



**Research Network on Innovation
Réseau de Recherche sur l'Innovation**

**WORKING PAPERS
DOCUMENTS DE TRAVAIL**

N°45 / 2015

**DE LA SOCIÉTÉ SALARIALE À LA SOCIÉTÉ ENTREPRENEURIALE
UNE ANALYSE CRITIQUE**

**Sophie BOUTILLIER
Dimitri UZUNIDIS**

**DE LA SOCIETE SALARIALE A LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE
UNE ANALYSE CRITIQUE**

**FROM THE SALARIAL TO THE ENTREPRENEURIAL SOCIETY
A CRITICAL ANALYSIS**

**Sophie BOUTILLIER¹
Dimitri UZUNIDIS²**

Résumé : Depuis le début des années 1980, la société entrepreneuriale a émergé. L'emploi salarié reste dans les économies développées la forme principale d'emploi, mais l'emploi devient plus précaire (travail intérimaire, contrat de travail à durée déterminée, augmentation du chômage, etc.). D'un autre côté, la création d'entreprise est conçue dans le cadre de politiques économiques comme un moyen de créer des emplois, d'innover ou de créer une activité économique dans des régions et les secteurs en déclin. L'objet de ce document est de présenter les caractéristiques de la société entrepreneuriale et de façon critique les politiques publiques d'aide à l'entrepreneuriat.

Mots clefs. Entrepreneur, Entrepreneuriat, Salariat, Innovation, Changement

Abstract: Since the beginning of the 1980s the entrepreneurial society has emerged. In developed countries salaried employment is still the main form of employment, but it has become more precarious, due to factors such as an increase in unemployment, temporary employment, fixed-term contracts, etc. On the other hand new business start-ups are now understood by politicians as constituting a tool for job creation, innovation, and the redevelopment of areas or sectors in crisis. The purpose of this document is to present the characteristics of the entrepreneurial company and discuss public policies to support entrepreneurship.

Key Words. Entrepreneur, Entrepreneurship, Salarial Society, Innovation, Change.

© Réseau de Recherche sur l'Innovation, 2015

¹ Clersé (UMR-CNRS 8019), Université du Littoral Côte d'Opale

² UTC, Greece

**DE LA SOCIETE SALARIALE A LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE
UNE ANALYSE CRITIQUE**

**FROM THE SALARIAL TO THE ENTREPRENEURIAL SOCIETY
A CRITICAL ANALYSIS**

**Sophie BOUTILLIER
Dimitri UZUNIDIS**

TABLE

INTRODUCTION	4
1. QUELLE SOCIETE ENTREPRENEURIALE ? APPROCHES THEORIQUES	5
1.1. L'entrepreneur d'hier et d'aujourd'hui	5
1.2. Pour une société entrepreneuriale	6
2. LOGIQUES ETATIQUES ET ENTREPRENEURIAT	8
2.1. De la ré-industrialisation à la flexibilité	8
2.2. De l'innovation à l'insertion professionnelle	9
3. EVALUER LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE	12
3.1. Les indicateurs de l'entrepreneuriat	12
3.2. Des entrepreneurs par nécessité, acteurs de la société entrepreneuriale ?	14
CONCLUSION	15
BIBLIOGRAPHIE	15

INTRODUCTION

Depuis ces trente dernières années et la crise du *big business*, l'entrepreneur est redevenu moderne. Ce retour en tant que figure phare de la croissance économique s'est opéré selon deux voies : par les politiques publiques d'aide à la création d'entreprise, ainsi que par les nouvelles stratégies d'assouplissement et d'externalisation des grandes firmes ; et par la médiatisation sous tous azimuts de l'image de l'entrepreneur en mettant en exergue la réussite spectaculaire de quelques figures récentes du monde des affaires. Le capitalisme d'aujourd'hui reste cependant managérial (et non entrepreneurial). Il est constitué par de grandes firmes cotées en Bourse et par un salariat de masse largement atypique dû à la précarisation du salariat. Entre la fin des années 1970 et le début des années 2000, l'emploi salarié a poursuivi sa progression, d'environ 70% de l'emploi total à environ 90% de l'emploi dans les pays industrialisés. Mais, il s'est aussi transformé avec la multiplication des emplois intérimaires et des contrats à durée déterminée (Hernandez, Marco, 2008 ; Supiot, 2010). L'incertitude et le risque ne sont plus l'apanage exclusif de l'entrepreneur, mais aussi du salarié dans un contexte de chômage élevé. La création d'entreprises constituerait donc une alternative au chômage ; l'objectif des politiques publiques étant de faciliter le passage de l'emploi salarié à l'entrepreneuriat et inversement, comme l'atteste par exemple en France la loi d'initiative économique de 2003 ou plus récemment la loi sur l'auto-entrepreneur (2009)³. S'agit-il d'un pas décisif vers la société entrepreneuriale (Audretsch, 2006, 2007) ?

Nous commencerons par définir ce que nous nommons l'« équation entrepreneuriale » : entrepreneur = incertitude + risque + innovation + politique publique. Nous montrerons en partant des travaux fondateurs de la théorie de l'entrepreneur, que l'entrepreneur est l'agent économique qui agit dans un contexte d'incertitude, soulignant ainsi la prise de risques. L'innovation (technologique et sociale) permet de contourner l'incertitude du marché en créant de nouvelles sources de profit, de nouvelles activités et de nouveaux emplois. L'Etat actuel, agissant comme un réducteur d'incertitude, cherche à créer un cadre institutionnel propice au développement des affaires pour favoriser l'innovation et surtout pour privatiser la création d'emplois via la création d'entreprises.

Quel rôle joue l'entrepreneur aujourd'hui ? Est-il un faiseur de projets ? Le révolutionnaire de l'économie ? Un découvreur d'opportunités dans un environnement économique incertain ? Tout individu est-il susceptible de devenir entrepreneur et de créer ainsi son emploi ? Quelles sont les caractéristiques de la société entrepreneuriale où des entreprises de divers statuts (auto-entrepreneurs, entreprises individuelles, sociétés de capitaux ou coopératives) percent dans le sillon des grandes firmes dans des secteurs très variés (technologies de pointe, services à la personne, construction, ou commerce de détail) (partie 1) ? Quels sont les moyens mis en œuvre par l'Etat pour favoriser la création d'entreprises pour à la fois créer des emplois, favoriser l'éclosion d'innovations, mais aussi pour recréer du lien social en partie dissolu par la précarisation du salariat (partie 2) ? Quels en sont les résultats en termes de qualité du climat des affaires ? Comment évaluer la société entrepreneuriale ? Devient-on entrepreneur par nécessité ou bien par opportunité (partie 3) ?

³ L'auto-entrepreneur est un travailleur qui vend sur le marché des prestations qu'il réalise lui-même. Il est à la fois patron et salarié au regard de la loi.

1. QUELLE SOCIÉTÉ ENTREPRENEURIALE ? APPROCHES THÉORIQUES

1.1. L'entrepreneur d'hier et d'aujourd'hui

Entrepreneur = incertitude + risque + innovation
--

Cantillon, Say et Schumpeter (Boutillier, Uzunidis, 1995, 1999, 2010) sont les fondateurs de la théorie économique de l'entrepreneur, leurs écrits forment un corpus théorique d'où nous tirons l'équation entrepreneuriale ci-dessus. Pour le premier, il est l'agent économique qui supporte le risque inhérent à l'économie de marché. Pour le deuxième, il est l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Pour le troisième, il est l'agent économique porteur de changement technique et industriel en réalisant de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Plus tard, Hayek, Mises et Kirzner. Hayek et Kirzner remettant en question l'hypothèse walrasienne de transparence du marché (Hayek) et définissent l'entrepreneur comme un découvreur d'opportunités, non comme un créateur d'opportunités (Kirzner). D'une manière ou d'une autre, l'entrepreneur personnifie le capitalisme industriel en expansion, la dynamique du mouvement des affaires. Mais, aujourd'hui, loin des temps héroïques de la première révolution industrielle, dans un capitalisme de grandes entreprises dominant le marché mondial, le rôle de l'entrepreneur est de se faufiler dans les interstices vierges du marché : faire fortune, court-circuiter le mécanisme de reproduction des élites, en se faisant sa place. Rockefeller, Bich, Ford, et plus près de nous Gates, Zuckerberg ou Brin et Page... font rêver de jeunes ambitieux. Partis de rien (ou de presque rien), ils ont bâti des empires industriels en très peu de temps.

A partir des années 1980, l'entrepreneur est redevenu un sujet d'intérêt, alors que vingt ans plus tôt, Baumol (1968) écrivait avec regret que les économistes s'en désintéressaient. Pourtant, dans les années 1960, Touraine (2000) montra que le changement social ne vient pas des masses, mais de groupes sociaux minoritaires. L'émergence d'entrepreneurs innovateurs depuis le début des années 1980 est-il le signe d'une transformation profonde du capitalisme (Chiapello, Boltstanski, 1999), qui se serait renouvelé en intégrant des valeurs d'autonomie, de créativité et d'épanouissement personnel issues des mouvements sociaux de la fin des années 1960 ? Gates et Jobs étaient des marginaux par rapport aux firmes, qui telle IBM, structuraient l'industrie informatique.

Les économistes, en dépit de leur intérêt pour le sujet, ont des difficultés à cerner l'entrepreneur. Ainsi, pour Mises, un même individu peut combiner les fonctions d'entrepreneur, de propriétaire, de capitaliste et de travailleur, mais « *la fonction spécifique de l'entrepreneur consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production* ». Son objectif est purement égoïste : s'enrichir. Mais il ne dispose pas d'une entière liberté d'action car « *il ne peut échapper à la loi du marché* » (Mises, 2004, p. 151).

L'activité entrepreneuriale peut aussi être perçue comme la découverte d'opportunités de profit que les autres individus n'avaient pas découvertes auparavant. Aussi, le profit de l'entrepreneur est la récompense obtenue en partie par hasard et grâce à son habileté à anticiper la manière dont les individus vont réagir face au changement. Kirzner (1973) refuse la problématique de la maximisation du profit. Ou, plutôt, l'entrepreneur n'est pas seulement un agent calculateur, il est aussi un agent économique attentif aux opportunités. L'entrepreneur kirznerien, contrairement à son homologue schumpetérien, ne crée rien de nouveau, mais est un découvreur d'opportunités qui existent déjà. Les opportunités de profit naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter

puis exploiter les opportunités de profit. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Il met ainsi en évidence la « vigilance entrepreneuriale », qu'il définit comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information spontanément. Kirzner rejette fondamentalement le modèle walrasien, mais également la théorie de Schumpeter : « l'entrepreneur doit être considéré comme répondant aux opportunités, plutôt que comme les créant ; comme capturant des occasions de profits, plutôt que comme les générant » (Kirzner, 2005, p. 58). Il remet ainsi en question le mythe du self-made-man en montrant implicitement que la réussite entrepreneuriale n'est pas fonction des seules qualités intrinsèques d'un individu aussi exceptionnel soit-il. Hayek, Mises et Kirzner suggèrent ainsi que l'entrepreneur n'est pas un être hors du commun, mais que tout individu peut le devenir. Les barrières sociales et économiques ne sont donc pas imperméables. Mais, est-ce vraiment si facile ?

Si tout le monde peut entreprendre, pourquoi entreprendre ? Par nécessité ? Par opportunisme ? Casson (1991) en énumère quatre et cherche à évaluer la réussite potentielle de l'individu de façon beaucoup plus concrète : 1) on devient entrepreneur parce qu'il n'y a pas d'emploi vacant : créer son entreprise constitue la seule issue à une situation de chômage, laquelle est provoquée par les organisations syndicales qui ont imposé un taux de salaire trop élevé pour les employeurs ; 2) l'individu peut refuser d'être placé sous le contrôle d'un supérieur qui lui imposera une tâche ou une autre indépendamment de ses propres aspirations ; 3) l'individu peut rechercher un emploi à temps partiel, comme complément de rémunération, ou devenir entrepreneur, en complément d'une activité salariée, comme un passe temps ; 4) la raison principale qui conduit un individu à devenir entrepreneur est qu'il trouvera ainsi l'autonomie nécessaire pour exploiter ses talents.

Parmi ces quatre arguments, le quatrième est le seul positif. L'individu agit alors en qualité d'« employeur en dernier recours » pour lui-même, ses chances de réussite sont faibles, un individu qui : 1) considère qu'il est difficile de trouver un emploi dans une situation de concurrence, ou de conserver un emploi une fois qu'il l'aura obtenu, n'aura vraisemblablement pas les qualités personnelles requises pour réussir dans les affaires ; 2) ne supporte pas d'être employé ne sera vraisemblablement pas capable d'employer d'autres personnes, limitant ainsi très rapidement les possibilités de croissance de son entreprise ; 3) souhaite travailler comme il l'entend ne fournira certainement pas aux clients la qualité de services qu'ils attendent, limitant les chances de survie de son entreprise ; 4) enfin un entrepreneur sans expérience salariée sera sérieusement pénalisé. Pour réussir, il est souhaitable de commencer comme salarié. Les salariés peuvent apprendre le métier de leur employeur, avant de se lancer et mettre à profit l'expérience ainsi acquise. Le lien serait alors très étroit entre la condition de salarié et celle d'entrepreneur dans la mesure où la première peut constituer une espèce de tremplin vers la seconde. Casson fait émerger un entrepreneur par nécessité tranchant singulièrement avec le lyrisme des économistes fondateurs.

1.2. Pour une société entrepreneuriale

Au cours des années 2000, Audretsch (2006, 2007, 2009) pronostique la transformation radicale du capitalisme, de managérial à entrepreneurial. Celui-ci ne réside pas dans une offre atomistique, mais dans l'épanouissement d'une nouvelle organisation économique et sociale laissant plus de place à l'initiative individuelle et à la créativité, l'Etat veillant à créer les conditions favorables en ce sens. Il discute la réalité actuelle du capitalisme managérial et conteste en substance le rôle que Galbraith (1968) laisse à l'entrepreneur, sorte de figure en décomposition. L'entrepreneur joue toujours un rôle clé dans la dynamique du capitalisme. Il

oppose le capitalisme d'après-guerre au contemporain, et distingue d'une part le taylorisme et le fordisme de la grande entreprise, la production de masse et le développement de l'emploi salarié, d'autre part ce qu'il nomme la société entrepreneuriale qui, dans un contexte international marqué par la remise en cause des rapports concurrentiels (industrialisation d'une vaste partie du monde, montée de la Chine, du Brésil et de l'Inde), mais également par la fin de la guerre froide (qui a mis fin au communisme), se caractérise par la création d'une pléthore de PME. Les créateurs de ces nouvelles entreprises tirent profit des opportunités d'investissement (au sens kirznerien du terme) que d'autres entrepreneurs n'ont pas détectées. La société qui émerge progressivement à partir de la fin des années 1970 est plus créative. La globalisation n'a pas entraîné la disparition des petites entreprises, au contraire (comme en témoigne le phénomène des start-up dans maints secteurs d'activité), pour deux raisons majeures qui ont trait d'une part à la restructuration des grandes entreprises, d'autre part à l'émergence de l'économie numérique : 1) les grandes entreprises (soit les entreprises de plus de 250 salariés) (Hecquet, 2010) présentes dans les industries manufacturières traditionnelles ont perdu de leur compétitivité dans les pays industriels (où les salaires sont élevés) ; 2) les petites entreprises se sont en revanche développées grâce notamment à la diffusion des technologies de l'information et de la communication.

Les grandes firmes ne sont donc pas appelées à disparaître, pour laisser place à des entreprises de plus petite taille, car les conditions d'entrée sur un marché diffèrent selon le secteur d'activité (plus ou moins intensif en capital et/ou en savoirs). Audretsch souligne bien que les grandes firmes sont plus innovantes que les petites (en termes d'investissements en recherche-développement (R&D), de brevets, etc. voir Bouvier, 2010), car les premières possèdent de grands laboratoires et consacrent des moyens financiers et humains importants en R&D. Mais, si cette affirmation est vérifiée globalement, le constat n'est pas le même selon le secteur d'activité. Les petites entreprises ont lancé des innovations significatives dans l'informatique et les instruments de contrôle. En revanche, les grandes firmes pharmaceutiques et aéronautiques sont particulièrement innovantes.

Comment expliquer que de petites entreprises innoveront avec un faible budget R&D ? Quels sont les mécanismes qui permettent ces « débordements de connaissance » partant des grandes firmes et des universités ? Or, les connaissances nouvelles et ayant potentiellement de la valeur n'existent pas de façon abstraite, elles sont incorporées dans des individus qui peuvent, en créant une entreprise, se faufiler dans les réseaux des grandes organisations pour s'approprier d'une niche de profit.

Dans l'économie managériale, l'innovation de rupture (dont le coût est très élevé) amorce de nouvelles industries. Il est coûteux pour une grande firme de diffuser sur le plan géographique de nouvelles connaissances pour les appliquer économiquement, aussi ont-elles intérêt à maintenir la même trajectoire technologique. En revanche, dans la société entrepreneuriale, l'innovation radicale conduit au développement de nouvelles trajectoires technologiques. Dans les pays industrialisés, l'activité économique est essentiellement concentrée dans les nouvelles industries. L'entrepreneur joue ici un rôle très important en tant que le lien entre les effets de débordement et la commercialisation de connaissances et d'idées nouvelles. Les petites entreprises jouent un rôle de facilitateur de l'innovation et de la créativité et se développent grâce aux effets externes et aux spin-off (entrepreneuriat technologique dérivé de la grande firme).

2. LOGIQUES ETATIQUES ET ENTREPRENEURIAT

2.1. De la ré-industrialisation à la flexibilité

Si tout individu peut devenir entrepreneur et si l'économie a besoin de sa créativité et de son dynamisme, c'est à l'Etat de créer le cadre institutionnel nécessaire à son épanouissement. La nature de l'intervention publique a évolué au cours du temps : soutien de l'offre pendant la période d'industrialisation, puis de la demande (keynésianisme) – pendant les années 1950-1970, puis depuis les années 1980, retour à une politique de soutien de l'offre. Cette période cependant se divise en deux. La première se termine au milieu des années 1990, le mythe de la suprématie de la petite entreprise et du retour du travail indépendant n'est plus. Les petites entreprises ne peuvent se substituer aux grandes. En revanche, et c'est ce qui transparaît depuis une vingtaine d'années, il est désormais acquis que petites et grandes entreprises doivent cohabiter. Dans cette optique, favoriser la création d'entreprise répond à un triple objectif : innover au sens économique et social⁴, créer des emplois et renouveler le système productif. Pour les grandes entreprises, le lancement de nouvelles activités, constitue des espaces d'expérimentation, sources de nouvelles opportunités d'investissement, car l'innovation semble être de moins en moins corrélée au montant des budgets de R&D, mais à la capacité de « débrouillardise » d'entrepreneurs démunis (Radjou et al., 2013).

Depuis le XIX^e siècle, la croissance de la taille des entreprises a été à la fois la cause et la conséquence des progrès réalisés en matière de mécanisation et d'automatisation du travail. Les machines sont plus productives que les hommes, mais aussi plus coûteuses, d'où le développement de la consommation de masse qui doit aussi rentabiliser l'investissement réalisé (Pessis et al., 2013). Les salariés de cette période ne bénéficient pas (encore) des lois sociales. La condition salariale est une condition précaire (Castel, 1995).

Sous la pression sociale, le rôle de l'Etat évolue à partir des années 1950, alors que des signes annonciateurs d'un changement manifeste sont apparus dès le début du XX^e siècle (réduction de la journée de travail, congés payés, retraite et assurances chômage et sociales...). Les prestations (et les cotisations) sociales augmentent considérablement. Ce développement de l'Etat-providence accompagne celui du salariat qui devient la forme dominante de mise au travail dans les grands pays industrialisés. Les grandes firmes poursuivent leur croissance et l'Etat les soutient car elles constituent le vecteur de la compétitivité nationale. Certaines, jugées stratégiques (énergie, transport, banque, notamment) sont nationalisées dès les années 1930. L'emploi salarié se développe en entraînant dans son sillage des populations nouvelles. Dans ce contexte modernisateur, les petites entreprises poursuivant leur déclin entamé depuis le XIX^e siècle font figure d'espèces en voie de disparition.

Entre les années 1940 et 1970, les économistes (mais aussi les politiques) oublient l'entrepreneur, l'heure est à la croissance économique et aux grandes entreprises dans un contexte d'ouverture économique (p. ex. création de la Communauté économique européenne). La grande entreprise planifie son marché (généralement mondial), mobilise des masses de capitaux, emploie une main-d'œuvre abondante et en partie très qualifiée⁵. C'est

⁴ Au sens économique et social, ce qui signifie d'un point de vue économique, favoriser l'apparition et la diffusion de technologies nouvelles. Sur le plan social, cela signifie, créer de nouvelles structures juridiques pour favoriser l'insertion de catégories de populations marginalisées par la crise économique (cf. économie solidaire).

⁵ En partie seulement, car à côté des techniciens, des cadres et des ingénieurs de la grande entreprise, les « ouvriers spécialisés » (les « OS ») réalisent des travaux répétitifs ne nécessitant aucune connaissance particulière.

aussi pendant cette période que l'Etat renforce sa présence dans l'économie (Aron, 1986 ; Galbraith, 1968), et joue un rôle fondamental de soutien des entreprises en particulier par le biais des programmes de dépenses militaires, mais également en favorisant la concentration industrielle. En France, entre 1950 et 1958, 32 fusions annuelles d'entreprises en moyenne sont enregistrées, puis 74 entre 1959 et 1965 et 136 entre 1966 et 1972 (Rosanvallon, 1990, p. 261).

La crise économique des années 1970 remet progressivement en question ce schéma : privatisation, marchandisation, financiarisation, décloisonnement, désintermédiation... la légitimité de l'Etat interventionniste (accusé de pourvoyeur de rigidité), est remise en question. La flexibilité des statuts, des structures et des comportements devient le maître mot. L'Etat redéfinit ses prérogatives et opère les changements institutionnels nécessaires à son retrait en tant que investisseur et consommateur de biens, de services et de ressources (y compris humaines) de production. C'est à partir de cette période que les économistes (Gilder, 1985 ; Drucker, 1985) redécouvrent l'entrepreneur en dépoussiérant les thèses de Say et Schumpeter.

2.2. De l'innovation à l'insertion professionnelle

Avant l'épanouissement de la société salariale (c'est-à-dire avant les années 1950), la création d'une petite entreprise, d'un petit commerce ou d'un atelier artisanal constituait pour nombre d'individus – dans un contexte où l'Etat social était rudimentaire – le moyen le plus couru pour avoir un moyen d'existence. Dans les pays en développement, et de nouveau dans les sociétés industrielles aujourd'hui, les petites activités à faible valeur ajoutée (parfois informelles) permettent à des milliers d'individus d'avoir un revenu. Est-ce un retour vers une société plus aléatoire, plus flexible ? On peut raisonnablement le penser, mais le contexte n'est plus le même, les grandes entreprises industrielles et de services ont imposé depuis le début du XIX^e siècle leur norme de production et organisationnelle. Et, si l'Etat social faiblit et l'Etat producteur se retire et incite les individus à créer une entreprise, c'est-à-dire leur emploi, il le fait en définissant le cadre institutionnel approprié, et moins en aidant financièrement la création d'entreprise ou encore en l'accompagnant. Dans ce contexte, l'objectif n'est pas de concurrencer les grandes entreprises, mais de les aider à innover. Dans un contexte de vive concurrence, les grandes entreprises sont à l'affût de toute nouveauté technique, organisationnelle et sociale susceptible de leur donner un nouveau souffle. Tandis que d'un autre côté, de jeunes entrepreneurs ont l'ambition de grandir, de s'enrichir ou tout simplement de créer leur emploi.

Aux Etats-Unis, la création d'une institution d'aide à l'entrepreneuriat, la *Small Business Administration*, remonte au début des années 1950 dans la continuité des lois anti-trust des années 1880 et 1910. En France, il faudra attendre 1979 pour que soit créée une telle institution : l'Agence Nationale Pour la Création d'entreprise (ANCE) qui deviendra en 1996 l'Agence pour la Création d'entreprise (APCE) (Hurel, 2001 ; Boutillier, Uzunidis, 2010).

A partir du début des années 1980, le soutien à la création d'entreprise répond principalement à trois objectifs : lutte contre le chômage, contre la désindustrialisation et la répartition inégale des activités économiques sur le territoire national. Les politiques de lutte contre le chômage ont d'abord et avant tout été de nature financière, sous forme d'aides ou de primes. Elles pouvaient être réservées à certaines catégories de personnes (comme les chômeurs créateurs d'entreprise), à certains secteurs d'activité (comme l'agroalimentaire) ou encore pour favoriser l'embauche de salariés ou favoriser l'exportation. L'Aide aux Chômeurs Créateurs

d'Entreprise (ACCRE) a été créée en 1977. A ces dispositifs se sont ajoutés des réseaux de conseil et de formation. L'Agence Nationale pour l'Emploi, devenue Pôle emploi, propose depuis plusieurs années des formations courtes et des conseils personnalisés aux créateurs.

A partir de 1987, la création d'entreprise devient un sujet médiatique avec le lancement d'une campagne de publicité à la télévision. Mais, très vite, les responsables politiques se rendent à l'évidence : créer son entreprise, ce n'est pas seulement une question de capital. Les entrepreneurs en herbe ont besoin d'un soutien logistique, d'être encadrés, d'infrastructures appropriées, comme les pépinières lancées au milieu des années 1980. Certaines régions, mettant à profit la loi de décentralisation, créent une prime régionale à la création d'entreprise (PRCE). Les communes prennent également conscience de l'importance de leur rôle en faveur de la création d'entreprise et se lancent, avec les chambres de commerce et d'industrie et les associations, dans différentes actions de conseil et d'accompagnement. Depuis la fin des années 1990, le législateur vise de nouveaux objectifs. La loi du 12 juillet 1999 autorise les chercheurs et les universitaires à créer une entreprise issue de leurs travaux de recherche, tout en restant pendant six ans dans l'institution publique de la recherche. En 2003, la loi d'initiative économique contribue à faciliter la création d'entreprise en allégeant la procédure administrative relative à la création et définit des mesures d'accompagnement. En 2004, la loi de finance crée le statut de « jeune entreprise innovante »⁶. La loi de 2008 dite de modernisation de l'économie crée le statut de l'auto-entrepreneur, faisant de l'entrepreneur individuel un travailleur qui vend sur un marché des prestations qu'il exécute lui-même (Levrato, Serverin, 2009 ; Rapport du ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, 2010).

Depuis le milieu des années 1980, de multiples aides ont vu le jour. Actuellement, environ 200 aides sont répertoriées par l'APCE, dont une trentaine exclusivement pour la création ou la reprise d'entreprise et 82 réservées aux entreprises en développement. Mais, ces aides ne semblent pas porter leurs fruits puisque selon diverses estimations (Taugourdeau, Verdier, 2011) seulement 5% des créateurs d'entreprise bénéficient d'une aide, quelle que soit sa nature. D'une manière générale, les aides à la création d'entreprise ne sont pas ciblées par rapport au créateur, sauf toutefois s'il s'agit d'actions à vocation sociale comme les prêts d'honneur qui visent des jeunes, des chômeurs ou des personnes ayant des difficultés d'insertion professionnelle. Ce ne sont les projets technologiquement innovants qui peuvent bénéficier d'aides, mais toutes sortes d'activités à partir du moment où elles créent des emplois (en premier lieu celui de l'entrepreneur). Ainsi, à la fin des années 1990, les aides en faveur des secteurs non-innovants (commerce, artisanat et services aux ménages) constituaient 55% des projets de création. Puis, viennent les aides destinés à financer des projets pas ou peu innovants dans les services à l'industrie ou les activités industrielles. Ils représentaient 40% des projets à la création. Nous constatons ainsi un fort décalage entre le discours politique qui d'une manière générale met l'accent sur l'innovation, et la réalité des aides à la création d'entreprises qui porte pour une largement majorité sur des activités à faible intensité en savoir. Pour l'APCE, les critères de sélection sont au nombre de six : le potentiel de développement et la rentabilité, la création d'emplois, le caractère innovant, le besoin de financement à court terme, la pérennité de l'entreprise et l'impact sur le développement local.

⁶ Ce statut permet principalement de bénéficier d'exonérations fiscales accordées aux PME répondant aux cinq conditions suivantes : (i) être une PME, (ii) avoir moins de 8 années d'existence, (iii) avoir un volume minimal de dépenses de recherche développement, (iv) être indépendante, et (v) être réellement nouvelle et ne pas avoir été créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension d'activité préexistante ou d'une reprise d'activité (Savignac, 2007).

L'aide à la création d'entreprise est ainsi devenue une politique auxiliaire de l'emploi et de la politique industrielle et de l'innovation. La petite entreprise est donc « fabriquée » par l'action combinée des Etats et des grandes entreprises ; ce qui est clairement souligné par l'Administration des PME aux Etats-Unis (US. Small Business Administration, 2000) : pour être compétitive sur les marchés internationaux, la grande entreprise transforme ses fonctions internes en unités indépendantes et fait appel très souvent aux petites entreprises spécialisées. Ce processus d'externalisation et de simplification des organigrammes des groupes est aussi facilité par les mesures juridiques et fiscales des Etats : les lois sur l'allégement fiscal des holdings et sur l'extraterritorialité des filiales financières permettent aux groupes de gérer plus facilement leurs contrats de partenariat, de sous-traitance et de licences. Le contrôle financier que cet éclatement des structures de production exige favorise la création de petites entreprises qui fleurissent dans des « niches » de marché et de technologie spécifiques. Les décisions de restructuration prises par les grands groupes ont ainsi favorisé le (re)développement de ces petites entreprises en suivant une politique d'externalisation qui consiste à faire produire par d'autres entreprises indépendantes juridiquement ce qu'elles produisaient elles-mêmes auparavant. Cette stratégie conduit à une remise en cause des conglomérats au profit d'une organisation plus souple, en réseau, de la production dans un contexte économique internationalisé et changeant. Les petites entreprises innovantes s'introduisent alors dans des réseaux formés par les grands groupes. Renault travaille avec plus de 300 sous-traitants en France, Thalès plus de 400, etc.

Les grandes entreprises se mettent ainsi à l'abri du hasard et de l'incertitude. Dans les milieux riches en ressources scientifiques et technologiques, par exemple, elles créent elles-mêmes de petites entreprises spécialisées par l'intermédiaire de leurs cadres (intrapreneuriat ou essaimage). Ces petites entités jouent un rôle tampon entre l'organisation et le marché : elles expérimentent de nouveaux produits ou procédés de fabrication pour le compte de la grande firme qui rachète les inventions par voie d'accords de licence. Dans d'autres cas, ce sont les cadres de la grande firme qui la quittent (contre ou par sa volonté) pour devenir entrepreneurs. On parle alors d'essaimage.

Les actions menées par l'Etat français en faveur de la création d'entreprise s'inscrivent dans le contexte européen. En 2000, à Lisbonne, les dirigeants de l'Union européenne (UE) ont tracé le cadre du développement futur de l'UE : « *devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive possible et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale* » (Commission des Communautés européennes, 2003, p. 4). Le Conseil européen a adopté en 2000 la Charte des petites entreprises recommandant à celles-ci⁷ de tirer pleinement parti de l'économie de la connaissance. Le principe « penser aux petits » a été défini à Lisbonne comme une des voies permettant de mettre en œuvre les objectifs définis en termes de développement économique et social. C'est dans ce cadre qu'un *Livre vert sur l'esprit d'entreprise* a été présenté en 2003 à la Commission du Conseil européen. Les rédacteurs du rapport définissent avec précision, mais aussi tout en nuance, l'esprit d'entreprise : « *l'esprit d'entreprise est avant tout une question de mentalité. Il désigne la détermination et l'aptitude de l'individu, isolé ou au sein d'une organisation, à*

⁷ La Charte des petites entreprises a été adoptée le 13 juin 2000. Elle porte sur dix domaines clés : éducation et formation à l'esprit d'entreprise ; enregistrement moins coûteux et plus rapide ; meilleure législation et réglementation ; accessibilité des aptitudes ; améliorer l'accès en ligne ; mieux valoriser le marché unique ; questions fiscales et financières ; renforcer la capacité technologique des petites entreprises ; développer, renforcer et rendre plus efficace la représentation des intérêts des petites entreprises au niveau de l'Union et au niveau national.

identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur » (p. 5-6). En 2008, dans la continuité de la stratégie de Lisbonne, l'UE lance le « Small Business Act » en faveur des PME, pour alléger les procédures administratives, améliorer leur accès à l'information, aux moyens de financement, etc. (Commission européenne, 2008).

Les rédacteurs du rapport constatent cependant que les Européens préfèrent le statut de salarié à celui de travailleur indépendant. Seulement 4,5% des Européens auraient un projet de création d'entreprise, ont créé ou repris une entreprise au cours des trois dernières années. Ce taux tombe cependant à 2% en France. Aux Etats-Unis, il est estimé à 13%. En outre, les Européens sont deux fois plus nombreux que les Américains à abandonner leur projet de création d'entreprise. Pour y remédier, il a été acté que : i) le statut d'entrepreneur doit être plus attractif ; ii) *l'entreprise* doit pouvoir se développer sans entraves ; et iii) la société doit développer l'esprit d'entreprise en véhiculant des valeurs soutenant l'initiative, et surtout tolérant l'échec.

Quelles ont dans ces conditions, les mesures requises pour augmenter le nombre d'entrepreneurs ? i) *éliminer ou réduire les obstacles à la création d'entreprise* : les principaux obstacles à la création d'entreprise généralement mentionnés par les Européens sont la complexité des procédures administratives et la pénurie de capitaux. Dans ce domaine, des efforts manifestes ont été réalisés dans l'Union : entre douze jours ouvrables pour une entreprise individuelle et 24 jours pour une entreprise à responsabilité limitée. D'un autre côté, les capitaux d'amorçage sont souvent constitués par la propre épargne de l'entrepreneur et de ses proches. Les moyens de financement institutionnels ne répondent pas toujours aux attentes des créateurs potentiels ; ii) *rapport entre risque et récompense* : l'entrepreneur qui échoue ne doit pas être discrédité ; iii) *promouvoir les aptitudes et les compétences* : l'éducation et la formation doivent promouvoir l'esprit d'entreprise en favorisant une prise de conscience des opportunités de carrière en tant qu'entrepreneur ; iv) *rendre l'esprit d'entreprise à toutes les composantes de la société* : d'où la promotion de la création d'entreprise auprès de populations particulières : les femmes et des groupes sous-représentés (en particulier les minorités ethniques). La création d'entreprise doit devenir un moyen d'insertion professionnelle : femmes, jeunes, personnes âgées, demandeurs d'emploi, jeunes des cités difficiles, les diplômés de haut niveau, les salariés lassés de leur emploi, les chercheurs, etc., selon l'APCE. Toutes les catégories sociales dont l'insertion professionnelle peut poser (ou pose) problème disposent d'une solution : la création d'entreprise, qui tend à devenir, dans l'esprit des politiques, une planche de salut tout à fait acceptable pour des populations qui non seulement cumulent des handicaps sociaux (sexe, âge – jeunes ou âgés – , absence de diplômes, etc.), mais également des individus qui au contraire – en raison de leur haut niveau de qualification – sont devenus trop chers et par conséquent inaptes à l'entreprise ou à la recherche publique. Nous arrivons par conséquent à l'équation suivante faisant apparaître une nouvelle composante :

Entrepreneur = incertitude + risque + innovation + politique publique

3. EVALUER LA SOCIETE ENTREPRENEURIALE

3.1. Les indicateurs de l'entrepreneuriat

Depuis ces vingt dernières années, des indicateurs ont été créés pour évaluer l'ampleur de l'activité entrepreneuriale mais aussi la qualité du climat des affaires. Avec quelle facilité, un

individu peut-il créer une entreprise ? Quelle est la procédure administrative à suivre ? Comment trouver les capitaux nécessaires au démarrage du projet ? Soit un ensemble de conditions qui sont appréciées par l'indicateur de la Banque mondiale *Doing Business*. Les indicateurs du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) et de l'OCDE permettent d'évaluer l'ampleur et la qualité de l'activité entrepreneuriale, mais également l'attitude des individus face au risque de la création d'entreprise. Le climat des affaires est ainsi relativement bon. La France est bien notée sur ce point par la Banque mondiale, en particulier depuis la loi d'initiative économique, pourtant le GEM montre que peu de Français ont un projet de création d'entreprise. De plus, le créateur d'entreprise agit « par défaut » plutôt que « par opportunité ».

La Banque mondiale établit depuis 2004 un classement international pour évaluer le climat des affaires de chaque économie. La création d'entreprise est l'un des indicateurs. Les rédacteurs du rapport 2010 soulignent que 2009 a été une année exceptionnelle en termes de réformes : 287 réformes dans 131 pays, soit une augmentation de 20% par rapport à 2008. La création d'entreprise a été l'un des objectifs principaux des réformateurs. La majorité des ces réformes a concerné les pays en développement et en transition qui sont en phase de libéralisation. L'indicateur *Doing Business* se décompose comme suit : création d'entreprise, octroi de permis de construire, embauche des travailleurs, transfert de propriété, obtention de prêts, protection des investisseurs, fiscalité, commerce transfrontalier, exécution des contrats et fermeture des entreprises, flexibilité du marché, de l'embauche et du licenciement, protection du droit de propriété ? etc.

L'indicateur « création d'entreprise » intègre le nombre de procédures, la durée (en jours), le coût (en % du revenu par habitant) et le capital minimum versé (en % du RNB par habitant). Suivant ces indicateurs, les Etats-Unis apparaissent toujours comme le pays de la libre entreprise et de l'initiative individuelle. La France se manifeste par une singularité : le classement en termes de création d'entreprise est meilleur qu'en termes de climat des affaires global.

Le GEM a été créé en 1999 pour étudier les relations complexes entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Il s'appuie sur trois sources principales de données empiriques : 1) une enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif d'au moins 2000 personnes âgées entre 18 et 64 ans dans les 42 pays associés au projet ; 2) des entretiens avec 36 experts en entrepreneuriat dans chaque pays et 3) des données nationales standardisées produites par des organisations internationales (OCDE, Banque mondiale, FMI, BIT). Dix conditions ont été arrêtées par le GEM : protection de la propriété intellectuelle, transfert de R&D, infrastructure physique, programmes gouvernementaux en entrepreneuriat, enseignement et formation (post secondaire), politique du gouvernement (législation, charge fiscale), soutien aux entreprises à fort potentiel de croissance, accès au financement, politique du gouvernement (prise en compte de l'entrepreneuriat, normes socioculturelles, ouverture du marché interne, enseignement et formation (primaire et secondaire) et création d'entreprise par les femmes.

Le GEM définit l'entrepreneuriat comme le processus qui consiste à identifier, évaluer et exploiter des opportunités d'affaires. L'exploitation d'opportunités conduit le plus souvent à la création d'une nouvelle entreprise. Il reste toutefois difficile de préciser à partir de quel moment une nouvelle entreprise existe : lorsque la raison sociale est inscrite au registre du commerce ? Quand le business plan a été arrêté ? Lorsque la première vente a eu lieu ? On peut cependant considérer que le processus de création d'entreprise passe par deux phases : 1)

émergence du projet, les ressources sont rassemblées et les équipes se forment, 2) démarrage : l'entreprise commence à vendre ses produits et à se faire connaître sur le marché. L'entrepreneuriat ne se limite pas à la création d'entreprise. Le GEM intègre :

- 1) les entrepreneurs dans des entreprises émergentes : personnes travaillant sur des projets de création d'entreprise en gestation (rédaction du business plan, développement du prototype, dépôt d'un brevet, recherche de capitaux, contrats avec des clients potentiels),
- 2) les entrepreneurs dans des entreprises nouvelles : propriétaires dirigeants d'entreprise qui ont payé des salaires depuis moins trois ans et demi au moment de l'enquête,
- 3) le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) : entrepreneurs émergents et nouveaux (indicateur de l'activité économique au sens large),
- 4) les entrepreneurs dans des entreprises établies : propriétaires dirigeants d'entreprise ayant payé des salaires depuis plus trois ans et demi au moment de l'enquête, travailleurs indépendants, patrons de PME, propriétaires dirigeants d'entreprises familiales.

Le rapport met en évidence une relation négative entre le PIB par habitant et l'activité entrepreneuriale pour les pays à faible et moyen revenu. Cette relation est largement positive dans les pays à haut revenu (Etats-Unis : 11% ; France, Japon, Royaume-Uni : 5%). Le développement économique des pays pauvres résulte plus d'économies d'échelle, de gros projets d'infrastructure et d'emplois fournis par les grandes entreprises. Ce n'est qu'après avoir atteint un certain seuil de développement que les effets positifs de l'entrepreneuriat se font sentir. Ce qui pourrait expliquer le taux élevé de la Chine (16%) (GEM, 2008, p. 21 ; GEM, 2007, p.11).

3.2. Des entrepreneurs par nécessité, acteurs de la société entrepreneuriale ?

Les rédacteurs du rapport GEM distinguent les entrepreneurs qui se lancent dans les affaires parce qu'ils poursuivent des opportunités, fruit de leur dynamisme créatif, et les individus qui optent pour l'entrepreneuriat par défaut (pour créer leur emploi). Dans les pays à revenu élevé, la raison la plus fréquemment invoquée est la première. Une majorité d'entrepreneurs déclare avoir créé une entreprise par opportunisme, quel que soit le pays considéré : plus de 70% en France et plus de 60% au Japon, mais, plus de 80% aux Etats-Unis et au Royaume-Uni (p. 13). Mais en France le pourcentage de personnes craignant l'échec est le plus élevé. Ce résultat est surprenant dans la mesure où depuis ces dix dernières années, des progrès importants ont été réalisés en France pour faciliter la création d'entreprise.

La baisse des barrières à l'entrepreneuriat a été particulièrement forte en France. Ce résultat montre aussi l'ampleur des réformes menées en France en très peu de temps. Le changement a été rapide, demandant de la part des Français une période d'adaptation assez longue. De plus, l'évolution de la situation économique justifie une certaine réticence des individus face à la création d'entreprise. Entre 2000 et 2008, on note une nette détérioration du choix de l'entrepreneuriat parmi les individus ayant fait ce choix. 51% des entrepreneurs en 2000 se sont lancés dans les affaires par leur propre volonté contre 40% en 2008, le nombre d'individus devenus entrepreneur par nécessité a donc augmenté (OCDE, 2008, p. 59). Mais l'image sociale de l'entrepreneur semble positive puisqu'une majorité d'individus ayant une bonne image de l'entrepreneur pense que celui-ci contribue par son travail à l'amélioration du bien-être général en créant des emplois. Relativement moins nombreux sont ceux qui ont l'image d'un égoïste qui exploite le travail d'autrui. Ce résultat est-il la conséquence des politiques publiques en faveur de la création d'entreprise, contrairement aux années 1960-1970, où la création d'entreprise faisait rarement partie du plan de carrière des individus

(Verret, 1996, 2000) ? Le fait est que les efforts des pouvoirs publics portent leurs fruits : la fonction de l'entrepreneur s'impose progressivement au sein de la société salariale.

CONCLUSION

L'entrepreneur est aujourd'hui l'objet d'une attention particulière. Mais, si sa contribution au bien-être social et à la croissance économique ne semble plus faire l'objet de controverses (Audretsch, 2006, 2007), parler de l'entrepreneur comme un créateur insatiable ne nous renseigne pas sur ses motivations. Crée-t-il une entreprise parce qu'il veut innover ou pour créer son emploi quelles que soient les mesures mises en œuvre pour favoriser la création d'entreprise (Casson, 1991) ? La multiplication des textes visant à faciliter la création d'entreprise depuis ces trente dernières années montrent implicitement qu'il n'est pas simple de devenir entrepreneur et, surtout, l'entrepreneuriat ne peut pas se décréter ! Entre 2000 et 2011, la préférence pour l'entrepreneuriat a baissé en France bien en dépit des mesures prises.

Depuis le début des années 1980, les Etats ont cherché à créer un cadre institutionnel propice à la création d'entreprise pour favoriser l'innovation et créer des emplois. Dans le même temps, le salariat, bien qu'il reste la forme dominante de mise au travail, est devenu largement précaire (selon l'Observatoire des inégalités –2013 – près de 88% des salariés sont employés en CDD et les travailleurs pauvres représentent à l'heure actuelle 12,5% des salariés, contre 5% en 1980). La création d'entreprise s'est ainsi inscrite comme une alternative crédible à l'emploi salarié, rendue nécessaire par l'évolution de l'organisation des grandes entreprises. Des chaires d'entrepreneuriat ont été créées dans toutes les universités et les écoles pour essayer de sensibiliser les enfants à cette question dès leur plus jeune âge. Cependant le risque et la peur de l'échec restent très forts. Les indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat ne montrent pas un regain d'activité. En France, en 2013, le nombre de création d'entreprises aurait diminué sans le statut de l'auto-entrepreneur : plus de la moitié des créateurs d'entreprises sont des auto-entrepreneurs qui au moment de la création d'emploi n'ont aucun salarié. Une majorité d'individus n'est pas prête à franchir le pas vers l'entrepreneuriat, sauf s'il n'y a pas d'alternative. La « société entrepreneuriale » est un leurre qui masque l'incapacité de l'économie actuelle à donner un travail à tous !

BIBLIOGRAPHIE

- APCE (2003), *L'entreprise à la portée de tous*. APCE, Paris. *Source ?*
- Aron R. (1986), *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Folio, édition originale 1962, Paris.
- Audretsch, D., (2006), « L'émergence de l'économie entrepreneuriale », *Reflets et perspectives*, XLV (1), p. 43-70.
- Audretsch, D. (2007), *The entrepreneurial Society*, Oxford University Press, Oxford.
- Audretsch, D. (2009), Emergence of the Entrepreneurial society, *Business Horizons*, 52, p. 505-511.
- Baumol, W. J. (1968), « Entrepreneurship in Economic Theory », *The American Economic Review*, 58 (2), mai, p. 64-71.
- Boutillier, S., Uzunidis, D. (1999), *La légende de l'entrepreneur*, Syros, Paris
- Boutillier, S., Uzunidis, D. (2006), *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama, Paris.
- Boutillier, S., Uzunidis, D., (2010), *L'entrepreneur, force vive du capitalisme*, Bénévent, Paris.

- Bouvier, A. (2010), « Les sociétés innovantes de 10 salariés ou plus. Quatre sur dix entre 2006 et 2008 », *Insee première*, 1314, octobre.
- Casson, M. (1991), *L'entrepreneur*, Economica, édition originale 1981, Paris.
- Castel, R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale, une chronique du salariat*, Fayard, Paris.
- Chiappello, E., Bolstanski, L. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris.
- Commission des Communautés européennes (2003), *Livre vert : l'esprit d'entreprise*, Bruxelles
- Commission européenne (2008), *Priorité PME. L'Europe c'est bon pour les PME. Les PME c'est bon pour l'Europe*, Bruxelles.
- Cour des comptes (2012), *Les dispositifs de soutien à la création d'entreprise*, décembre, Paris, tome 1.
- Drucker, P., (1985), *Les entrepreneurs*, Hachette-Littérature, Paris.
- Galbraith, J. K. (1968), *Le nouvel état industriel*, Gallimard, édition originale 1967, Paris.
- GEM, (2008), *Executive Report*, Genève.
- GEM, *Rapport 2007 sur l'entrepreneuriat en Suisse et dans le monde*, Genève.
- Hayek, F. (1994), *La constitution de la liberté*, Litec, édition originale 196, Paris.
- Gilder, G (1985), *L'esprit d'entreprise*, Fayard, édition originale 1984.
- Hecquet, V., (2010), « Quatre nouvelles catégories d'entreprise. Une meilleure vision du tissu productif », *Insee première*, 1321, novembre.
- Hernandez, E.-M., Marco, L. (2008), « Entrepreneuriat versus salariat. Construction et déconstruction d'un modèle ? », *Revue française de gestion*, 188-189, p. 61-76.
- Hurel, F. (2001), *Politiques locales de soutien à la création d'entreprise, Attendus et résultats*, APCE, Zooms, Paris.
- Kirzner, I. (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, Paris.
- Levrato, N., Serverin, E. (2009), « Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel », *Revue internationale de droit économique*, 23 (3) p. 325-352.
- Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi (2010), *Le régime de l'auto-entrepreneur. Bilan après une année de mise en œuvre, Bilan 2009*, Paris.
- Mises von, L., (2004), *Abrégé de l'Action humaine, traité d'économie*, Les belles lettres, Paris, première édition 1949.
- Pessis, C., Topçu, S., Bonneuil, C. (2013), *Une autre histoire des trente glorieuses*, La Découverte, Paris.
- OCDE, (2008), *Mesuring entrepreneurship. A digest of indicators*, Paris.
- Observatoire des inégalités (2013), *La précarité de l'emploi en France*, Paris, décembre.
- Radjou, N., Prabhu, J., Ahuja, S., (2013), *L'innovation Jugaad. Redevenons ingénieurs*, Diateino, Première édition 2012, Paris.
- Rosanvallon, P. (1990), *L'Etat en France de 1789 à nos jours*, Points-Histoire, Paris.
- Schumpeter, J. A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz., Paris, édition originale 1911.
- Taugourdeau, J.-C., Verdier, F. (2013), *Rapport d'information sur l'évaluation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises*, Assemblée nationale.
- Supiot, A. (2010), *L'esprit de Philadelphie. La justice sociale face au marché total*, Seuil, Paris.
- Verret, M. (1996), *La culture ouvrière*, L'Harmattan, Paris.
- Verret, M. (2000), *Le travail ouvrier*, L'Harmattan, Paris.
- U.S. Small Business Administration (2000), *The Third Millennium: Small Business and Entrepreneurship in the 21st Century*, SBA, Washington.