux États-Unis.

Graphique 4 — Proportion de jeunes et d'adultes engagés dans les différentes phases de l'activité entrepreneuriale, UE et États-Unis



NB: Les barres d'erreur représentent le pourcentage d'erreur type.

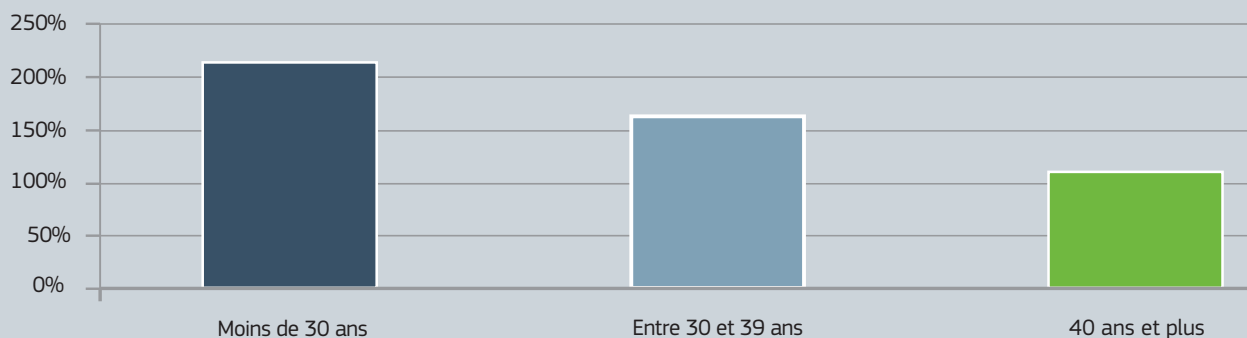
Source: Global Entrepreneurship Monitor 2007-11, enquête sur la population adulte.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

Les entreprises dirigées par des jeunes sont-elles prospères?

Étant donné que bon nombre des entreprises créées par les jeunes opèrent dans des secteurs caractérisés par de faibles barrières à l'entrée et, par conséquent, exposés à une forte concurrence, il est peut-être logique que bon nombre de ces entreprises n'arrivent pas à croître, à survivre ou à générer des revenus suffisants. Ce constat témoigne également des difficultés générales de survie et de croissance rencontrées par la plupart des petites entreprises. Le taux de survie des entreprises dirigées par de jeunes entrepreneurs est plus bas que celui des entrepreneurs plus âgés (van Praag, 2003). Cependant, lorsqu'elles survivent, les entreprises créées par les jeunes ont un potentiel de croissance plus élevé que celles dirigées par leurs aînés. Parmi les entreprises ayant survécu au moins trois ans, celles dirigées par des entrepreneurs de moins de 30 ans affichaient un taux de croissance moyen de 206% — soit près du double du taux de croissance observé pour les entreprises dirigées par des entrepreneurs de plus de 40 ans (114%). On peut dès lors en conclure que les jeunes entrepreneurs constituent un groupe d'entrepreneurs à haut risque mais à fort potentiel. Il est important que les décideurs politiques gardent cela à l'esprit: plus les programmes cibleront les jeunes ayant les meilleures chances de réussite, plus leur impact sera important.

Graphique 5 — Croissance du nombre de salariés trois ans après la création, en % (UE)



NB: Pour être incluses dans l'enquête, les entreprises devaient avoir été créées en 2002 et être toujours en activité en 2005. L'âge indiqué est celui que l'entrepreneur avait en 2002.

Source: Eurostat, 2006, «Profil de l'entrepreneur qui réussit — Résultats de l'enquête "Facteurs de réussite des entreprises"», *Statistiques en bref*, 29/2006.

[>> GIF](#) [>> Excel](#)

⁽¹⁾ L'enquête du GEM porte sur les adultes âgés de 18 à 64 ans engagés dans l'une des quatre phases de l'activité entrepreneuriale. Les entrepreneurs naissants sont ceux qui sont impliqués activement dans la création d'une entreprise qu'ils posséderont seuls ou avec un associé; cette entreprise n'a pas versé de salaires, de traitements ni d'autres paiements aux propriétaires pendant plus de trois mois. Les nouveaux entrepreneurs sont les propriétaires-gérants d'une nouvelle entreprise qui verse des salaires, des traitements ou d'autres paiements aux propriétaires depuis plus de trois mois, mais moins de quarante-deux mois. Les entrepreneurs établis sont les propriétaires-gérants d'une entreprise établie qui verse des salaires, des traitements ou d'autres paiements aux propriétaires depuis plus de quarante-deux mois. Les entrepreneurs sortants sont ceux qui, au cours des douze derniers mois, ont mis un terme à leurs activités, par la vente, la fermeture ou l'arrêt de la relation de propriété-gestion avec l'entreprise (veuillez noter que le taux de cessation d'activité ne constitue pas une mesure des taux de faillite des entreprises). De plus amples informations sont disponibles sur le site internet de GEM (<http://www.gemconsortium.org>).

■ QUELS SONT LES OBSTACLES RENCONTRES PAR LES JEUNES QUI SOUHAITENT CREER LEUR PROPRE ENTREPRISE?

Il semble donc que les jeunes soient confrontés à des obstacles les empêchant de transformer leurs idées en projets. Ces obstacles peuvent être de natures diverses: attitude de la société à l'égard de l'entrepreneuriat, manque de compétences, formation à l'esprit d'entreprise insuffisante, manque d'expérience professionnelle, absence de fonds propres, absence de contacts et barrières inhérentes au marché. Nous examinerons ces obstacles un à un, mais il est important de comprendre que ceux-ci sont étroitement liés. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle il est essentiel de mettre en place un ensemble d'outils politiques et non simplement une solution ponctuelle.

1. Les jeunes sont influencés par leur famille, leurs professeurs et la société dans son ensemble. Les parents et les enseignants, qui représentent des modèles importants, sont souvent peu informés des exigences et des perspectives de l'entrepreneuriat. De ce fait, les activités entrepreneuriales sont rarement encouragées et sont même parfois *perçues de manière négative par la société*, ce qui constitue un obstacle à l'entrepreneuriat des jeunes.
2. Il est communément admis que les *programmes d'éducation et de formation* ne promeuvent pas suffisamment le développement d'attitudes et de compétences entrepreneuriales, mais se contentent de préparer les étudiants à un emploi salarié, bien que des progrès aient été réalisés récemment dans ce domaine (Potter, 2008).
3. *L'expérience professionnelle et entrepreneuriale antérieure* est l'un des principaux facteurs qui déterminent le succès d'une entreprise. Les jeunes gens ne possèdent généralement pas le capital humain, financier et social nécessaire pour créer et faire prospérer une nouvelle entreprise. Contrairement à leurs aînés, ils disposent rarement d'une expérience sectorielle, managériale ou professionnelle antérieure et se trouvent le plus souvent au chômage. Par conséquent, ils n'ont pas toujours les compétences nécessaires pour diriger une entreprise.
4. Plus les entrepreneurs disposent de *ressources financières* initiales, plus ils ont de chances de réussir. Or, les jeunes sont désavantagés à cet égard, car non seulement ils ne peuvent généralement pas s'appuyer sur d'importantes économies personnelles, mais ils éprouvent également plus de difficultés que les adultes à obtenir un financement extérieur, par exemple par le biais d'un emprunt. Pour évaluer les propositions de crédit, les banques tiennent compte d'un ensemble de paramètres incluant les antécédents en matière de crédit, les performances de l'entreprise et les garanties existantes, autant d'éléments qui seront généralement moins bons dans les entreprises créées par des jeunes.
5. Les jeunes disposent habituellement d'un capital social restreint et d'un réseau de contacts professionnels peu étendu. Un manque de relations peut compliquer la création et la gestion d'une entreprise et empêcher les entrepreneurs d'asseoir leur «légitimité» auprès des principales parties prenantes (organismes financiers, clients, fournisseurs).
6. Les jeunes entrepreneurs sont également confrontés à diverses *barrières inhérentes au marché*. Les marchés financiers peuvent se montrer peu enclins à soutenir des entreprises dirigées par des jeunes. Ces derniers sont également exposés à des discriminations sur le marché des produits, les clients pouvant mettre en doute la fiabilité de leurs produits ou de leurs services. De même, en raison du peu de ressources dont ils disposent, les jeunes entrepreneurs opèrent généralement dans des secteurs qui se caractérisent par de faibles barrières à l'entrée, mais qui sont, de ce fait, exposés à une forte concurrence.

Les jeunes entrepreneurs et le financement au Canada

Le programme de recherche sur le financement des petites et moyennes entreprises (PRF PME) vise à rassembler des informations sur la situation du marché du financement des PME au Canada, aussi bien du côté de l'offre que de celui de la demande, dans le but d'orienter le débat politique et de stimuler la croissance du marché. Il en ressort qu'au cours de la phase de démarrage de leur entreprise, les jeunes entrepreneurs (25-34 ans) recourent davantage à leurs économies personnelles, à un prêt commercial, à une ligne de crédit et à des cartes de crédit personnelles que leurs aînés. Cependant, si les jeunes entrepreneurs sont davantage susceptibles de déposer une demande de crédit (37 %, contre 20 % pour les entrepreneurs plus âgés) ou de crédit-bail (14 %, contre 8 % pour leurs homologues plus âgés), ils ont toutefois moins de chances de l'obtenir (78 %, contre 82 % pour l'emprunt et 97 %, contre 99 % pour le crédit-bail). Les sources de financement par emprunt les plus utilisées par les jeunes entrepreneurs sont donc les lignes de crédit et les prêts à terme, mais le montant qu'ils peuvent obtenir au moyen de ces deux instruments est souvent très inférieur à celui des adultes. En moyenne, les jeunes ont obtenu des lignes de crédit se chiffrant à 28 000 dollars canadiens (CAD) (contre 112 000 CAD pour les entrepreneurs plus âgés). En ce qui concerne les prêts à terme, les jeunes ont pu obtenir un montant de 82 000 CAD (contre 129 000 CAD pour les adultes).

Ce problème a amené le gouvernement canadien à développer un certain nombre de programmes de financement pour faciliter l'accès des jeunes entrepreneurs au capital. Par exemple, le programme de capital d'appoint ConneXion vise à procurer aux jeunes entrepreneurs un accès au capital, à leur offrir une expertise, des conseils et une formation à la gestion d'entreprise, ainsi qu'à leur fournir un guichet d'information unique. Entre 1999 et 2003, le montant moyen d'un prêt s'élevait à 9 707 CAD, tandis que le coût de la formation et les frais administratifs y étant associés se chiffraient à 2 098 CAD. Les résultats de l'évaluation du programme montrent que chaque prêt a généré 1,9 emploi et a permis à chaque participant d'accéder à une formation. Le succès de ce programme s'explique notamment par: la mise en place d'un suivi régulier, la création d'un système de tutorat, une certaine flexibilité dans les conditions de prêt, l'organisation d'une célébration lorsque les jeunes entrepreneurs atteignent leurs objectifs, l'établissement de partenariats stratégiques avec le monde de l'entreprise et avec d'autres agences, ainsi qu'un programme de formation intensif et ciblé (Gardner, 2004).

De plus amples informations sur le PRF PME sont disponibles à l'adresse: http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/fra/h_01987.html

■ TOUS LES JEUNES RENCONTRENT-ILS LES MEMES OBSTACLES?

Les jeunes constituent une population hétérogène, et on observe des différences importantes entre les groupes en ce qui concerne leur potentiel d'entrepreneuriat et les obstacles auxquels ils sont confrontés. Les groupes qui rencontrent le plus de difficultés sur le marché de l'emploi sont les minorités ethniques, les jeunes vivant dans des zones défavorisées, ceux issus de familles à bas revenus et ceux ayant un faible niveau d'éducation. Le tableau 3 montre que la probabilité qu'une personne lance, ou tente de lancer, sa propre entreprise augmente avec le niveau d'études. Par exemple, 6,3 % des personnes ayant achevé des études secondaires et travaillant à temps partiel étaient engagées dans des activités entrepreneuriales, tandis que ce chiffre s'élève à 9,1 % pour les personnes possédant un diplôme supérieur.

Il est communément admis que le groupe rencontrant le plus de difficultés est celui formé par les «NEET», c'est-à-dire les jeunes qui ne sont ni en emploi, ni scolarisés, ni en formation. La population des NEET a augmenté entre 2008 et 2010 (OCDE, 2010a) et représentait 12,8 % des jeunes (15-24 ans) dans l'UE en 2010. Il s'agit d'un groupe cible prioritaire pour les décideurs politiques, en raison du danger de voir ce groupe sortir du marché de l'emploi. Bien que les obstacles auxquels sont confrontés les NEET soient relativement analogues à ceux rencontrés par les autres jeunes, leur ampleur et leurs conséquences peuvent être beaucoup plus importantes. Comme il fallait s'y attendre, le tableau 3 montre que les taux d'activité entrepreneuriale (TAE) sont plus bas pour les NEET que pour les travailleurs à temps plein et à temps partiel, sauf pour les diplômés. Les NEET se composent en majorité de jeunes souffrant d'un handicap, issus de l'immigration, ayant un faible niveau d'instruction, vivant dans des zones reculées, issus de familles à bas revenus ou dont les parents ont connu le chômage (Eurofound, 2011). Si l'on se réfère aux obstacles mentionnés plus haut, on comprend que certains d'entre eux, comme le manque de compétences et de capital, touchent davantage les NEET que les autres jeunes. La question se pose alors de savoir si les politiques doivent se concentrer sur les

jeunes ayant les meilleures chances de réussite ou sur ceux nécessitant les plus grands besoins, et s'il faut adopter différents critères de réussite (par exemple coût par emploi créé ou résultat positif en termes d'emploi) pour ces différents groupes. Naturellement, les barrières rencontrées par les NEET s'accompagnent de coûts importants — Eurofound estime que la population des NEET dans l'EU-21 (excluant le Danemark, la Grèce, la France, Malte, la Finlande et la Suède) coûte à l'économie européenne plus de 100 milliards d'euros chaque année en termes de manque à gagner et de transferts sociaux directs (Eurofound, 2011).

On pourrait croire que les jeunes issus de minorités ethniques éprouvent également plus de difficultés à créer leur propre entreprise, mais dans la réalité, rien ne permet d'affirmer avec certitude que c'est effectivement le cas. Certains groupes ethniques (par exemple les Chinois et les Pakistanais) peuvent afficher des taux de travail indépendant plus élevés que la population «native», mais ce taux est plus bas chez les immigrants de la deuxième génération que parmi ceux de la première génération (Clark et Drinkwater, 2007). Il est toutefois intéressant de noter que les données pour les Pays-Bas indiquent la tendance inverse (CBS, 2005).

Tous ces éléments semblent confirmer la nécessité d'évaluer avec attention les obstacles spécifiques auxquels sont confrontés les différents groupes de jeunes. Bien que certaines barrières soient globalement les mêmes pour tous les groupes et appellent donc des mesures politiques similaires, il peut également se révéler nécessaire de varier l'ampleur et la nature du soutien pour différents groupes cibles. Il convient notamment de faire une distinction entre les jeunes désavantagés — ceux qui sont sans emploi ou inactifs, vivent dans un milieu difficile ou ne disposent d'aucun capital financier, humain ou social — et les autres jeunes, qui rencontrent des obstacles moins importants, mais qui, moyennant une intervention politique appropriée, présentent le meilleur potentiel d'entrepreneuriat.

Tableau 3 — Taux d'activité entrepreneuriale total par statut d'emploi et par niveau d'études, 18-30 ans, EU-27 ⁽¹⁾

Statut d'emploi	Niveau d'études							
	Inférieur au niveau secondaire		Secondaire		Postsecondaire		Supérieur	
	Moyenne (%)	Erreur type de la moyenne (%)	Moyenne (%)	Erreur type de la moyenne (%)	Moyenne (%)	Erreur type de la moyenne (%)	Moyenne (%)	Erreur type de la moyenne (%)
Travailleur (temps plein ou temps partiel)	4,2	0,32	5,9	0,24	6,3	0,27	7,9	0,62
Étudiant	1,0	0,20	1,4	0,14	2,9	0,26	2,8	1,13
Ni en emploi, ni scolarisés, ni en formation ⁽²⁾	2,1	0,29	3,8	0,33	4,9	0,46	13,2	1,99

Source: Global Entrepreneurship Monitor, tableaux spéciaux de l'enquête sur la population adulte 2009-2011

⁽¹⁾ Les données pour l'EU-27 ne comprennent pas la Bulgarie, l'Estonie, Chypre, le Luxembourg et Malte, ces pays n'étant pas couverts par l'enquête du GEM.

⁽²⁾ La catégorie «autres» englobe les jeunes en incapacité de travail temporaire, en congé de maternité, en interruption de carrière ou en stage, les free-lance, les rentiers (qui n'ont pas besoin de travailler), les travailleurs saisonniers et les travailleurs intérimaires.

>> GIF >> Excel

■ QUEL DOIT ETRE LE ROLE DES POLITIQUES?

L'entrepreneuriat peut contribuer à stimuler la création d'emplois et la participation au marché du travail. Il l'a d'ailleurs prouvé au cours des dernières décennies grâce à la mise en place de différents types de programmes. Cependant, nous savons d'expérience qu'il n'existe pas de recette miracle permettant d'intégrer tous les jeunes sur le marché de l'emploi. Même si certains pays s'en sortent mieux que d'autres, tous sans exception font face à des pressions et à des défis qui les obligent à soutenir leurs jeunes. La croissance économique et la création d'emplois au niveau macroéconomique constituent une partie importante de la solution, mais ne suffiront pas à garantir la participation des jeunes au marché du travail.

Reconnaissant les obstacles auxquels les entrepreneurs sont confrontés, la Commission européenne a élaboré et adopté le Small Business Act (SBA) pour aider les petites entreprises à croître et à prospérer. Le SBA se compose de 10 principes destinés à guider la conception et la mise en œuvre des politiques au niveau de l'UE et à celui des États membres, et ce dans le but de soutenir les entreprises en phase de démarrage, qu'elles appartiennent à des jeunes ou à des adultes. De nombreux gouvernements locaux et nationaux dans les États membres ont déjà pris des mesures pour améliorer l'environnement des entreprises en phase de démarrage, en simplifiant les réglementations et les procédures administratives, notamment en ce qui concerne la création et l'enregistrement des entreprises. Ces mesures constituent un pas dans la bonne direction, et les gouvernements devraient poursuivre leurs efforts en vue de réduire la charge administrative qui pèse sur les entreprises en phase de démarrage. Cependant, cela ne suffit pas. Les mesures politiques visant spécifiquement à soutenir les jeunes doivent s'articuler autour de domaines prioritaires, que nous allons examiner plus en détail ci-après.

Favoriser le développement des compétences entrepreneuriales

Objectif

Les programmes axés sur les compétences entrepreneuriales visent à éliminer l'obstacle que constituent le manque de connaissances, de compétences et d'attitudes entrepreneuriales, ainsi que l'absence d'une expérience professionnelle préalable. Leur objectif est d'apprendre aux jeunes à reconnaître une opportunité, à élaborer un plan d'entreprise et à diriger une société, mais aussi de les aider à développer des compétences générales telles que le sens de l'initiative, la créativité, l'autonomie et le travail d'équipe. Ces compétences et aptitudes leur seront utiles pour la gestion de leur (future) entreprise, mais aussi dans le cadre d'un emploi salarié. Dans tous les cas, ces programmes jouent un rôle essentiel pour encourager les jeunes à envisager l'activité indépendante comme une véritable possibilité de carrière.

Approche

Les programmes axés sur les compétences entrepreneuriales sont souvent mis en place dans le cadre du système éducatif. Leurs objectifs peuvent varier en fonction de l'âge des étudiants. Dans l'enseignement primaire, l'objectif est de promouvoir l'entrepreneuriat en tant que choix de carrière et d'encourager l'acquisition d'un ensemble de connaissances, de compétences et d'attitudes susceptibles de favoriser le développement d'un comportement entrepreneurial. La plupart du temps, cela consiste à inviter des entrepreneurs locaux à venir expliquer aux élèves comment diriger une entreprise. Dans d'autres programmes, les élèves sont invités à passer une journée au sein de l'entreprise afin de pouvoir observer et apprendre comment fonctionne une petite entreprise au quotidien (exemple de politique n° 1).

À l'école secondaire, l'éducation à l'entrepreneuriat devrait se concentrer davantage sur l'acquisition de compétences techniques spécifiques, notamment grâce à l'organisation de mini-entreprises et d'activités impliquant un apprentissage actif et en situation. Par exemple, les élèves devraient apprendre à élaborer un plan d'entreprise et à obtenir un financement de départ en créant une entreprise réelle ou virtuelle. Il en va de même au niveau universitaire, où il est encore plus important que les étudiants acquièrent les compétences de base nécessaires pour créer et gérer une entreprise et prennent conscience de l'importance des réseaux. L'approche habituellement adoptée à ce niveau consiste à créer des écoles d'entrepreneuriat au sein des universités ou à intégrer l'éducation à l'entrepreneuriat dans les disciplines traditionnelles. Cependant, on constate une tendance croissante à recourir à des approches multidisciplinaires telles que le programme «Making Ideas Happen» mis en place par l'université de Sheffield. Il s'agit d'un module multidisciplinaire visant à former les étudiants à l'entreprise, à l'entrepreneuriat et à l'innovation, notamment au moyen de cours en ligne, d'activités de réseautage, ainsi que par la gestion collective d'une entreprise en phase de démarrage (<http://enterprise.shef.ac.uk/opportunities/improve-your-skills/making-ideas-happen>).

Il est également essentiel que les décideurs politiques réexaminent la place de l'éducation à l'entrepreneuriat dans la formation professionnelle, et notamment la manière dont les écoles professionnelles interagissent avec l'industrie. À l'heure actuelle, l'éducation à l'entrepreneuriat dans le cadre de la formation professionnelle se concentre surtout sur l'élaboration de plans d'exploitation formels. Bien que cet aspect soit important, l'accent devrait plutôt être mis sur le développement de l'entreprise et sur l'acquisition d'une expérience en situation réelle. Si l'on veut faire en sorte que les programmes de formation professionnelle soient réellement capables d'encourager un comportement entrepreneurial, il faudra revoir en profondeur la manière dont ces programmes sont exécutés. Pour ce faire, deux méthodes pourraient être expérimentées dans le cadre du système actuel. La première implique une nouvelle approche, plus radicale, consistant à créer des écoles spécifiques pour les propriétaires-gérants. Ces établissements seraient affiliés à des écoles professionnelles, mais resteraient indépendants. Cela permettrait de se concentrer sur le développement des compétences entrepreneuriales, qui pourraient être appliquées en parallèle aux compétences professionnelles que les étudiants ont appris ou apprennent simultanément. La deuxième approche, plus évolutive, consisterait à inclure une perspective entrepreneuriale plus importante dans le programme d'études, à prévoir de nouvelles lignes directrices et une formation à l'intention des enseignants, à développer de nouvelles formes d'évaluation et d'accréditation ainsi qu'à instaurer une collaboration plus concrète avec des entrepreneurs.

Les compétences entrepreneuriales peuvent également être développées en dehors du système éducatif. Les gouvernements pourraient établir des partenariats avec des organisations professionnelles et communautaires afin de permettre aux étudiants de passer un peu moins de temps à l'école et un peu plus en entreprise. De tels programmes visent habituellement à donner aux étudiants l'occasion d'observer directement le fonctionnement quotidien de petites entreprises. Par ailleurs, des programmes de tutorat tels qu'«Erasmus pour jeunes entrepreneurs» ont été mis en place afin d'aider les nouveaux entrepreneurs à acquérir les compétences nécessaires pour gérer une petite entreprise au contact d'entrepreneurs plus expérimentés (le système de tutorat est examiné de manière plus approfondie dans la section suivante).

Impact

Bien que les données disponibles ne soient pas suffisantes pour affirmer avec certitude que l'éducation à l'entrepreneuriat favorise la création d'entreprises, un certain nombre d'études menées en Belgique, au Danemark, en Allemagne et aux États-Unis montrent que l'intérêt des étudiants pour l'entrepreneuriat augmente lorsque ceux-ci ont été sensibilisés à cette activité à l'école (OIT, 2006; Lepoutre et autres, 2010). Au Danemark, ces étudiants étaient également plus susceptibles d'entamer une formation supplémentaire à l'entrepreneuriat (Danish Foundation for Entrepreneurship, 2010). Par ailleurs, plusieurs enquêtes menées sur l'un des programmes d'éducation à l'entrepreneuriat les plus populaires mis en place dans les écoles secondaires, à savoir le programme de mini-entreprises organisé par Junior Achievement-Young Enterprise, montrent qu'entre 15 et 20 % des participants à ce programme finissent un jour ou l'autre par créer leur propre entreprise. Ce chiffre est bien plus élevé pour les personnes ayant participé à un programme de formation à l'entrepreneuriat que pour l'ensemble de la population. Même les estimations les plus prudentes indiquent que les personnes ayant suivi une formation à l'entrepreneuriat sont plus susceptibles (au moins 20 % de chances en plus) de s'engager dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce de leur carrière. Cependant, d'autres programmes ont donné des résultats plus contrastés : les étudiants ayant participé au programme mis en place par l'association néerlandaise Jong Ondernemen (dans le cadre du programme «Junior Achievement») étaient plus susceptibles de se désintéresser de l'entrepreneuriat et étaient moins confiants quant à leurs compétences entrepreneuriales (Oosterbeek et autres, 2010). Ces résultats signifient peut-être tout simplement que l'entrepreneuriat ne convient pas à tout le monde et que certains étudiants en ont pris conscience durant le programme.

Au niveau universitaire, plusieurs programmes ont prouvé leur efficacité et gagneraient sans doute à être étendus. Par exemple, les étudiants français et britanniques en sciences et en ingénierie ayant pris part à une formation à l'entrepreneuriat affichaient des intentions entrepreneuriales renforcées au terme de la formation (Souitaris et autres, 2007), alors que, dans le cadre d'un programme américain, il s'est avéré que les étudiants ayant suivi ce programme étaient trois fois plus susceptibles de créer une entreprise que les étudiants en sciences commerciales. Qui plus est, leurs entreprises avaient un chiffre d'affaires plus élevé et un plus grand nombre d'employés (Charney et autres, 2000). Parmi les éléments clés de ce programme, on peut citer sa facilité d'adaptation et d'intégration dans le système éducatif traditionnel, ses cours consacrés au lancement d'une nouvelle entreprise, ses liens avec les milieux d'affaires locaux ainsi que ses projets de consultation pour les étudiants de premier et de deuxième cycle.

Plusieurs programmes axés sur le développement des compétences entrepreneuriales ont également donné de bons résultats en dehors du système éducatif. Par exemple, les programmes «Young Enterprise Company» et «Young Achievement» en Australie ont eu pour effet de renforcer l'intérêt et le niveau de compétences des étudiants (Athayde, 2009; Peterman et Kennedy, 2003). Par ailleurs, les programmes de tutorat tels qu'«Erasmus pour jeunes entrepreneurs» ont permis de développer les compétences entrepreneuriales des jeunes et d'augmenter les chances de réussite de leur entreprise (CSES, 2011).

Informer, conseiller, encadrer et accompagner

Objectif

Les jeunes qui souhaitent créer leur propre entreprise ont besoin d'informations, de conseils, d'un encadrement et d'un accompagnement pour les aider à surmonter leur manque de connaissances, à plus

forte raison ceux qui non seulement ne possèdent aucune expérience entrepreneuriale, mais manquent aussi d'expérience sur le marché de l'emploi. Il est important d'offrir ce genre de soutien pendant et après la phase de démarrage, car celui-ci complète ce que les étudiants ont appris à l'école et les aide à combler leurs éventuelles lacunes qui n'ont pas été abordées par le système éducatif.

Approche

La première approche possible consiste à diffuser des informations. Cela peut se faire au moyen de canaux différents : l'internet, les centres de services mis en place par les gouvernements, les réseaux sociaux utilisés par les jeunes ou les interactions avec des entrepreneurs plus expérimentés. Bien qu'il s'agisse d'un aspect important, la diffusion d'informations ne devrait être considérée que comme une première étape, devant être complétée par l'organisation d'une formation élémentaire en ligne ou l'apport de conseils. Par exemple, en novembre 2011, le gouvernement britannique a lancé un portail internet intitulé «Growth and Improvement Service» (<http://www.improve.businesslink.gov.uk>). Ce site offre une multitude d'informations et de conseils sur la manière de créer une petite entreprise, y compris sur les aides financières disponibles et sur les autres programmes de soutien. Il contient également des conseils portant sur les différents aspects de la gestion d'une entreprise, ainsi qu'un moteur de recherche permettant aux entrepreneurs de trouver des outils adaptés à leurs besoins spécifiques.

La fourniture d'avis et de conseil est une autre méthode permettant de promouvoir l'entrepreneuriat auprès des jeunes (exemples de politique n°s 2 et 3). Par exemple, la chambre de commerce et d'industrie de Potsdam a créé un office tout spécialement chargé de s'occuper des reprises d'entreprises. Ce bureau fournit des services de conseil et de courtage pour garantir le succès de ces opérations et le maintien des emplois existants. Le programme «Nachfolge-Navigator» offre également une assistance aux personnes qui souhaitent céder leur entreprise et aux jeunes entrepreneurs qui désirent les reprendre, en leur permettant de profiter de services de conseil et de formation au moyen d'un financement couvrant jusqu'à 70 % des coûts correspondants. Ces programmes proposent habituellement une formation élémentaire axée sur le développement de compétences générales de gestion, mais certains offrent également une formation spécialisée pouvant parfois s'accompagner d'un soutien financier.

L'encadrement et l'accompagnement sont d'autres outils précieux pouvant aider les jeunes à développer leurs compétences et à surmonter leur manque d'expérience. À titre d'exemple, on peut citer le programme «Erasmus pour jeunes entrepreneurs» mis sur pied par la Commission européenne, qui vise à fournir aux jeunes entrepreneurs une formation sur le terrain et un encadrement grâce à un programme d'échanges dans le cadre duquel les jeunes qui ont créé ou dirigent une nouvelle entreprise peuvent passer jusqu'à six mois à l'étranger pour se former au contact d'un entrepreneur plus expérimenté. Le programme leur permet non seulement d'acquérir une expérience pratique, mais aussi d'étoffer leur carnet d'adresses.

Impact

L'impact de ce type de programmes peut difficilement être quantifié, car il existe très peu d'évaluations fiables permettant de mesurer leur efficacité. Par ailleurs, bon nombre de ces programmes n'acceptent que les candidats les plus qualifiés, ce qui engendre un biais de sélection rendant caduque toute évaluation. Ils ont également tendance à proposer un ensemble complet de mesures, de sorte qu'il est difficile d'isoler l'impact de chacune d'entre elles. Cependant, certaines informations tirées de l'évaluation du programme Shell LiveWIRE indiquent que le système de tutorat accroît la probabilité qu'un jeune se lance dans le travail indépendant, mais n'a pas d'impact significatif sur les personnes ayant déjà ce statut (Greene et Storey, 2004).

Exemple de politique n° 1: Think Big

Nom du programme: Think Big

Pays: Royaume-Uni (mais le programme existe aussi en Allemagne, en Irlande et en Slovaquie et sera lancé en République tchèque et en Espagne en 2012)

Groupe cible: jeunes de 13 à 25 ans, dont au moins la moitié ont un faible niveau d'éducation, souffrent d'un handicap ou appartiennent à une minorité ethnique

Instrument politique: formation et subventions — les participants aux projets de niveau I («Think Big») reçoivent une formation en ligne et une subvention de 300 livres sterling (GBP); les participants aux projets de niveau II («Think Bigger») prennent part à un séminaire de formation d'une durée de trois jours et reçoivent une subvention de 2 500 GBP

Critères d'éligibilité/de sélection: les candidatures peuvent être individuelles ou groupées, mais toutes doivent être soutenues par au moins deux personnes âgées de plus de 18 ans (autres que des membres de la famille) prêtes à servir de référence et à aider le candidat à mettre en œuvre son projet si nécessaire.

Les projets ne peuvent pas:

- s'inscrire dans le cadre d'un emploi salarié;
- avoir pour but de promouvoir une organisation politique ou religieuse;
- se résumer à une demande de financement;
- servir à financer la formation d'une personne ou l'achat d'équipements si personne d'autre que le candidat n'en retire de bénéfices concrets.

En outre, les projets de niveau I doivent:

- être réalisables avec 300 GBP ou se limiter à une partie clairement définie d'une idée plus large;
- être lancés dans les trois mois et achevés dans un délai de six mois;
- avoir un commencement, un milieu et une fin.

Les projets de niveau II doivent quant à eux:

- être réalisables avec 2 500 GBP ou se limiter à une partie clairement définie d'une idée plus large et à plus long terme;
- être lancés dans les trois mois et achevés dans un délai d'un an;
- avoir un impact beaucoup plus important que le projet de niveau I et se caractériser par une interaction beaucoup plus poussée avec la communauté;
- posséder un caractère multidimensionnel, en introduisant des éléments nouveaux ou différents par rapport au projet de niveau I.

Afin de pouvoir déposer leur candidature pour un projet de niveau II, les participants doivent au préalable avoir complété avec succès un projet de niveau I.

Durée du programme: jusqu'à six mois pour les projets de niveau I; jusqu'à un an pour les projets de niveau II

Description du programme: «Think Big» est un programme lancé en 2009 par Telefónica dans le but d'encourager et d'aider les jeunes à créer des projets communautaires pouvant avoir un impact positif pour eux et leur communauté. Le programme vise aussi à sensibiliser les adultes au moyen de campagnes, afin de leur faire prendre conscience du rôle positif que les jeunes peuvent jouer dans leur communauté. C'est surtout, pour les jeunes, l'occasion d'acquérir de l'expérience et de nouvelles compétences, par exemple des compétences d'encadrement.

Le programme britannique se compose actuellement de deux niveaux.

- Les subventions de niveau I sont octroyées à des jeunes ayant trouvé un moyen original d'apporter une contribution positive à leur communauté. Ils reçoivent 300 GBP et d'autres incitations pour mener à bien leur projet, ainsi que des informations, une formation et un soutien.
- Les projets de niveau II sont plus importants en termes d'envergure, de portée et d'ambition et se voient octroyer une subvention de 2 500 GBP. Les jeunes bénéficient d'une formation approfondie et d'un soutien de la part des employés de Telefónica.
- Il est prévu de mettre en place un troisième niveau pour des projets de plus grande ampleur et d'encourager la création d'entreprises sociales.
- Le programme étudie également la possibilité de proposer des services d'incubation aux jeunes ayant des idées entrepreneuriales particulièrement porteuses, notamment dans le domaine numérique, en s'inspirant des programmes déjà mis en place par Telefónica en Amérique du Sud.

À ce jour, le programme britannique a déjà aidé quelque 29 890 participants.

Entités chargées de la mise en œuvre du programme: le programme est soutenu et mis en œuvre par quatre catégories d'acteurs:

- Les *organisations partenaires de «Think Big»* — le programme s'appuie sur 52 organisations partenaires aux niveaux national et régional, qui participent à la sélection des projets et accompagnent les jeunes tout au long de leur mise en œuvre.
- Les *Big Thinkers* sont des employés bénévoles qui soutiennent le projet «Think Big».
- Les *intervenants* communautaires — des individus (membres de la famille, amis, personnes influentes de la communauté) et des organisations (telles que des organisations de jeunesse non partenaires, des groupes religieux, des écoles et des établissements supérieurs) qui encouragent et accompagnent les jeunes tout au long de la mise en œuvre de leur projet.
- Les *anciens de «Think Big»* sont des personnes ayant participé au programme qui donnent un peu de leur temps pour soutenir les nouveaux participants et promouvoir le programme.

Entités responsables du financement du programme: au Royaume-Uni, le programme bénéficie du soutien formel et informel de nombreux individus et de diverses organisations, parmi lesquelles Telefónica et trois associations caritatives — National Youth Agency, Conservation Foundation et UK Youth.

Impact/résultats de l'évaluation: le programme étant relativement récent, il n'a pour l'instant fait l'objet d'aucune évaluation fiable. Cependant, les sondages menés auprès des participants semblent indiquer que ceux-ci ont effectivement développé de nombreuses compétences, notamment en termes d'encadrement, de communication et de prise de décision.

Exemple de politique n° 2: Projet GATE (Growing America Through Entrepreneurship) (États-Unis)

Lieu: Pennsylvanie, Maine et Minnesota

Groupe cible: jeunes entrepreneurs débutants de plus de 18 ans

Type d'intervention: formation et conseil pour les personnes intéressées par le statut d'indépendant

Critères d'éligibilité: le programme était ouvert à tous les jeunes de plus de 18 ans résidant dans l'État concerné et ayant le droit de travailler légalement aux États-Unis.

Description: mis en œuvre entre 2003 et 2005, le projet GATE était parrainé par le ministère américain du travail et l'administration américaine des petites entreprises (Small Business Administration). Son objectif était d'offrir gratuitement une formation et des services de conseil aux personnes intéressées par le statut d'indépendant. La procédure d'admission au projet se déroulait en trois étapes: les candidats devaient d'abord s'inscrire auprès d'un centre d'orientation professionnelle, en ligne, par courrier ou par téléphone, après quoi ils étaient invités à prendre part à une séance d'orientation, puis à déposer un dossier de candidature.

Le projet GATE offrait essentiellement trois types de services.

- *Evaluation:* les participants étaient invités à rencontrer un conseiller afin de déterminer leurs besoins et le fournisseur le plus à même d'y répondre.
- *Formation:* le projet GATE proposait une vaste gamme de formations allant de cours généraux sur la gestion d'entreprise à des cours spécifiques sur des thèmes tels que les questions juridiques ou relatives au personnel, en passant par des formations spécialisées.
- *Conseils en gestion d'entreprise:* les participants avaient la possibilité de rencontrer des conseillers en gestion d'entreprise en vue de recevoir une assistance et des conseils personnalisés sur leur entreprise, leurs projets ou leur dossier de demande de crédit commercial.

Pour pouvoir obtenir une formation ou des conseils en gestion d'entreprise, les participants étaient tenus de procéder à une évaluation préalable de leurs besoins. Cependant, le projet GATE était fondé sur un système «à la carte»: les participants n'étaient pas obligés d'utiliser tous les services.

Partenaires: le projet GATE était parrainé par le ministère américain du travail et l'administration américaine des petites entreprises. Sa mise en œuvre était assurée par IMPAQ International, en collaboration avec les ministères du travail de Pennsylvanie, du Maine et du Minnesota.

Résultats obtenus: les résultats indiquent que les participants sans emploi au moment de leur participation au programme étaient plus susceptibles de se lancer dans le travail indépendant, bien que le taux de réussite soit moins élevé pour les jeunes (moins de 25 ans) que pour les adultes (Benus et Michaelides, 2011).

Exemple de politique n° 3: Prince's Scottish Youth Business Trust

Nom du programme: Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT)

Pays: Écosse, Royaume-Uni

Groupe cible: le PSYBT cible les jeunes sans emploi et confrontés à d'autres désavantages importants. Son objectif est de prendre un risque financier calculé pour aider les jeunes défavorisés à créer leur propre entreprise. La plupart des entrepreneurs ont besoin d'un soutien intensif, c'est pourquoi des services d'encadrement, de formation et d'accompagnement sont proposés en complément à chaque financement octroyé.

Instrument politique: le PSYBT offre:

- un accès à un capital d'amorçage et à un financement de croissance pour les jeunes qui souhaitent lancer et développer leur propre entreprise;
- une voie transitoire pour les microentreprises en phase de démarrage, avec une combinaison de produits financiers et de services de soutien destinés à les aider à se développer jusqu'à ce qu'elles soient capables d'accéder à d'autres sources de financement plus traditionnelles;
- un soutien aux exclus et aux chômeurs de longue durée, pour les aider à se réintégrer dans l'économie via une activité indépendante durable;
- un investissement dans les communautés locales en facilitant l'implication d'entrepreneurs locaux et en soutenant le développement d'entreprises à vocation sociale.

Critères d'éligibilité/de sélection: jeunes âgés de 18 à 25 ans résidant en Écosse et pouvant démontrer qu'ils ont la volonté et la détermination de créer et de développer leur propre entreprise. Le PSYBT est un prêteur de dernier ressort, ce qui signifie qu'un financement ne pourra être accordé que lorsque toutes les autres sources potentielles auront été explorées.

Durée du programme: le PSYBT propose une gamme complète de services de soutien, allant de formations et de conseils avant le lancement du projet à une période d'encadrement après la création de l'entreprise. Au total, ce cycle peut durer jusqu'à deux ans.

Description du programme: le PSYBT est un partenariat public-privé unique en son genre, renforcé par la contribution de plus de 750 bénévoles issus des milieux d'affaires locaux. Il offre des microcrédits d'un montant approprié ainsi qu'une gamme de services destinés à soutenir le développement des entreprises, comprenant des formations, un encadrement et un système de tutorat. Le PSYBT est membre du Prince's Youth Business International (YBI), un réseau mondial d'initiatives indépendantes sans but lucratif, dont le but est d'aider les jeunes à lancer et à développer leur propre entreprise et de créer de l'emploi. Ce réseau est actuellement actif dans 34 pays à travers le monde et facilite l'échange de bonnes pratiques, de systèmes et d'informations au niveau mondial.

Entités chargées de la mise en œuvre du programme: le PSYBT s'appuie sur un réseau de 18 directeurs régionaux couvrant l'ensemble du territoire de l'Écosse. Les directeurs régionaux veillent à ce que chaque jeune qui contacte le PSYBT puisse accéder au soutien dont il

a besoin pour mesurer et tester la viabilité de son plan d'entreprise. Les directeurs régionaux du PSYBT coordonnent en outre une équipe de bénévoles, qui siègent dans les comités d'évaluation des candidatures et fournissent un encadrement aux participants.

Entités responsables du financement du programme: le PSYBT est soutenu par un réseau de partenaires composés d'organismes publics, d'entreprises privées, de bénévoles et d'agences locales chargées du développement économique. 30% de son financement provient du gouvernement écossais, 14% des Fonds structurels européens, 45% de donations du secteur privé et 11% de revenus propres.

Impact/résultats de l'évaluation: bien que le PSYBT se concentre sur une catégorie de jeunes chômeurs représentant une population à risque, une étude d'évaluation réalisée en 2007 par DTZ pour le compte de Scottish Enterprise a fait état de retombées très positives pour l'économie, se manifestant par une hausse de 22 millions de GBP en termes de chiffres d'affaires et par la création de quelque 500 emplois. En 2010, une deuxième étude financée par l'UE et réalisée par Planet Rating, une agence de notation spécialisée dans les microcrédits, a évalué le programme par rapport à une large gamme de critères tels que la gouvernance, l'information, la gestion des risques, les activités, l'inclusion financière, le financement et les liquidités, l'efficacité et la rentabilité, ainsi que le changement social. Le comité de notation a attribué au PSYBT une note globale «bon».

Fournir un soutien financier

Objectif

Le manque de capital initial et les difficultés à obtenir un financement auprès de prêteurs privés sont souvent cités parmi les principaux obstacles à la création d'entreprise, en particulier chez les jeunes (Commission européenne, 2009b). La moitié des entreprises en phase de démarrage ont besoin de capitaux extérieurs d'un montant largement supérieur à celui qui peut généralement être obtenu en suivant une voie plus facile— les économies personnelles de l'entrepreneur et les fonds obtenus auprès de ses connaissances (ce que l'on appelle les 3 «F» pour «family, friends and fools», autrement dit la famille, les amis et les fous). Dans certains types d'entreprises, ce capital est nécessaire pour pouvoir procéder à des investissements dans des installations et des équipements, tels que des véhicules ou des ordinateurs, ou pour rénover les locaux. Dans d'autres cas, il sert à acheter des marchandises et à assurer un flux de trésorerie. Pour une petite entreprise en phase de démarrage, attirer des investissements par apport de fonds propres relève presque de l'impossible. En ce qui concerne les crédits, les jeunes entrepreneurs issus de milieux défavorisés éprouvent souvent des difficultés à obtenir un prêt auprès d'une banque, dans la mesure où ils ne sont généralement pas capables d'offrir des garanties suffisantes ou de prouver leur capacité de remboursement. Ce problème a conduit certains gouvernements à développer divers programmes de financement pour soutenir les jeunes entrepreneurs.

Approche

L'un des outils politiques les plus fréquemment utilisés consiste à aider les jeunes entrepreneurs en couvrant leurs dépenses courantes pendant une période donnée. Dans la pratique, cette approche peut se décliner de différentes manières. Certains pays comme la France ont mis en place des programmes qui versent des allocations mensuelles d'un montant pouvant aller jusqu'à 450 euros pour aider les jeunes à démarrer leur activité. Dans d'autres pays, ce soutien est plus important. La Grèce était de loin la plus généreuse, puisqu'elle versait jusqu'à 29 000 euros par an pour soutenir des entreprises innovantes. En Allemagne, la huitième édition du projet «Thüringer Elevator Pitch» a pris place en juin 2011. L'objectif de cet événement est de permettre à de jeunes entrepreneurs et à des investisseurs informels (business angels) de se rencontrer. Chaque édition a généré son lot de partenariats et d'accords d'investissement. Le principe est simple: 20 entreprises en phase de démarrage disposent chacune de 3 minutes pour présenter leurs idées (les entrepreneurs ont la possibilité de prendre part à une formation spécifique pour se préparer à l'événement).

D'autres programmes gouvernementaux visent à offrir aux jeunes entrepreneurs un financement destiné à couvrir les investissements et le fonds de roulement. Ce financement peut notamment être octroyé sous la forme de subventions ou de bourses. Dans ce cas, des critères de sélection très stricts sont généralement établis afin de déterminer les personnes qui peuvent prétendre à un tel soutien. De nombreuses subventions sont octroyées dans le cadre de concours, au cours desquels les candidats sont jugés sur la base de leur plan d'entreprise. Un exemple est le programme «DEFi jeunes» mis en place en France (exemple de politique n° 4). Un deuxième exemple est le programme de bourses EXIST mis en œuvre en Allemagne, qui aide les étudiants et les jeunes diplômés à transformer leurs idées innovantes en un plan d'entreprise et à développer leurs produits et leurs services. Afin de couvrir leurs dépenses courantes, les entrepreneurs reçoivent une bourse de 800 à 2 500 euros par mois pendant une durée maximale de douze mois. Par ailleurs, ils peuvent également recevoir des bourses pour l'achat de matériel et d'équipement (d'une valeur de 10 000 euros pour les entreprises individuelles et de 17 000 euros pour les entreprises collectives), un financement pour prendre part à des activités d'encadrement (5 000 euros) et, si nécessaire, des allocations familiales d'un montant de 100 euros par mois et par enfant. Leurs universités peuvent également leur donner accès à leurs propres infrastructures.

Une autre option consiste à offrir un microfinancement, ce qui signifie que les jeunes entrepreneurs devront rembourser le montant prêté, mais à un taux d'intérêt plus bas que ceux du marché. Il existe relativement peu de programmes de microfinancement spécifiquement destinés aux jeunes, mais on peut citer à titre d'exemple le «Plan jeunes indépendants» mis en place en Belgique, qui octroie des prêts à un taux préférentiel aux jeunes de moins de 30 ans. Une troisième option consiste à aider les jeunes entrepreneurs à obtenir des microcrédits auprès d'institutions financières en octroyant des garanties de prêts. Dans ce cas, le gouvernement assume une partie des risques auprès de l'institution financière en couvrant une part importante des prêts non remboursés.

Plus récemment, certains gouvernements ont commencé à explorer d'autres programmes de financement non traditionnels et ont mené des travaux de recherche sur les *business angels* et différentes formes de capital-risque qui étendent la gamme des options de financement

prises à la disposition des jeunes entrepreneurs et s'appuient davantage sur des sources de financement privées.

Impact

D'une manière générale, il n'y a que peu d'informations disponibles sur l'impact de ces programmes, et les résultats des évaluations qui ont été menées sont souvent mitigés. En Estonie, il a été prouvé que les subventions (ne ciblant pas spécifiquement les jeunes) avaient permis d'accroître le taux de survie des entreprises en phase de démarrage (Commission européenne, 2010b). Par ailleurs, le Prince's Trust et l'Enterprise Allowance Scheme au Royaume-Uni ont tous deux fait l'objet de plusieurs évaluations, qui ont révélé que, si ces deux mécanismes avaient effectivement eu un effet positif sur le taux de survie et la croissance du chiffre d'affaires, ils n'avaient eu qu'un impact modéré sur la création d'emplois (Meager et Bates, 2003). Il existe également un nombre limité mais croissant d'études qui démontrent l'efficacité des programmes ciblant spécifiquement les chômeurs, parmi lesquels on retrouve un grand nombre de jeunes. En Allemagne, les évaluations des programmes «Überbrückungsgeld» et «Ich-AG» ont révélé que les participants étaient mieux intégrés sur

le marché du travail et disposaient de revenus plus élevés (exemple de politique n° 5). L'évaluation du programme «Enterprise Allowance» en Nouvelle-Zélande a quant à elle démontré que les participants ayant bénéficié d'un financement étaient moins susceptibles de se retrouver de nouveau au chômage (Perry, 2006). Un autre exemple de réussite nous vient de Suède, où il a été démontré que les aides à la création d'entreprises avaient davantage contribué à réduire le taux de chômage que les subventions salariales.

Ces évaluations nous enseignent également deux choses importantes. Premièrement, les programmes qui utilisent des critères de sélection et se concentrent sur les participants ayant les plus grandes chances de réussite sont ceux qui enregistrent les meilleurs résultats en termes de création d'entreprises, de croissance et de taux de survie. Cependant, l'élimination des obstacles auxquels sont confrontés les jeunes les plus défavorisés constitue un défi d'une toute autre ampleur, qui requiert peut-être l'utilisation d'indicateurs différents. Deuxièmement, les programmes de financement sont plus efficaces lorsqu'ils sont complétés par d'autres formes de soutien à la création d'entreprises, comme des services de conseil, d'encadrement et d'accompagnement.

Exemple de politique n° 4: DEFi jeunes (France)

Groupe cible: jeunes de 18 à 30 ans

Pays: France (le programme est mis en œuvre au niveau régional)

Type d'intervention: microfinancement, formation et conseil

Objectifs: soutenir des projets portés par les jeunes, avec quatre objectifs complémentaires:

- développer l'autonomie des jeunes, le sens des responsabilités individuelles et collectives et leur implication dans la vie sociale;
- encourager l'expression de leurs talents, ainsi que de leur capacité d'action et de création;
- contribuer à leur insertion sociale et professionnelle par la voie de l'expérience;
- promouvoir une image positive des jeunes dans la société.

Critères d'éligibilité: les candidatures sont évaluées par des jurys régionaux, qui examinent le plan d'entreprise et la viabilité du projet. Le programme est mis en œuvre au niveau régional par le biais de la direction régionale de la jeunesse, des sports et de la cohésion sociale. Par conséquent, les critères de sélection et les modalités de mise en œuvre varient d'une région à l'autre.

Durée du programme: deux ans

Description: les candidatures sont évaluées par un jury régional. Le dossier de candidature doit comprendre une description du projet et de l'approche envisagée, un plan d'entreprise, un budget et un plan financier, ainsi que la preuve que la viabilité du projet a été vérifiée et validée par un expert. Les plans financiers doivent inclure une estimation du seuil de rentabilité et un plan de trésorerie pour la première année. Les candidats présentent ensuite leur projet devant le jury, qui décide de l'attribution des bourses. Le montant de l'aide peut aller jusqu'à 6 000 euros. Une fois la bourse obtenue, les participants peuvent également accéder à des services de conseil et à des formations. Au bout de deux ans, les participants doivent rédiger un rapport d'activité présentant le bilan de leur projet.

Partenaires: le projet «DEFi jeunes» est le fruit d'un partenariat entre autorités nationales et régionales. L'administration du programme est assurée par les gouvernements régionaux. Un concours est également organisé au niveau national afin de sélectionner les meilleurs projets mis en œuvre dans les régions et de donner une certaine visibilité aux lauréats. Le programme est financé en partie par des fonds publics et par les contributions de partenaires du secteur privé.

Résultats obtenus: en 2010, plus de 6 000 jeunes porteurs de plus de 3 500 projets ont bénéficié d'un soutien et d'un accompagnement. Des évaluations antérieures avaient démontré que le programme avait intéressé des personnes de différents niveaux d'éducation et qu'environ un tiers des participants étaient sans emploi. Les activités de formation et de conseil proposées dans le cadre du programme ont également des effets durables: bien qu'un grand nombre de participants n'aient pas créé leur entreprise immédiatement, environ 35% l'ont fait quelques années plus tard.

De plus amples informations sont disponibles à l'adresse: <http://www.enviedagir.jeunes.gouv.fr/accueil.html>

Exemple de politique n° 5: Programmes «Überbrückungsgeld» et «Ich-AG» (Allemagne)

Überbrückungsgeld

Groupe cible: chômeurs âgés de moins de 65 ans

Type d'intervention: soutien financier

Critères d'éligibilité: être sans emploi depuis au moins quatre semaines et avoir soumis un plan d'entreprise pour approbation, généralement auprès de la chambre de commerce régionale.

Durée du programme: six mois

Description: l'objectif du programme était de couvrir les dépenses courantes des participants. Une fois le plan d'entreprise approuvé, les participants recevaient des allocations de chômage pendant une durée de six mois, auxquelles était ajouté un montant forfaitaire équivalant à 68,5 % de leurs allocations afin de couvrir le montant des cotisations sociales.

Ich-AG

Groupe cible: chômeurs âgés de moins de 65 ans

Type d'intervention: soutien financier

Critères d'éligibilité: un plan d'entreprise devait être soumis pour approbation: un soutien financier n'était accordé qu'aux personnes dont les revenus ne dépassaient pas 25 000 euros.

Durée du programme: un an, mais les demandes de soutien pouvaient être renouvelées pour une période maximale de trois ans.

Description: une fois le plan d'entreprise approuvé, les participants au programme recevaient une allocation mensuelle s'élevant à 600 euros la première année. Au cours de la deuxième et de la troisième année, les participants recevaient respectivement 360 et 240 euros par mois. Les versements s'arrêtaient une fois que les revenus pour une année atteignaient la somme de 25 000 euros. Les participants étaient tenus de cotiser à l'assurance de retraite obligatoire, mais pouvaient demander une réduction de leurs cotisations au titre du régime national d'assurance maladie.

Résultats obtenus: Plusieurs évaluations fiables font état de résultats positifs (Baumgartner et Caliendo, 2008; Caliendo et Kunn, 2011): les participants étaient moins susceptibles de se réinscrire au chômage, avaient plus de chances de réussir à s'intégrer sur le marché du travail (en tant qu'indépendants ou comme salariés) et avaient généralement des revenus plus élevés que les personnes n'ayant pas participé aux programmes. Caliendo et Kunn (2011) ont également démontré que les programmes avaient surtout profité aux personnes peu qualifiées, tandis que les jeunes (moins de 30 ans) avaient davantage tiré profit du programme «Überbrückungsgeld» que du programme «Ich-AG».

Nouveau programme d'aides: Depuis août 2006, ces deux programmes ont été remplacés par un nouveau mécanisme baptisé «Gründungszuschuss». Ce nouveau programme d'aides à la création d'entreprises consiste à verser des allocations de chômage ainsi qu'une somme forfaitaire de 300 euros par mois destinée à couvrir le montant des cotisations sociales, et ce pendant une durée de neuf mois. Passé cette période, le montant forfaitaire de 300 euros peut être maintenu durant une période supplémentaire de six mois si l'entreprise constitue l'activité principale du candidat (Caliendo et Kritikos, 2009).

Développer des infrastructures pour l'entrepreneuriat

Objectif

Les gouvernements peuvent également aider les jeunes entrepreneurs en développant des infrastructures de soutien leur permettant de surmonter les obstacles associés au manque de relations, de compétences et de finances pour l'acquisition de locaux et d'accéder à une aide au démarrage. Les réseaux de jeunes entrepreneurs et les pépinières d'entreprises sont deux mesures importantes qui relèvent de cette catégorie.

Approche

Les réseaux et les associations de jeunes entrepreneurs jouent un rôle important, car ils offrent des possibilités d'apprentissage mutuel, permettent de nouer des contacts d'affaires et représentent collectivement les intérêts des jeunes auprès du gouvernement et de l'industrie (Chigunta, 2002). Par exemple, le concours estonien «Ajujaht», cofinancé par le Fonds social européen, a créé des clubs d'entreprises pour les jeunes, afin

de les aider à développer leurs idées entrepreneuriales et de leur donner l'occasion d'étendre leur réseau et de rencontrer des investisseurs. À l'échelle internationale, la Junior Chamber International compte plus de 200 000 membres âgés de 18 à 40 ans dans plus de 100 pays. Chaque année, elle organise des conférences aux niveaux local, régional, national et international, afin de permettre aux jeunes de nouer des contacts et de partager leurs expériences. Elle propose également des formations et célèbre les réussites de ses membres au cours d'une cérémonie de remise de prix.

Un autre outil politique, qui a largement fait ses preuves, est la pépinière d'entreprises. En plus de fournir un financement de démarrage, ces pépinières mettent à la disposition des nouveaux entrepreneurs un espace de travail collaboratif. Dans la plupart des cas, elles proposent également des services de soutien complémentaires incluant un encadrement, un

accompagnement, des conseils et l'accès à un réseau de professionnels expérimentés. Même si de nombreuses universités ont créé des pépinières réservées à leurs étudiants et jeunes diplômés, le principal objectif des programmes est souvent de veiller à ce que les jeunes aient accès à une pépinière d'entreprises ouverte à tous. Un exemple de mécanisme visant à intégrer les jeunes dans des installations existantes est celui mis en place au sein du Technologie- und Gründerzentrum (TGZ — Centre de technologie et pépinière d'entreprises) de la ville de Brandebourg, qui abrite actuellement 45 sociétés et organisations et où les jeunes pousses peuvent bénéficier d'un «pack de démarrage» incluant notamment des services en matière fiscale, bancaire et publicitaire, ainsi que du matériel de bureau. Les étudiants de l'université des sciences appliquées de Brandebourg peuvent profiter du programme «Studenten im TGZ» (Étudiants au TGZ), qui leur permet de s'installer dans la pépinière, sans payer de loyer, pour une durée allant de six à douze mois. Les étudiants sont sélectionnés dans le cadre d'un concours, sur la base de leur plan d'entreprise.

Impact

L'exemple de politique n° 6 est la preuve que les décideurs peuvent accroître les chances de réussite des jeunes pousses en améliorant les infrastructures de soutien à l'entrepreneuriat. Il convient cependant de garder à l'esprit que les programmes de pépinières d'entreprises appliquent habituellement une procédure de sélection rigoureuse, au cours de laquelle seuls les projets ayant les meilleures chances de survivre et de prospérer sont retenus. Par conséquent, l'impact additionnel de ces programmes ne peut être évalué qu'en comparant leurs résultats respectifs. Malheureusement, il existe relativement peu d'évaluations de ce type. L'impact des initiatives concernant l'établissement de réseaux de jeunes entrepreneurs n'a pas non plus fait l'objet de nombreuses évaluations. Cependant, leur coût étant généralement plus faible que celui des autres programmes, on peut supposer que ces outils, s'ils atteignent leur objectif, sont plutôt efficaces.

Exemple de politique n° 6: .garage hamburg (Allemagne)

Groupe cible: jeunes sans emploi

Type d'intervention: centre de soutien aux jeunes pousses, pépinière d'entreprises et microfinancement

Critères d'éligibilité: les candidats doivent avoir moins de 35 ans et être sans emploi.

Durée du programme: jusqu'à six mois

Description: le programme fournit un espace de travail pouvant accueillir jusqu'à 45 entrepreneurs à la fois. Les entrepreneurs déposent leur candidature accompagnée d'un plan d'entreprise. Les candidats sélectionnés reçoivent un capital de démarrage pouvant aller jusqu'à 5 000 euros. Le programme soutient des projets dans tous les secteurs professionnels, mais se spécialise dans les industries créatives telles que la musique, la littérature, l'art, le cinéma, le graphisme, la radiodiffusion/télévision, les arts visuels, l'architecture, le journalisme, la publicité et le développement de logiciels/de jeux.

Les candidats sont d'abord invités dans un centre d'évaluation pour présenter leur plan d'entreprise. Un capital de démarrage d'une valeur allant de 500 à 3 000 euros est mis à leur disposition à un taux d'intérêt peu élevé. Des prêts sont également accordés sur la base du plan d'entreprise et en fonction de la fiabilité et du potentiel de chaque candidat.

Un élément clé de ce programme est que les jeunes entrepreneurs bénéficient de l'assistance d'experts professionnels. Ceux-ci prodiguent des conseils, dirigent des séminaires hebdomadaires sur la finance, la distribution et la gestion du temps, organisent des séances de formation sur des thèmes spécifiques et aident les jeunes à se créer un réseau. Un service d'accompagnement personnalisé est également disponible pour la modeste somme de 10 euros de l'heure, et ce pour une durée maximale de douze semaines. Cet accompagnement peut porter sur des thèmes aussi divers que:

- la publicité et la distribution,
- le financement de croissance,
- la comptabilité,
- l'organisation et la gestion du temps.

Partenaires: la pépinière d'entreprises bénéficie d'une relation privilégiée avec les milieux d'affaires grâce à son réseau de professionnels, qui viennent régulièrement dispenser des formations, animer des séminaires ou prodiguer des conseils aux participants. La pépinière de Hambourg peut également s'appuyer sur un réseau composé d'autres «garages» situés à Kiel, Cottbus, Hoyerswerda, Berlin, Dortmund et Essen, ce qui facilite l'échange des connaissances et des bonnes pratiques.

Résultats obtenus: entre janvier 2000 et mars 2002, 2 393 jeunes entrepreneurs ont déposé leur candidature, dont 625 ont bénéficié d'une évaluation complète. Parmi ceux-ci, 378 ont été acceptés et se sont vu offrir la chance de développer leur idée au sein de la pépinière. Près de 90 % des participants ont réalisé leur projet. Parmi ceux-ci, 83 % ont poursuivi leur activité en tant qu'indépendants, tandis que 8 % avaient trouvé un emploi salarié, 2 % étaient en apprentissage et seulement 7 % étaient sans emploi (Gemeinschaftsinitiative, 2004).

De plus amples informations sont disponibles à l'adresse: http://wasistgarage.de/hamburg_home

■ CONCLUSIONS

De toute évidence, nombreux sont les jeunes qui rêvent de pouvoir créer leur propre entreprise. Cependant, il apparaît très clairement que peu d'entre eux parviennent effectivement à franchir le pas et que leur taux d'échec dépasse celui observé dans la population plus âgée. Cela démontre l'existence d'obstacles entravant l'entrepreneuriat des jeunes, notamment en ce qui concerne les compétences, les relations et le financement. Ces obstacles sont souvent spécifiques aux jeunes ou plus importants que ceux rencontrés par les adultes. Alors que l'Europe traverse une crise économique qui a provoqué une hausse du taux de chômage des jeunes et une baisse de leur participation sur le marché du travail dans des proportions encore plus importantes que d'ordinaire, des politiques publiques et des programmes en faveur de l'entrepreneuriat pourraient jouer un rôle important dans la résolution de ces problèmes. Bien sûr, l'entrepreneuriat n'est pas la panacée qui permettra de résoudre définitivement le problème du chômage chez les jeunes, mais il peut certainement faciliter l'entrée sur le marché du travail pour un certain nombre d'entre eux qui ont l'ambition et les moyens de devenir entrepreneurs. Les données existantes indiquent que les programmes gouvernementaux, lorsqu'ils sont bien conçus, peuvent aider un grand nombre de jeunes à sortir du chômage, et ce à un bon rapport qualité/prix pour les deniers publics. Les politiques de promotion de l'entrepreneuriat des jeunes en Europe et dans d'autres pays doivent encore évoluer, notamment en ce qui concerne leur couverture et leur portée, ainsi que la qualité des approches utilisées. La présente note d'information souligne la nécessité de favoriser le développement des compétences entrepreneuriales en intégrant l'apprentissage de l'entrepreneuriat à tous les niveaux du système éducatif, en offrant des informations, des conseils, un encadrement et un accompagnement, en facilitant l'accès au financement et en créant des infrastructures de soutien pour les entreprises en phase de démarrage.

Les programmes mis en place dans ces domaines doivent être étendus de façon intelligente, en tirant les leçons des expériences passées. Les données recueillies à ce jour suggèrent qu'au moment d'élaborer et de mettre en œuvre

des programmes destinés à encourager l'entrepreneuriat des jeunes, les décideurs politiques devraient garder trois choses à l'esprit. Premièrement, il semble que les politiques dans ce domaine soient plus efficaces lorsqu'elles sont sélectives. Les programmes obtenant les meilleurs résultats en termes de croissance et de survie sont ceux qui appliquent des critères de sélection très stricts pour veiller à ce que le soutien aille aux jeunes ayant les meilleurs projets et disposant de ressources suffisantes en capital humain. Dans le cas contraire, il y a un risque que les jeunes fassent rapidement faillite. Cependant, force est de reconnaître que, même lorsqu'elles ne débouchent pas sur la création d'entreprises, ces initiatives ont l'avantage d'accroître l'employabilité des jeunes. Par conséquent, il pourrait néanmoins se révéler utile d'investir davantage dans de tels programmes en faveur des groupes moins favorisés. Deuxièmement, les politiques devraient également privilégier l'apport d'un soutien intensif et personnalisé plutôt que des approches trop généralistes. En particulier, le financement octroyé devrait être suffisant pour permettre aux jeunes de créer une entreprise en dehors des secteurs dans lesquels ils sont habituellement confinés, à savoir les secteurs caractérisés par de faibles barrières à l'entrée mais soumis à une forte concurrence. Ce financement devrait également s'accompagner d'autres formes de soutien au développement d'entreprise. Troisièmement, il est primordial de proposer des paquets de soutien intégrés plutôt que des instruments isolés avec un champ trop restreint. Par exemple, l'éducation à l'entrepreneuriat peut favoriser le développement des compétences entrepreneuriales et susciter des vocations, mais cela ne sert à rien si les jeunes n'ont pas les moyens d'aller jusqu'au bout de leur ambition. C'est pourquoi il est également essentiel d'octroyer des aides à la création d'entreprises, qui seront elles-mêmes plus efficaces si elles s'accompagnent de services de conseil, d'accompagnement et de mise en réseau.

Enfin, il serait utile de collecter un maximum des données afin de pouvoir évaluer l'impact de ces politiques sur l'insertion des jeunes sur le marché du travail, notamment en procédant à des évaluations fiables, fondées sur des objectifs clairs et précis.

■ PLUS D'INFORMATIONS

Commission européenne, 2010, «Jeunesse en Mouvement — Une initiative pour libérer le potentiel des jeunes aux fins d'une croissance intelligente, durable et inclusive dans l'Union européenne».

European Network on Youth Employment, 2010, «Baseline Study — Learning Area: Youth Entrepreneurship».

Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound), 2011, «Les jeunes et les NEET en Europe: premiers résultats».

Greene, F., 2012, «Background briefing paper for OECD on youth entrepreneurship», OECD Local Economic and Employment Development Programme, Paris.

OCDE, 2010a, «Rising youth unemployment during the crises: How to prevent negative long-term consequences on a generation?», *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*.

OCDE, 2010b, *Des débuts qui comptent ! Des emplois pour les jeunes*, ISBN 978-92-64-09610-3, 172 pages.

OCDE, 2011, *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2011*, ISBN 978-92-64-11584-2, 255 pages.

Organisation internationale du travail (OIT), 2006, *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people*, Series on Youth and Entrepreneurship, SEED Working Paper No 76.

■ BIBLIOGRAPHIE

ACE Center for Policy Analysis, 2006, «Working their Way through College: Student Employment and its Impact on the College Experience», Issue Brief (<http://www.acenet.edu/AM/Template.cfm?template=/CM/ContentDisplay.cfm&ContentFileID=1618>).

Athayde, R., 2009, «Measuring Enterprise Potential in Young People», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), pp. 481-500.

Baumgartner, H., et Caliendo, M., 2008, «Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of two Start-Up Programmes», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), pp. 347-373.

Benus, Jacob, et autres, 2008, «Growing America through Entrepreneurship: Findings from the Evaluation of Project GATE», submitted to the US Department of Labor.

Benus, J., et Michaelides, M., 2011, «Are Self-Employment Training Programs Effective? Evidence from Project GATE», Revised and resubmitted, *Journal of Human Resources*.

Caliendo, M., et Kritikos, A., 2009, «Die reformierte Existenzgründungsförderung für Arbeitslose — Chancen und Risiken», *PerspektivenderWirtschaftspolitik*, Wiley Blackwell, 10(2), pp. 189-213.

Caliendo, M., et Kunn, S., 2011, «Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity», *Journal of Public Economics*, 95(3-4), pp. 311-331.

Cassia, Lucia, et autres, 2011, «Youth Entrepreneurship: Proposal of an assessment scheme for policy initiatives», conference proceedings from the 2011 annual conference of the International Council for Small Business.

CBS, 2005 (<http://www.cbs.nl/>).

Centre for Strategy and Evaluation Services (CSES), 2011, «Interim Evaluation of the “Erasmus for Young Entrepreneurs” Pilot Project/Preparatory Action».

Charney, Alberta, et autres, 2000, «The Impact of Entrepreneurship Education: An Evaluation of the Berger Entrepreneurship Program at the University of Arizona 1985-1999», submitted to the Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership.

Chigunta, Francis, 2002, «Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges», Oxford University, Oxford.

Clark, K., et Drinkwater, S., 2007, «Changing Patterns of Ethnic Minority Self-Employment in Britain: Evidence from Census Microdata», IZA Discussion Paper No 2495.

Commission européenne, 2005, «Les mini-entreprises dans l'enseignement secondaire», Rapport final du groupe d'experts projet «Procédure Best».

Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», *Eurobaromètre Flash*, no 283.

Commission européenne, 2009b, «Youth — Investing and Empowering», Commission staff working document.

Commission européenne, 2010, «Jeunesse en mouvement — Une initiative pour libérer le potentiel des jeunes aux fins d'une croissance intelligente, durable et inclusive dans l'Union européenne».

Commission européenne, 2010b, «Bilan de l'Observatoire européen de l'emploi — Le travail indépendant en Europe, 2010 ».

Danish Foundation for Entrepreneurship, 2010, «Impact of Entrepreneurship Education in Denmark».

Eurostat, 2006, «Profil de l'entrepreneur qui réussit — Résultats de l'enquête “Facteurs de réussite des entreprises”», *Statistiques en bref*, 29/2006.

Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound), 2011, Les jeunes et les NEET en Europe: premiers résultats

Gardner Pinfold Consulting Economists, 2004, «An Evaluation of the Seed Capital ConneXion Program for Young Entrepreneurs», evaluation submitted to the Atlantic Canada Opportunities Agency.

Gemeinschaftsinitiative, 2004, «Incubators — Concepts and visions», Fifth Workshop of the CEFT Transnational Partnership in the Framework of the Equal Programme.

- Greene, F. J., et Storey, D. J., 2004, «The Value of Outsider Assistance in Supporting New Venture Creation by Young People», *Entrepreneurship and Regional Development*, 16(2), pp. 145-159.
- Gregg, P., 2001, «The Impact of Youth Unemployment on Adult Unemployment in the NCDS», *Economic Journal*, 111(475), pp. 623-653.
- Gregg, Paul, et Tominey, Emma, 2005, «The wage scar from male youth unemployment», *Labour Economics*, vol. 12, pp. 487-509.
- Industry Canada, 2006, «Small Business Financing Profiles: Young Entrepreneurs», SME Financing Data Initiative.
- Lepoutre, Jan, et autres, 2010, «A new approach to testing the effects of entrepreneurship education among secondary school pupils», Vlerick Leuven Gent Working Paper Series 2010/01.
- Meager, Nigel, et Bates, Peter, 2003, «Business start-up support for young people delivered by The Prince's Trust: a comparative study of labour market outcomes», Department for Work and Pensions, Research Report No 184.
- OCDE, 2001, *Encourager les jeunes à entreprendre: Les défis politiques* ISBN 92 64 28864 3, 108 p.
- Oosterbeek, H., van Praag, M., et Ijsselstein, A., 2010, «The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation», *European Economic Review*, 54(3), pp. 442-454.
- Organisation des Nations unies (ONU), 2011, «Background paper on cooperatives», prepared for International Day of Cooperatives 2 July 2011.
- Organisation internationale du travail (OIT), 2006, *Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people*, Series on Youth and Entrepreneurship, SEED Working Paper No 76.
- Perry, G., 2006, «Are Business Start-Up Subsidies Effective for the Unemployed: Evaluation of Enterprise Allowance», Auckland University of Technology, Auckland.
- Peterman, N. E., et Kennedy, J., 2003, «Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), pp. 129-144.
- Potter, J. (ed.), 2008, *Entrepreneurship and Higher Education*, OCDE, Paris.
- Souitaris, V., Zerbini, S., et Al-Laham, A., 2007, «Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources», *Journal of Business Venturing*, 22(4), pp. 566-591.
- van Praag, M., 2003, «Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis», *Small Business Economics*, 21(1), pp. 1-17.

Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes — L'activité entrepreneuriale en Europe

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne

2012 — 23 p. — 21 x 29,7 cm

Commission européenne

ISBN 978-92-79-25423-9

L'OCDE et la Commission européenne ont élaboré une nouvelle *Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes*. Celle-ci examine l'ampleur du travail indépendant et des activités entrepreneuriales chez les jeunes, notamment en fonction de leur sexe, de leur niveau d'éducation, du secteur industriel, du pays ou de la situation géographique au sein de celui-ci. Elle s'intéresse également aux facteurs susceptibles d'encourager ou de freiner la participation des jeunes à des activités entrepreneuriales. Enfin, la note d'information présente plusieurs initiatives et activités mises en place dans différents pays et tente d'en tirer des leçons politiques.

La publication est uniquement disponible en ligne en allemand, en anglais et en français.

COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE?

Publications gratuites:

- sur le site de l'EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- auprès des représentations ou des délégations de l'Union européenne.

Vous pouvez obtenir leurs coordonnées en consultant le site <http://ec.europa.eu> ou par télécopieur au numéro +352 2929-42758.

Publications payantes:

- sur le site de l'EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Abonnements facturés (par exemple séries annuelles du *Journal officiel de l'Union européenne*, recueils de la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne):

- auprès des bureaux de vente de l'Office des publications de l'Union européenne (http://publications.europa.eu/others/agents/index_fr.htm).

COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'OCDE

- OECD iLibrary: <http://www.oecd-ilibrary.org/>
- La librairie en ligne de l'OCDE: <http://www.oecdbookshop.org/>

Cette note d'information a été préparée par la division LEED (Développement économique et création d'emplois locaux) de l'Organisation de coopération et de développement économiques(OCDE) avec le soutien financier de la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne.



Office des publications

ISBN 978-92-79-25423-9

