

Chapitre 6

Politiques en faveur de l'entrepreneuriat des chômeurs^{1, 2}

La création d'entreprise est l'une des voies qui permet d'accéder au marché du travail à partir d'une situation de chômage. Les chômeurs rencontrent toutefois un grand nombre d'obstacles au travail indépendant, notamment un accès limité aux financements d'aide à la création d'entreprise ainsi qu'un manque de qualifications et de réseaux. Ce chapitre décrit les politiques publiques communes appliquées au sein de l'UE afin d'aider les chômeurs à créer des entreprises, telles que l'information, le soutien financier avant et après la création, le recours à des modèles, la formation, l'accompagnement individualisé, le mentorat ainsi que le conseil en entreprise.

1. 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 du Nord (RTCN). Tant qu'une solution durable et équitable n'aura pas été trouvée dans le cadre des Nations unies, la Turquie maintiendra sa position sur la «question chypriote».

2. Note de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de l'Union 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.

Potentiel de créateurs d'entreprise et de travailleurs indépendants chez les chômeurs

- Le chômage demeure l'un des principaux défis sociaux et économiques auxquels doivent faire face les États membres de l'UE.
- Le taux de chômage des jeunes est deux fois plus important que celui des adultes, une tendance qui s'est maintenue tout au long de la crise économique.
- Seul un faible pourcentage de chômeurs manifeste un intérêt pour le travail indépendant.
- Certains éléments montrent que l'action politique peut accroître la viabilité des nouvelles entreprises créées par des chômeurs.

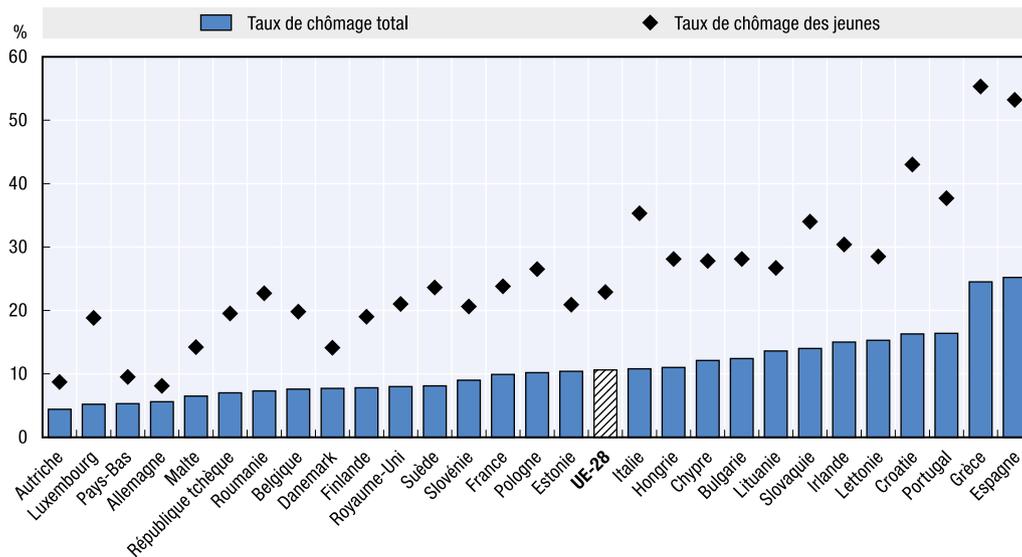
Le chômage, en particulier chez les jeunes, est l'un des principaux défis sociaux et économiques auxquels doivent faire face les États membres de l'UE et de nombreux autres pays à travers le monde. Ses répercussions sont visibles tant au niveau macroéconomique qu'au niveau individuel. Pour les économies, les populations sans emploi représentent une réserve inexploitée de ressources économiques, qui pourrait être utilisée pour accroître la production et, potentiellement, la croissance économique. Pour les individus, les effets peuvent être dévastateurs. Le temps passé sans emploi diminue à la fois leurs revenus du moment et les gains acquis tout au long de leur vie, et augmente les risques de pauvreté et d'exclusion sociale. Ces effets négatifs sont encore plus prononcés chez les jeunes. À titre d'exemple, une majoration de la période de chômage de trois mois avant l'âge de 23 ans conduit en moyenne à deux mois d'inactivité supplémentaires entre l'âge de 28 et de 33 ans (Gregg, 2001). On estime par ailleurs qu'une année de chômage durant la jeunesse peut entraîner une réduction du revenu annuel pouvant atteindre 21% à l'âge de 42 ans (Gregg et Tominey, 2005).

Le taux de chômage de l'UE dans son ensemble s'élevait à 10,7% au quatrième trimestre 2013. Chez les jeunes (15-24 ans), il atteignait un peu plus du double, à 23%. L'UE comptait ainsi 25,6 millions de chômeurs, dont 5,4 millions de jeunes. Les taux de chômage varient sensiblement d'un État membre à l'autre (Graphique 6.1). En 2012, la Grèce et l'Espagne enregistraient des taux de chômage deux fois supérieurs à la moyenne de l'UE et supérieurs à 50% chez les jeunes. À l'inverse, les taux de chômage de l'Autriche, du Luxembourg et des Pays-Bas représentaient moins de la moitié du taux moyen de l'UE.

Bien que dans tous les États membres, sauf en Croatie, au Danemark, en Irlande et en Slovaquie, les taux de participation au marché du travail aient retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, les dépassant même parfois, le chômage de l'UE demeure nettement plus élevé qu'avant la crise (Graphique 6.2). Les seuls pays où le taux de chômage a baissé depuis le début de la crise sont l'Allemagne et l'Autriche. En Allemagne, il a perdu 3,8% entre 2007 et 2012, alors qu'en Autriche il est revenu à son niveau de 2007 en 2012.

Face à ce défi persistant, les décideurs politiques continuent de chercher des moyens de remédier à une croissance économique au point mort et à un chômage élevé. La création d'entreprise et le travail indépendant pourraient constituer un point d'entrée potentiel sur le marché du travail pour les personnes en situation de chômage. En 2011, 2,6% des chômeurs

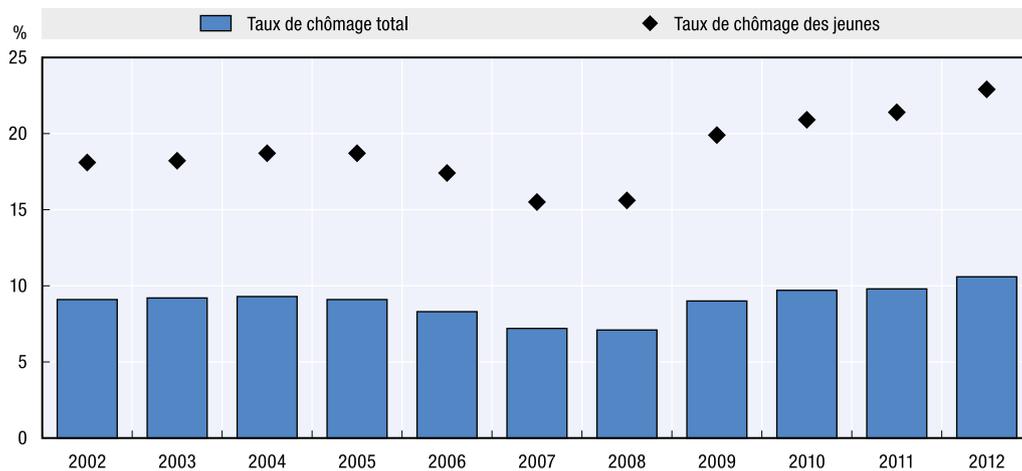
Graphique 6.1. Taux de chômage par État membre, 2012



Source: Eurostat, Enquête sur les forces de travail 2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191894>

Graphique 6.2. Taux de chômage dans l'UE-28, 2002-2012

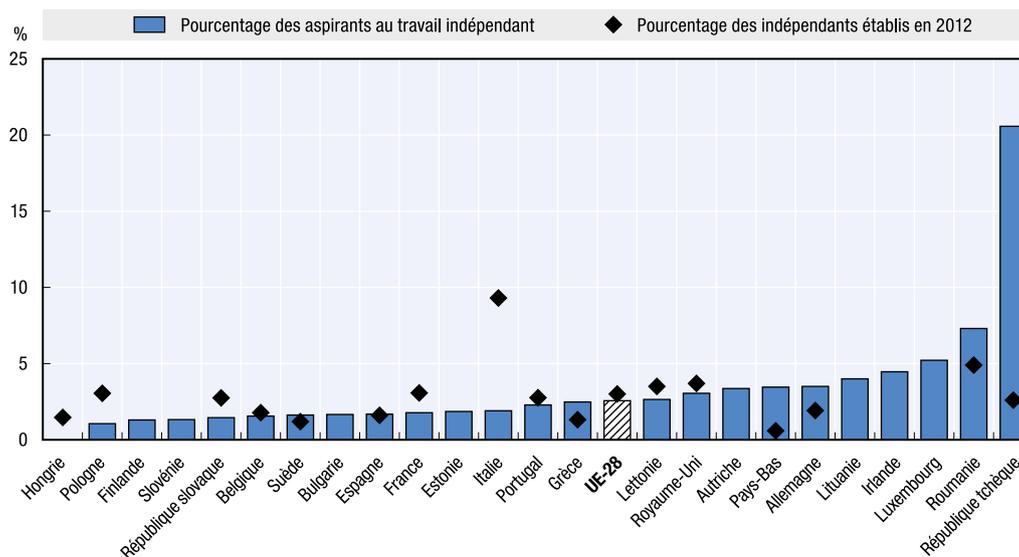


Source: Eurostat, Enquête sur les forces de travail 2002-2012.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191909>

de l'UE voyaient dans le travail indépendant leur principal moyen de réintégrer le marché de l'emploi (Graphique 6.3) et 3% des chômeurs en 2011 sont devenus indépendants en 2012. Au total, près de 700 000 personnes sont passées du chômage au travail indépendant entre 2011 et 2012. Si ces tendances s'appliquent à la plupart des États membres de l'UE, les taux de transition réels varient fortement d'un pays à l'autre. En Italie, seuls 1,9% des chômeurs en 2011 avaient pour ambition de devenir indépendants. Pourtant, 9,3% d'entre eux ont fait ce choix en 2012. Cela montre que, sous certaines conditions, un grand nombre de chômeurs optent pour le travail indépendant, même si peu d'entre eux le préfèrent au travail salarié.

Graphique 6.3. Potentiel de travailleurs indépendants chez les chômeurs, 2011



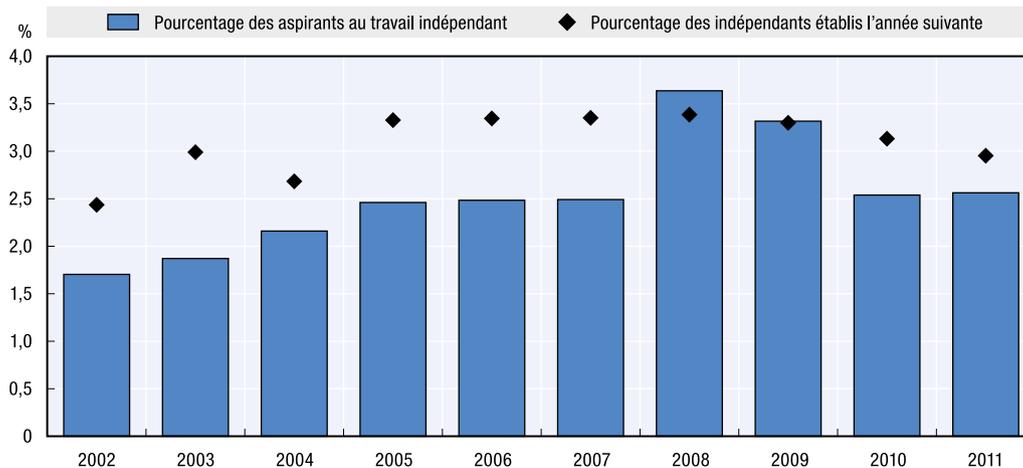
Source: Présentations tabulaires spéciales de l'enquête Eurostat sur les forces de travail, 2012.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933191915>

Au cours des dix dernières années, la proportion de chômeurs européens ayant souhaité devenir indépendants a légèrement augmenté, mais se maintient sous la barre des 4% (Graphique 6.4). Elle a connu un pic au début de la crise pour ensuite redescendre à son niveau de 2007.

L'UE manque de données sur les types et la qualité des activités entreprises par les personnes qui quittent le chômage pour se mettre à leur compte. Des données françaises indiquent une légère différence entre les sexes en ce qui concerne la proportion d'individus au chômage qui se lancent dans une activité indépendante. Il apparaît également que les chômeurs ont plus tendance à créer leur entreprise dans le secteur des transports (p.ex. chauffeurs de taxi, camions de transport) que les personnes salariées. En revanche, ils sont moins susceptibles de créer une entreprise dans le domaine de l'éducation, de la santé et des œuvres sociales (INSEE, 2012). D'après d'autres données françaises, comparées aux entreprises créées par des salariés, les entreprises créées par des chômeurs avaient un taux de survie inférieur de 5% après 5 ans et de 4,7% après 8 ans (Désiage et al., 2011).

Malgré le faible nombre d'Européens qui créent une entreprise après une période de chômage, la politique peut potentiellement jouer un rôle. Des données allemandes suggèrent que le soutien politique peut éliminer les disparités qui existent au niveau des taux de survie (voir p.ex. May-Strobl, 2010) et déboucher sur la création d'emplois supplémentaires via le recrutement d'employés (Caliendo et al., 2009; Caliendo et al., 2010). De plus, les décideurs politiques doivent prendre en considération le coût de l'inaction, en particulier chez les jeunes en situation de chômage. Le fait de ne pas les maintenir sur le marché du travail peut avoir d'énormes répercussions financières sur l'économie, surtout si l'on considère les contributions potentielles que représente une carrière de 35 à 40 ans, sans compter les effets dévastateurs à titre individuel.

Graphique 6.4. **Potentiel de travailleurs indépendants chez les chômeurs dans l'UE-28, 2002-2011**

Source: Présentations tabulaires spéciales de l'enquête Eurostat sur les forces de travail, 2013.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933191923>

Entraves à la création d'entreprise par des chômeurs

- Les chômeurs qui créent une entreprise sont confrontés aux mêmes obstacles que les autres entrepreneurs: manque de financement, manque de capital humain et manque de capital social. Cependant, l'ampleur de l'obstacle est souvent plus grande chez les chômeurs en raison de leurs niveaux d'épargne et de capital humain et social plus faibles, et de la confiance limitée des banques et autres établissements de prêt.
- Le coût d'opportunité de la création d'entreprise constitue un autre effet dissuasif important pour les chômeurs qui se lancent dans l'entrepreneuriat. En d'autres termes, le fait de créer une entreprise pourrait entraîner une baisse de leur revenu malgré leurs efforts accrus pour entrer et rester sur le marché du travail. Cela est particulièrement vrai pour ceux qui possèdent une grande expérience professionnelle et bénéficient d'allocations de chômage importantes.
- Les jeunes chômeurs (à savoir ceux qui ne sont pas scolarisés, n'exercent aucun emploi et ne suivent aucune formation, les NEET) rencontrent les mêmes entraves que les adultes, bien que d'après certaines données, l'absence de compétences entrepreneuriales et le manque de capital social semblent avoir plus d'impact que le manque de financement.

Comparés aux salariés qui créent une entreprise, les chômeurs qui se lancent dans une activité indépendante manquent généralement de capital pour démarrer et développer leur entreprise (Davidsson et Honig, 2003; Dunn et Holtz-Eakin, 2000; Taylor, 1996). Ces ressources sont de trois ordres: capital financier, capital humain et capital social. Et elles sont complémentaires par nature, c'est-à-dire qu'un chômeur bénéficiant d'un capital humain et social peut généralement compenser son déficit de capital financier (Baker et Nelson, 2005; Grichnik et al., 2014). En outre, ces formes de capital s'additionnent. Autrement dit, les individus qui disposent de deux de ces ressources, ou des trois, auront toutes les cartes en mains pour réussir leur passage à l'entrepreneuriat et bâtir une entreprise capable de générer suffisamment de revenus pour subvenir à leurs besoins voire prospérer et recruter (Honig, 1998; Jonsson et Lindbergh, 2011).

Dans le cas des entreprises créées par des chômeurs, ces trois ressources doivent être envisagées conjointement, étant donné qu'elles sont intimement liées à la position de l'individu

sur le marché du travail. Les personnes sans emploi ont peu de moyens financiers pour créer une entreprise. C'est pourquoi les mécanismes d'aide publique visent essentiellement à octroyer des subventions ou des prêts à taux réduit aux chômeurs créateurs d'entreprise. Toutefois, le manque de capital humain (compétences générales et entrepreneuriales) et de capital social (réseaux professionnels pouvant servir à trouver des partenaires, des fournisseurs et des clients, de l'aide et des connaissances) constitue un obstacle aussi important que le manque de financement, car ces deux capitaux ont tous deux tendance à se détériorer au fur et à mesure du chômage. Plus la durée du chômage se prolonge, plus le capital humain perd de sa valeur, car, les compétences se détériorent faute de les utiliser (Ritsilä et Tervo, 2002). De la même façon, la durée du chômage affecte la qualité du capital social car les réseaux professionnels se construisent et s'entretiennent principalement sur le lieu de travail (Nanda et Sørensen, 2010).

Manque de capital financier

Les chômeurs sont confrontés à une autre difficulté. Ils ne disposent généralement pas du capital de départ requis pour créer leur entreprise et subvenir à leurs besoins jusqu'à ce qu'elle soit en mesure de générer des bénéfices. Le capital financier nécessaire peut prendre la forme d'un emprunt ou de fonds propres. Le capital d'emprunt provient souvent de sources informelles (prêts contractés auprès de membres de la famille ou d'amis) ou formelles (prêts octroyés par des banques ou d'autres établissements de prêt). Les fonds propres proviennent généralement de l'épargne des entrepreneurs eux-mêmes ou d'investisseurs extérieurs (Le, 1999; Nykvist, 2008; Taylor, 2001). Là encore, les fonds propres informels (coinvestissement de membres de la famille ou d'amis) sont bien plus utilisés que les capitaux d'investisseurs providentiels ou de sociétés de capital-risque.

La difficulté des chômeurs à accéder aux prêts à la création d'entreprise s'explique par plusieurs raisons. Premièrement du fait de leur période d'inactivité, leur épargne personnelle est généralement limitée. Ils peuvent donc difficilement financer eux-mêmes une entreprise et fournir des garanties pour l'obtention d'un prêt (Fairlie et Krashinsky, 2012; Rodgers, 1991). On peut y voir ici des entraves à l'accès au marché. De plus, des barrières culturelles peuvent apparaître, tant du côté de la demande que de l'offre. Du côté de l'offre, les chômeurs peuvent hésiter à contacter des établissements de prêt s'ils partent du principe qu'ils n'obtiendront pas de prêt. Du côté de la demande, les chômeurs peuvent ne pas correspondre au profil du client de banque idéal et rencontrer des difficultés en raison de discriminations (CE-OCDE, 2014). Les chômeurs ont aussi des difficultés à accéder aux financements, car ils ignorent comment déposer une demande de prêt ou rédiger les plans d'affaires demandés (CE-OCDE, 2014).

Manque de compétences entrepreneuriales

Pour lancer une entreprise et la diriger efficacement, les entrepreneurs doivent déployer une grande variété de compétences (Otani, 1996; Unger et al., 2011). Ils doivent posséder des compétences professionnelles générales requises dans n'importe quel environnement de travail, ainsi que des compétences propres à l'entrepreneuriat. Celles-ci incluent, par exemple, la planification des activités, l'automotivation, l'évaluation et la gestion des risques, la réflexion stratégique, la mise à profit des réseaux personnels et la motivation d'autrui. Vous trouverez une liste plus complète des compétences entrepreneuriales au Tableau 6.1.

Comparés aux actifs, les chômeurs manquent de compétences générales, d'une part, et de compétences spécifiques à l'entrepreneuriat, d'autre part (Iyigun et Owen, 1998). Ce déficit de compétences rend la création de leur entreprise faire difficile. Plus la période de chômage est longue, plus le chômeur verra son capital humain s'amenuiser rapidement faute de rester actif sur le marché du travail (Ljungqvist et Sargent, 1998).

Tableau 6.1. **Types de compétences requises de la part des entrepreneurs**

Compétences techniques	Compétences en gestion des activités	Compétences entrepreneuriales personnelles
Communication écrite et orale	Planification et fixation des objectifs	Maîtrise de soi/discipline
Surveillance de l'environnement	Prise de décisions	Gestion des risques
Résolution des problèmes	Gestion des ressources humaines	Innovation
Mise en œuvre et utilisation des technologies	Marketing	Persévérance
Interaction avec autrui	Finances	Aptitude à diriger
Capacité d'organisation	Comptabilité	Gestion du changement
	Relations avec la clientèle	Création de réseaux
	Contrôle de la qualité	Réflexion stratégique
	Négociations	
	Lancement d'activité	
	Gestion de la croissance	
	Conformité aux règlements	

Source: OCDE/CE (2013).

Manque de capital social

Le capital social sous la forme de réseaux personnels et professionnels joue un rôle déterminant pour les entrepreneurs (Batjargal, 2003). Durant la phase de création d'une entreprise, les entrepreneurs utilisent leurs réseaux pour établir des contacts avec les parties prenantes (partenaires, fournisseurs, clients, etc.) qui pourront contribuer à sa mise en place (Hite, 2005), et pour trouver d'autres professionnels susceptibles de leur apporter de l'expérience et des connaissances (Davidsson et Honig, 2003; Hite, 2005). Sur le plan géographique, ces réseaux se limitent souvent à la communauté locale (Cooke et al., 2005; Dahl et Sorenso, 2012). Ils peuvent par ailleurs fournir une structure d'appui à travers différentes formes de soutien et d'encouragement (Kwon et al., 2013; Ram et al., 2008).

Les chômeurs entrepreneurs manquent souvent du capital social requis pour créer une entreprise durable. Pour les individus, le capital social est souvent défini comme «la somme des ressources actuelles ou virtuelles qui reviennent à un individu du fait qu'il possède un réseau durable de relations, de connaissances et de reconnaissances» (Bourdieu et Wacquant, 1992). Tandis que les capitaux humain et financier constituent des ressources uniquement sur le plan individuel, le capital social peut être davantage considéré comme une forme de bien public que comme une propriété privée puisqu'il découle de la structure sociale des relations entre individus. Durant la phase de création d'une entreprise, le capital social est important pour interagir avec les clients et fournisseurs et les convaincre. Une fois la société établie, il permet d'identifier et d'attirer plus facilement les bons collaborateurs, financiers, clients et fournisseurs (Kim et al., 2013; Stam et al., 2014).

Coût d'opportunité

Les chômeurs qui se lancent dans une activité indépendante peuvent également faire face à des coûts d'opportunité élevés durant cette période de transition. En d'autres termes, ils peuvent gagner moins d'argent en tant qu'indépendants qu'au chômage. Ainsi, le fait de devoir renoncer aux prestations de chômage peut avoir un effet dissuasif sur la création d'entreprise et sur toute autre activité professionnelle. Cet effet ne se traduit pas de la même manière chez toutes les catégories de population au chômage. Par exemple, les jeunes dont le parcours professionnel est relativement court perçoivent généralement peu de la part des régimes d'assurance-chômage. L'effet dissuasif est donc ici limité. À l'opposé, les personnes présentant une expérience professionnelle plus longue percevront davantage.

Les personnes ayant des enfants sont souvent éligibles à des prestations et aides sociales supplémentaires. Ces dernières doivent également prendre en compte les éventuels frais de garde. Autant de facteurs qui contribuent à accroître le coût d'opportunité lié au démarrage d'une activité. En Allemagne, un certain nombre de données et de simulations indiquent que le coût d'opportunité est le plus bas chez les jeunes et le plus élevé chez les hommes sans emploi dont le salaire était élevé ainsi que chez les mères célibataires avec plusieurs enfants (Gawlitta et al., 2010).

Encadré 6.1. Entraves à la création d'entreprise rencontrées par les jeunes qui ne sont pas scolarisés, n'exercent aucun emploi et ne suivent aucune formation (NEET)

Les jeunes qui ne sont pas scolarisés, n'exercent aucun emploi et ne suivent aucune formation (ou NEET) rencontrent les obstacles décrits précédemment, mais ils sont aggravés par leur manque d'expérience professionnelle, de réseaux professionnels et d'épargne (Fairlie, 2005). De ce fait, ils sont potentiellement moins au courant des possibilités offertes par l'entrepreneuriat, et moins susceptibles d'avoir les compétences et l'expérience requises pour les exploiter.

Des preuves suggèrent que la mise en place de solutions pour répondre au manque de compétences entrepreneuriales et de capital humain chez les NEET passe avant l'octroi de financements en faveur de la création d'entreprise, la raison étant que l'accès à ces financements n'augmentera pas la probabilité qu'ils se tournent vers l'entrepreneuriat et développent une entreprise viable (Battistin et al., 2001). L'éducation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement primaire et supérieur aura tendance à renforcer les compétences non cognitives chez les jeunes (Rosendahl Huber et al., 2012), leur fera découvrir le potentiel offert par l'entrepreneuriat et leur apportera les qualifications qui contribueront à leur réussite. Dans le cas des NEET ayant terminé leur scolarité, des programmes de formation à l'entrepreneuriat plus spécifiques ont démontré leur efficacité (Rotger et al., 2012).

Le coût d'opportunité des NEET est faible par rapport à celui des autres chômeurs. Ils perçoivent généralement très peu, voire pas, d'allocations de chômage et les possibilités offertes par le marché du travail ne leur garantissent pas forcément de revenus substantiels.

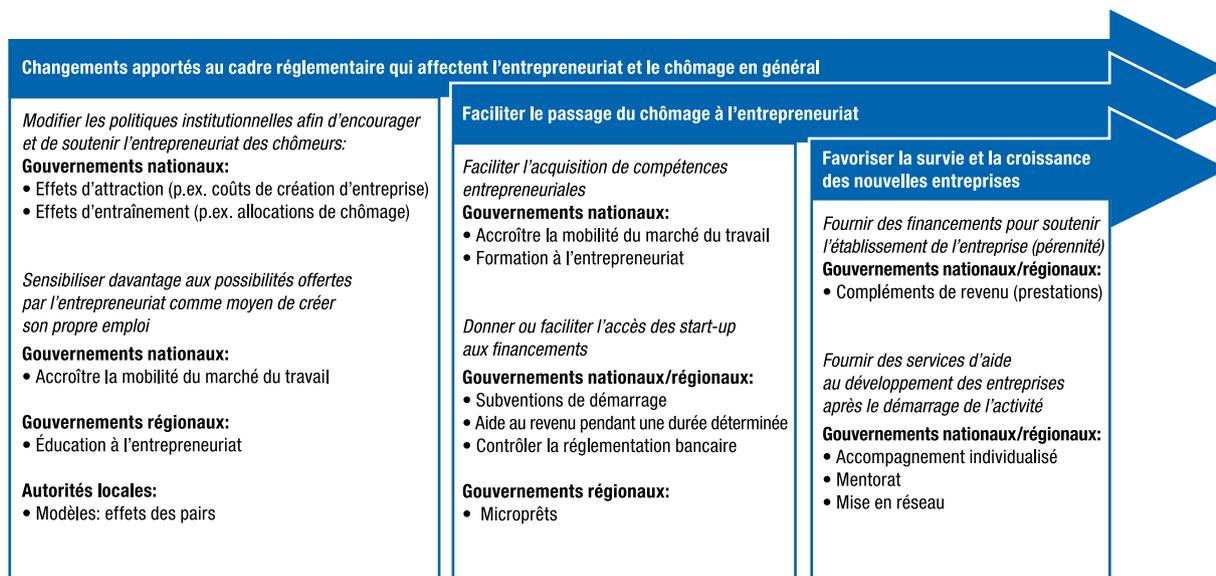
Mesures politiques en faveur de l'entrepreneuriat des chômeurs

- Diverses approches politiques sont mises en œuvre au sein de l'UE afin de soutenir le passage du chômage au travail indépendant. La sensibilisation, la formation, le soutien financier avant et après la création d'entreprise, les services d'aide au développement des entreprises ainsi que des modifications plus profondes de la réglementation font partie des approches courantes.
- Les trains de mesures intégrés se révèlent souvent plus efficaces parce qu'ils éliminent plusieurs obstacles et proposent des formes de soutien complémentaires.
- L'efficacité et l'impact de l'aide à la création d'entreprises par les chômeurs sont remis en cause. Toutefois, des éléments suggèrent que la mise en place de mesures locales ciblées et de services personnalisés pour les groupes cibles peuvent avoir des retombées positives sur la viabilité de ces nouvelles entreprises et sur leur potentiel de création d'emplois.

Les mesures politiques qui soutiennent le passage du chômage au travail indépendant prévoient (i) une meilleure connaissance des possibilités offertes par l'entrepreneuriat, (ii) une meilleure acquisition des compétences entrepreneuriales, (iii) des aides financières à la création d'entreprise, (iv) un soutien financier après la création d'entreprise, (v) des services d'aide au développement des entreprises, et (vi) des changements réglementaires

profonds. Ces différentes approches peuvent être combinées dans le cadre d'une approche globale qui s'attaque à la nature aux entraves complémentaire évoquées dans le chapitre précédent. Le Graphique 6.5 illustre les différents types de mécanismes qui peuvent faire partie d'une stratégie politique générale et la façon dont ces composantes interagissent entre elles. Un Tableau récapitulatif des principales problématiques politiques est proposé à l'annexe 6 A1.

Graphique 6.5. **Une réponse politique globale en faveur de l'entrepreneuriat des chômeurs**



Source: Adapté de Wennberg, K. (2013), «Entrepreneurship from unemployment: A review of active labour market programmes and policy recommendations», préparé dans le cadre du programme LEED de l'OCDE.

Sensibiliser davantage à l'entrepreneuriat

La sensibilisation accrue aux possibilités de l'entrepreneuriat comme moyen de créer son propre emploi fait généralement partie des mesures de l'UE en faveur d'un marché du travail actif. Cela passe notamment par la fourniture d'informations sur le travail indépendant et ses avantages et l'organisation de formations de base à l'entrepreneuriat ou à la gestion des petites entreprises. Il s'agit de mettre l'accent sur les bienfaits potentiels de l'entrepreneuriat en tant qu'activité professionnelle et d'informer les chômeurs sur les entraves, perçues et réelles, à la création d'entreprise.

Plusieurs approches de l'UE peuvent être une source d'inspiration. C'est le cas, p.ex. du programme fédéral allemand *Perspektive 50plus* qui promeut la création d'entreprise par les seniors aux fins de les maintenir et les réinsérer sur le marché du travail. Il a été lancé suite à un changement de réglementation en 2008 qui allongeait la durée des allocations de chômage de 12 à 24 mois pour les personnes de plus de 50 ans. D'après les évaluations, les seniors sont moins effrayés à l'idée d'échouer que les jeunes, mais sont 22,5% plus susceptibles d'abandonner que ces derniers (Werner et al., 2008). Ces données suggèrent que les mesures politiques ont un rôle important à jouer, celui de renforcer l'efficacité personnelle des chômeurs (c'est-à-dire renforcer la confiance des chômeurs entrepreneurs potentiels dans leurs propres capacités à créer avec succès leur entreprise).

Proposer des formations à l'entrepreneuriat

Une formation à l'entrepreneuriat peut être dispensée aux chômeurs, soit de manière autonome, soit dans le cadre d'un programme intégré. Ce type de formation prend le plus souvent la forme d'ateliers et de cours structurés. La prudence doit être de mise avec les formations en ligne, car les chômeurs n'ont pas systématiquement accès à ce type de formation. En outre, le fait d'être en contact avec des entrepreneurs actifs contribue à acquérir l'efficacité nécessaire pour réussir le passage à l'entrepreneuriat (Krueger, 2003).

Les formations à l'entrepreneuriat destinées aux chômeurs ressemblent à celles suivies par la population en général. Elles permettent d'acquérir des compétences entrepreneuriales pratiques telles que la gestion d'entreprise (comptabilité, finance, législation de base), mais elles favorisent également le développement personnel et la confiance en soi (OCDE/CE, 2013). Dans l'ensemble, les programmes de formation à l'entrepreneuriat sont efficaces (Rotger et al., 2012), en particulier lorsque la formation a été correctement ciblée (Kluve and Schmidt, 2002). La formation donne souvent de meilleurs résultats lorsqu'elle est associée à d'autres formes de soutien. Par exemple, une évaluation de huit programmes suédois de politique active du marché du travail révèle que les plus performants sont ceux qui combinent formation et expérience pratique (Carling et Richardson, 2004). Les formations sont également efficaces parce qu'elles permettent aux nouveaux entrepreneurs d'examiner et d'évaluer leurs qualifications, leurs compétences et leurs besoins (Dupuy et Mègemont, 2007).

En plus de préparer à la création d'entreprise, la formation à l'entrepreneuriat peut également accroître l'employabilité. Un individu sera ainsi plus susceptible de retourner à l'emploi après un passage par l'entrepreneuriat ou une expérience liée à la création d'entreprise. Même si cela ne donne pas lieu à la création d'une entreprise durable, on peut y voir un succès en cas de retour réussi sur le marché du travail. Des données de Roumanie et d'Allemagne montrent que la formation et la reconversion des chômeurs ainsi que l'aide à la création de petites entreprises améliorent les résultats du marché du travail (Rodriguez-Planas et Benus, 2007; Baumgartner et Caliendo, 2008) et les revenus potentiels des chômeurs (Caliendo et Künn, 2011).

Les évaluations ne vont cependant pas toutes dans ce sens. Au Royaume-Uni, les données indiquent que les formations à l'entrepreneuriat et autres aides à la création d'entreprise destinées aux jeunes n'ont pas d'influence sur leur future situation professionnelle (Meager et al., 2003). Ces évaluations font apparaître une procédure de candidature trop axée sur la qualité des plans d'affaires et pas assez sur les profils des candidats. Les motivations individuelles doivent être prises en compte lors de la sélection des participants (sans emploi) aux programmes de formation à l'entrepreneuriat.

Soutenir financièrement la création d'entreprise

Une des aides à la création d'entreprise pour les chômeurs prévoit l'octroi d'un financement sous forme de subvention de démarrage ou le paiement des allocations de chômage sous forme de versement forfaitaire. Le principe est le même que pour les entrepreneurs traditionnels. Préalablement à l'attribution du financement, les idées d'entreprise sont examinées minutieusement, puis sélectionnées. Une fois le financement alloué, le nouvel entrepreneur dispose d'un certain nombre d'aides au développement d'entreprise.

Les chômeurs peuvent bénéficier de subventions de démarrage et de programmes de financement ciblés qui soutiennent spécifiquement les entreprises créées par des chômeurs. En Italie, la loi 608/1996 vise à soutenir la création d'entreprise par des personnes au chômage depuis plus de six mois. Après un processus de sélection qui évalue le plan d'affaires, une subvention pouvant couvrir jusqu'à 60% des coûts de création de

l'entreprise et un prêt à taux réduit sur cinq ans peuvent être accordés. L'aide comprend également des formations et des services de conseil en entreprise.

Des mécanismes similaires existent en France. Par exemple, entre 1993 et 1997, l'ACCRE (*Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises*) octroyait des aides à la création d'entreprise de près de 5 000 EUR (voir encadré 6.2). Les chiffres montrent que le taux de survie des sociétés créées par des chômeurs ayant bénéficié d'une aide était supérieur à celui des entreprises qui n'en avaient pas bénéficié et légèrement inférieur à celui des entreprises créées par des actifs (p.ex. le taux de survie à 3 ans était de 72% dans le cas des chômeurs de courte durée, soit légèrement inférieur à celui de la population active qui était de 79%) (Crépon et Duguet, 2002). S'agissant des chômeurs de longue durée, le taux de survie à 3 ans était en revanche de 64% (Crépon et Duguet, 2002).

Une autre aide à la création d'entreprise destinée aux chômeurs consiste à leur payer leurs allocations de chômage sous forme de versement forfaitaire pour qu'ils puissent démarrer leur activité. Cette approche existe au Portugal par exemple (encadré 6.3). Dans ce cas-ci, les chômeurs peuvent percevoir un montant pouvant atteindre la somme totale des allocations de chômage auxquelles ils ont droit (moins celles déjà perçues) sous forme de versement forfaitaire pouvant servir à la création d'une entreprise. Dans le cadre de ce mécanisme, les entrepreneurs potentiels soumettent leur plan d'affaires à leur agence pour l'emploi qui vérifie la faisabilité de l'idée d'entreprise. Une fois celle-ci validée, l'entrepreneur reçoit son versement forfaitaire. D'autres aides sont à la disposition des participants à ce mécanisme, notamment des formations et des conseils en entreprise. Deux programmes de financement public leur donnent également accès à des prêts bonifiés et des microcrédits.

Comme indiqué dans la précédente section, les aides financières et les formations sont souvent proposées conjointement. Un programme slovène de création d'entreprise destiné aux NEET illustre la manière dont ces deux formes d'aide se complètent (encadré 6.4).

Soutenir financièrement la viabilité des entreprises

La période qui suit la création d'une entreprise se caractérise presque toujours par des activités qui visent à l'établir (à savoir le développement de produits et de services). Il faut généralement un certain temps avant que son propriétaire ne puisse en retirer des gains (Parker et Belghitar, 2006). Par conséquent, l'aide au démarrage la plus fréquemment accordée aux demandeurs d'emploi est une subvention visant à leur assurer un revenu pendant une durée déterminée après la création de leur entreprise. Ces subventions sont généralement déterminées en fonction des indemnités de chômage des participants au programme, mais elles peuvent aussi être fixes. En outre, ces mécanismes s'accompagnent souvent d'autres services d'appui tels que des formations (sur une base volontaire ou comme prérequis à la participation) et/ou d'autres services d'aide au développement des entreprises (p.ex. conseils en entreprise).

Cette forme de soutien est généralement connue sous le nom de pont social. Les exemples sont nombreux au sein de l'UE. Les initiatives les plus connues sont la subvention d'amorçage et l'indemnité-relais en Allemagne. Ces programmes ont permis d'effectuer des versements réguliers à des chômeurs ayant démarré une entreprise (après approbation de leur plan d'affaires) afin de les aider à couvrir leurs frais de subsistance durant la période de lancement. Les évaluations montrent que les participants avaient moins tendance à retourner au chômage et à vivre des revenus de leur entreprise (Caliendo et Steiner, 2007; Baumgartner et Caliendo, 2008). Malgré leur succès, ces programmes ont fusionné en 2006 en une subvention unique baptisée *Gründungszuschuss*. Même si, selon les évaluations, ce mécanisme s'est révélé moins efficace pour toucher les jeunes et les femmes peu qualifiés,

Encadré 6.2. **ACCRE — Aide financière aux chômeurs, France**

Description: l'ACCRE (*Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises*) est un programme national qui octroie des aides financières en matière de création d'entreprise destinées aux chômeurs et aux allocataires sociaux. Sont admissibles:

- les demandeurs d'emploi inscrits et indemnisés, ou en passe d'être inscrits;
 - les demandeurs d'emploi inscrits, mais non indemnisés, à condition qu'ils aient été inscrits à Pôle Emploi (l'agence gouvernementale pour l'emploi) au moins six mois au cours des 18 derniers mois;
 - tout salarié d'une entreprise en faillite ou en liquidation qui décide de créer sa propre entreprise;
 - les bénéficiaires de certaines allocations sociales (p.ex. RSA, API);
 - les jeunes de moins de 30 ans éligibles aux contrats «emplois jeunes».
 - L'ACCRE accorde des exonérations de charges sociales aux entreprises en phase de démarrage. La nature de l'aide dépend du statut fiscal de l'entreprise à créer.
- i) Le niveau d'aide le plus généreux s'applique aux personnes inscrites comme autoentrepreneurs, celles-ci bénéficiant de taux de cotisation minorés pendant les trois premières années d'activité.
- ii) Les personnes qui ne sont pas autoentrepreneurs sont exonérées des principales cotisations de retraite et de santé, même si elles restent redevables des cotisations sociales CSG/CRDS au taux de 8%. De plus, elles sont exonérées des prestations d'invalidité-décès et des cotisations au régime de retraite complémentaire. Ces exonérations ne sont toutefois valables qu'un an.

Problème abordé: la montée du chômage à la fin des années 1970 a amené le gouvernement français à réagir. Le Premier ministre a alors recommandé de soutenir les demandeurs d'emploi à créer leur propre emploi.

Approche: en 1979, les entrepreneurs qui étaient demandeurs d'emploi ont été exonérés pour la première fois d'une partie de leurs cotisations sociales (loi n° 79-10 du 3 janvier 1979). Cette exonération est venue s'ajouter à l'aide financière directe déjà existante. Depuis lors, le mécanisme a plusieurs fois été modifié pour être adapté au contexte changeant. Le principal changement est intervenu en 1997 lorsque l'attribution directe de l'aide financière a été remplacée par une exonération massive des cotisations sociales pendant les trois premières années suivant la création de l'entreprise. Selon un récent rapport de la Cour des comptes française, l'ACCRE représentait en 2011 une charge de 245 millions EUR (150 millions EUR en 2006) pour les finances publiques, soit 40% du coût total des exonérations des cotisations sociales pour les employeurs.

Impact: d'après la Cour des comptes française, 179 301 demandeurs d'emploi ayant créé leur propre entreprise ont bénéficié de ce régime en 2011. Chacun des entrepreneurs soutenus a bénéficié d'une exonération de 1 370 EUR en moyenne.

les taux de survie demeurent très élevés (Caliendo et al., 2011). Le programme *Ich-AG* («Moi-S.A.» ou «autoentrepreneur») a été lancé en Allemagne en 2004 dans le but de soutenir les demandeurs d'emploi à créer leur entreprise. D'après les chiffres, les participants à *Ich-AG* ont connu des taux de survie relativement élevés durant les premières années d'activité, bien que légèrement inférieurs à ceux des bénéficiaires de l'indemnité-relais. Veuillez lire l'encadré 6.5 pour une description plus détaillée du programme *Ich-AG*.

Encadré 6.3. **Apoios à Criação do Próprio Emprego por Beneficiários de Prestações de Desemprego, Portugal**

Description: cette mesure nationale a été prise en 2009 dans le cadre du Programme pour l'entrepreneuriat et le travail indépendant. Elle vise à soutenir les projets entrepreneuriaux des chômeurs indemnisés. Ces indemnités sont payées en tout ou partie sous forme de versement forfaitaire aux fins de la création d'entreprise. Cette aide peut être combinée avec le crédit garanti et les bonifications d'intérêt d'autres programmes de microfinancement nationaux (à savoir les programmes Microinvest et Invest+).

Problème abordé: les effets de la récession mondiale qui a débuté fin 2007 ont été moins dramatiques au Portugal que dans de nombreux autres pays de l'UE. Le taux de chômage est toutefois passé de 9,5% en 2009 à 16,4% au deuxième trimestre 2013. Il atteint actuellement 40% chez les jeunes, plus gravement touchés que le reste de la population.

Approche: le programme soutient les projets entrepreneuriaux des demandeurs d'emploi indemnisés en anticipant le paiement de ces allocations sous forme de versement forfaitaire, à condition qu'elles garantissent l'emploi à temps plein des demandeurs. Ces derniers doivent être âgés d'au moins 18 ans au moment de la demande. Les candidats ne peuvent pas combiner l'activité subventionnée et une autre activité à but lucratif. Les projets financés dans le cadre de la mesure Apoios peuvent bénéficier gratuitement d'un tutorat ou d'un mentorat au cours des deux premières années d'activité.

Les projets de création d'entreprise doivent être économiquement viables. À ce titre, les candidats doivent soumettre leur plan d'affaires à leur agence locale pour l'emploi. Si, toutefois, un prêt garanti ou une bonification d'intérêt est également sollicité, le projet doit être présenté à l'une des agences ci-dessus ainsi qu'à une des banques participantes aux programmes Microinvest et Invest+.

Impact: aucune évaluation rigoureuse de ce programme n'a été publiée. Entre septembre 2009 et août 2011, cette mesure a permis de créer 6234 emplois. Le microcrédit et les lignes de crédit Microinvest et Invest+ ont quant à elle contribué à créer 2113 emplois pour les primo-demandeurs d'emploi. Pour l'année 2012, on estime le nombre d'emplois créés à 2000 et le budget annuel à 7,8 millions EUR.

Facteurs de réussite: le programme portugais se montre plus généreux que son pendant espagnol. En effet, les versements forfaitaires peuvent atteindre le montant total de l'allocation de chômage à laquelle le bénéficiaire a droit (et non de 60 à 80% selon les catégories d'âge comme c'est le cas en Espagne).

Les activités de tutorat et de mentorat mises en place gratuitement par Apoios constituent un facteur supplémentaire de réussite potentielle. C'est un aspect essentiel, en particulier chez les jeunes. Selon l'organisation Prince's Youth Business International (2011), la formation et le mentorat compensent, dans une certaine mesure, le manque d'expérience et de garanties qui conduit souvent les banques à limiter leurs crédits à destination des jeunes.

Parmi les autres exemples de ponts sociaux, citons le programme français d'aide aux *chômeurs créateurs*, qui soutient les demandeurs d'emploi dans la création de leur entreprise en leur versant une somme forfaitaire en guise de capital de départ en lieu en place de leurs indemnités de chômage (Elias et Whitfield, 1987; Meager, 1996; Michaelides et Benus, 2012). La Belgique, le Danemark, la Hongrie, l'Italie, la Pologne et l'Espagne ont également instauré des programmes similaires (Meager, 1996; O'Leary et al., 1998; Cueto et Mato, 2006).

Encadré 6.4. Programme de transition des NEET vers le travail indépendant, Slovaquie

Description: le programme vise explicitement à réduire le chômage des jeunes. Durant la période de création, une aide au travail indépendant peut être octroyée sous forme de maintien des allocations de chômage à tout demandeur d'emploi inscrit depuis trois mois. Un autre volet du programme concerne les «placements de diplômés», une sorte de soutien ciblé destiné aux jeunes diplômés qui créent une entreprise. Cette mesure permet aux diplômés de moins de 25 ans d'avoir accès au programme d'aide même si leur période de chômage a été relativement courte. Mis en place avant la crise financière de 2008, le programme a vu les demandes et le nombre de candidats augmenter parallèlement à la hausse du chômage entre 2008 et 2010.

Problème abordé: le principal objectif du programme est de faire baisser le chômage en général et celui des jeunes en particulier. La priorité est mise également sur l'aide aux diplômés et aux jeunes chômeurs (NEET) afin qu'ils puissent intégrer le marché de l'emploi par l'intermédiaire du travail indépendant.

Approche: les procédures du programme varient selon les régions et les administrations. Les subventions sont plus importantes dans les régions où les taux de chômage sont plus élevés. Les candidats commencent par rédiger un plan d'affaires à leur agence locale pour l'emploi (une branche de l'Agence slovaque pour l'emploi, ZRSZ). Ils doivent ensuite passer un entretien préliminaire au cours duquel leur idée d'entreprise est évaluée, et assister à un atelier de formation au travail indépendant. Ils perçoivent alors une subvention de travailleur indépendant pouvant aller jusqu'à 4 500 EUR par personne. Selon la région, les participants peuvent bénéficier de formations complémentaires.

Le budget du programme est financé à 85 % par le Fonds social européen (FSE). Les 15 % restants proviennent du budget de l'État slovaque. En août 2011, le ZRSZ a bénéficié d'une injection de capital de 9,5 millions EUR, qui a permis de financer 2 110 nouveaux candidats.

Impact: l'Agence slovaque pour l'emploi (ZRSZ) estime que le programme est un succès puisque 85 % des participants ont exploité une entreprise pendant au moins deux ans. Leur nombre a d'ailleurs augmenté chaque année, passant de 417 en 2007 à 4 330 en 2009 pour atteindre 5 148 en 2010.

Facteurs de réussite: la différenciation du programme de formation selon les régions est probablement un avantage pour les pays confrontés à une situation semblable à celle de la Slovaquie où le chômage et les conditions économiques connaissent d'importantes disparités régionales.

Les nombreux mécanismes de subventionnement qui existent dans l'UE offrent suffisamment d'éléments permettant de mettre en lumière leur degré d'efficacité. Le Tableau 6.2 fournit les principaux résultats de l'évaluation des taux de survie des entreprises créées par des chômeurs bénéficiant d'une subvention. Il ressort que les taux de survie et le nombre d'emplois créés pour 100 start-up varient fortement d'une étude à l'autre. Après deux ans, ces taux se situent entre 66 et 85 %, soit légèrement en dessous des taux globaux de survie des nouvelles entreprises (Wennberg, 2009; Yang et Aldrich, 2012).

Toutefois, l'analyse des taux de survie ne permet pas à elle seule de juger de l'efficacité de ces programmes. Les coûts de ces derniers doivent être pris en compte, ainsi que les coûts des effets d'aubaine et de déplacement (encadré 6.6). L'estimation des coûts des effets d'aubaine (généralement des mesures autodéclarées du type «J'aurais créé une entreprise avec ou sans subvention») varie selon les pays et les caractéristiques du programme. Les effets de déplacement sont rarement analysés dans les évaluations et mériteraient d'être examinés par les responsables politiques.

Encadré 6.5. **Programme Ich-AG, Allemagne**

Description: le programme allemand *Ich-AG* («Moi-S.A.») visait à soutenir les créations d'entreprise des demandeurs d'emploi indemnisés et des participants d'autres programmes de l'Agence fédérale pour l'emploi. Il fonctionne comme un complément à l'indemnité-relais, moins attractive pour les chômeurs qui perçoivent déjà des aides du gouvernement. En augmentant le niveau des subventions, il rend la création d'entreprise plus favorable.

Problème abordé: issue des propositions de réforme de la commission Hartz, cette initiative visait à lutter contre le chômage en subventionnant le travail indépendant.

Approche: le candidat déposait auprès de l'agence pour l'emploi (*Arbeitsagentur*) une demande de subvention et un plan d'affaires que des conseillers payés par l'État se chargeaient d'évaluer. Les participants dont la demande était validée recevaient pendant une durée maximale de trois ans une aide financière dégressive (600 EUR la première année, 360 EUR la deuxième et 240 EUR la troisième). Ils bénéficiaient également d'une couverture des régimes de retraite et d'autres régimes d'assurance. En outre, à la différence des autres travailleurs indépendants allemands, les participants avaient l'obligation de cotiser aux systèmes d'assurance et de retraite. Ils bénéficiaient également d'une réduction des cotisations d'assurance-maladie.

Lors de la mise en place du programme en 2003, les participants n'étaient pas tenus de soumettre un plan d'affaires. Cette exigence date de novembre 2004.

En 2004, le programme a reçu 670 millions EUR du budget de la politique active du marché du travail.

Impact: les évaluations montrent que cinq ans après la création de leur entreprise, 50 à 60 % des anciens participants du programme *Ich-AG* étaient toujours indépendants, que ce soit à temps plein ou à temps partiel.

Facteurs de réussite: le programme prévoit des prestations destinées à promouvoir l'intégration des participants au système de sécurité social allemand.

Tableau 6.2. **Évaluation du succès des aides aux start-up**

Pays	Survie de l'entreprise	Emplois créés pour 100 start-up	Référence
Danemark	76 % après 2 ans	36 après 2 ans	Meager (1996; 1994)
Danemark	40 % après 1 an	n/d	Wilson et Adams (1994)
France	75 % après 2 ans	97 après 5 ans	Meager (1996; 1994)
France	51 % après 4,5 ans	45 après 54 mois	Wilson et Adams (1994)
Allemagne	90 % après 1 an	16 après 1 an	Pfeiffer et Reize (2000)
Allemagne	70 % après 3 ans	Au moins un salarié pour 45 % d'entre elles	Wießner (1998)
Hongrie	85,4 % après 1 an	Au moins un salarié pour 17,6 % d'entre elles	O'Leary et al. (1998)
Pays-Bas	52 % après 3 ans	n/d	Wilson et Adams (1994)
Pologne	84,5 % après 2 ans	Au moins un salarié pour 26,7 % d'entre elles	O'Leary et al. (1998)
Espagne	93,1 % après 1 an, 76,2 % après 4 ans	n/d	Cueto et Mato (2006)
Suède	65 % après 4 ans	n/d	Carling et Gustafsson (1999)
Royaume-Uni	72 % après 2 ans	n/d	Meager et al. (2003)
Royaume-Uni	66 % après 2 ans	35 après 5 ans	Meager (1996; 1994)
Royaume-Uni	71 % après 7 mois	27 après 18 mois	Wilson et Adams (1994)

Source: Wennberg (2013).

Encadré 6.6. **Coûts liés aux effets d'aubaine et effets de déplacement**

Coûts des effets d'aubaine: mesure dans laquelle les participants auraient créé une nouvelle entreprise en l'absence de subvention. Le comportement de ces «participants d'aubaine» n'est pas influencé par le programme, mais leur participation ne contribue pas à la valeur économique et engendre une dépense publique. Le coût social de cette dépense correspond à la somme du coût de distorsion ou de la charge excédentaire de la taxe qui le finance et des dépenses destinées à couvrir les coûts de mise en œuvre.

Effets de déplacement: mesure dans laquelle les entreprises subventionnées s'emparent de l'activité et des emplois des entreprises établies non subventionnées.

Une autre approche en matière de soutien aux entrepreneurs adoptée dans le contexte d'une création d'entreprise consiste à accorder des exonérations de taxes salariales. Celle-ci s'accompagne souvent d'une aide au démarrage. Par exemple, en France, le programme ACCRE lancé au début des années 1990 prévoyait une aide au démarrage et une exonération de certaines retenues salariales. En 1998, la subvention a été supprimée et l'aide a consisté essentiellement en une exonération des charges sociales pendant un an. (L'ACCRE a depuis fait place à la NACRE (*Nouvelle aide à la création d'entreprise*), un prêt à taux zéro). Une récente évaluation a montré que les taux de survie à cinq ans des start-up ayant bénéficié de ce programme dans sa version de 1998 étaient supérieurs de 17% à ceux des entreprises non subventionnées. Cette disparité s'explique essentiellement par la procédure rigoureuse de sélection des participants (Cabannes et Fougere, 2012). D'autres évaluations font néanmoins ressortir des résultats moins positifs. Une étude de 2011 a révélé que les chômeurs bénéficiaires présentaient un taux de survie à cinq ans 49,5%, inférieur à celui des sociétés non subventionnées (53,2%) (Vari-Lavoisier, 2011). Une des explications avancées par les analystes voudrait que les entreprises qui sollicitent des aides soient de moindre qualité que les autres.

Proposer des services d'aide au développement des entreprises

Des services d'aide au développement des entreprises sont généralement proposés aux nouveaux entrepreneurs dans le cadre des aides dont ils bénéficient. C'est également le cas des chômeurs qui créent leur entreprise. Ces services incluent des formations, un accompagnement individualisé, un mentorat et des conseils en entreprise. L'objectif est d'accroître le niveau de compétences entrepreneuriales des entrepreneurs et augmenter ainsi leurs chances de réussir. Pour une description plus complète des services d'aide au développement des entreprises, nous vous renvoyons au chapitre 8.

Les services d'aide au développement des entreprises font souvent partie des conditions imposées pour bénéficier d'une aide au démarrage ou de certaines allocations. Ce point est illustré dans les encadrés 6.4 et 6.5. Un troisième exemple est proposé à l'encadré 6.7. Celui-ci concerne le programme New Enterprise Allowance (Allocation de création d'entreprise) du Royaume-Uni. Il illustre la manière dont les aides au développement des entreprises peuvent être combinées à des aides financières. La réussite de cette approche réside dans le fait que les deux types d'aide se renforcent mutuellement: le soutien non financier aide l'entrepreneur à mieux utiliser l'aide financière, et l'aide financière l'aide à mettre en pratique les connaissances acquises en formation ou auprès d'un coach ou d'un mentor. D'autres exemples d'aides publiques incluant des services d'aide au développement des

entreprises dans le cadre d'une offre intégrée sont présentés dans la partie III de cet ouvrage: «Programme d'aide à la création d'entreprise (UGP, *Unternehmensgründungsprogramm*)» (Autriche) et «Aide au travail indépendant» (Espagne).

Les services d'aide au développement des entreprises ne sont pas systématiquement intégrés à l'aide financière. En Allemagne, par exemple, la société *Innovative Beschäftigungsförderung GmbH G.I.B.* a mis en place un service de conseil et de formation en plusieurs étapes afin de préparer les chômeurs à la création d'entreprise, ainsi qu'un suivi post-démarrage (par exemple, sous forme de conseils). Ce programme mis en œuvre de 2004 à 2007 a permis à ses participants d'enregistrer un taux de survie de 85 % après trois ans (May-Strobl, 2010).

Encadré 6.7. **New Enterprise Allowance, Royaume-Uni**

Description: le programme New Enterprise Allowance (NEA) s'adresse aux bénéficiaires de l'allocation de demandeur d'emploi (Jobseeker's Allowance, JSA) désireux de créer une entreprise. Les parents célibataires percevant une aide au revenu sont également éligibles. Ce programme s'inscrit dans le cadre des mesures «Get Britain Working» destinées à lutter contre le chômage. Opérationnel durant de nombreuses années, il a rencontré des succès divers selon les caractéristiques spécifiques et la situation économique globale de la période étudiée.

Problème abordé: le programme a été conçu afin d'aider les demandeurs d'emploi à créer des entreprises durables.

Approche: le programme collabore étroitement avec le personnel du Jobcenter Plus, qui supervise le projet et participe à l'identification des candidats potentiels. Les candidats perçoivent une allocation hebdomadaire de 1274 GBP (environ 1490 EUR) pendant 26 semaines: 65 GBP (environ 75 EUR) par semaine les 13 premières semaines et 33 GBP (environ 39 EUR) par semaine les 13 semaines suivantes. En outre, les candidats ont accès à des prêts non garantis leur permettant de couvrir les coûts liés au démarrage de leur activité. Le programme propose également aux participants des formations sous la forme d'ateliers. Il leur permet aussi de faire appel au mentorat d'entreprise durant les six premiers mois de leur activité d'indépendant.

Une fois leur demande d'allocation de demandeur d'emploi validée, les participants peuvent déposer une demande de NEA. Dès qu'ils intègrent le programme, les candidats peuvent se faire aider d'un mentor pour la rédaction de leur plan d'affaires. Si son plan est viable, le participant pourra percevoir l'aide financière sous forme de subventions et de prêt.

Des changements ont été apportés en octobre 2012, donnant la possibilité aux personnes de bénéficier de ces aides et du mentorat dès l'entrée en vigueur de leurs droits à l'allocation de demandeur d'emploi. Auparavant, il leur fallait attendre six mois. Le programme était initialement conçu pour venir en aide à 60 000 personnes jusqu'en septembre 2013. Il a été étendu à 70 000 demandeurs supplémentaires et prorogé jusqu'en décembre 2014.

Le coût de cette prolongation de ce programme, géré par le gouvernement britannique, se chiffrait à 34 millions GBP (environ 39,8 millions EUR).

Impact: dans l'ensemble, le programme prouve son efficacité dans l'orientation des demandeurs d'emploi vers le travail indépendant, même si les entreprises créées le sont à petite échelle et présentent un potentiel de croissance limité (Ecorys, 2013).

Facteurs de réussite: la principale force du programme réside dans l'association du mentorat et de l'aide financière.

Rares sont les exemples de services d'aide au développement des entreprises qui ciblent spécifiquement les jeunes (les NEET). Cette catégorie peut profiter des aides destinées aux chômeurs, exception faite des initiatives qui visent les travailleurs plus âgés ou des groupes spécifiques de travailleurs licenciés. L'encadré 6.4 présente un exemple de programme intégré combinant aides financières et non financières (Programme de transition des NEET vers le travail indépendant en Slovaquie). Le programme public *Junge Leute machen sich selbständig*, mis en place dans le Land de Brandebourg en Allemagne, est un autre exemple d'initiative destinée aux NEET. Il aidait les chômeurs de moins de 27 ans en organisant des ateliers et des formations de groupe ainsi que des services de conseil individualisé. L'un des principaux objectifs de l'initiative consistait à soutenir le développement professionnel et individuel. De 2005 à 2007, 685 jeunes ont participé au programme, parmi lesquels 396 ont démarré une entreprise et créé 300 emplois au cours des 24 premiers mois d'exploitation (Schreiber et al., 2009). Après deux ans, seules 26% des start-up avaient cessé leur activité, soit un taux de survie comparable à ceux observés dans l'ensemble des entreprises (Schreiber et al., 2009).

Malgré leur nombre, peu de services d'aide au développement des entreprises destinés aux chômeurs démarrant une activité ont été évalués de façon rigoureuse. Les initiatives locales telles que les services d'aide publique aux entreprises sont souvent remises en question du fait du manque d'informations permettant de déterminer dans quelle mesure elles faussent la concurrence et nuisent au bon fonctionnement des marchés (p.ex. Bessant, 1999; Huggins et Williams, 2009). Des études récentes suggèrent cependant que les aides publiques au développement des entreprises ont tendance à avoir un impact positif net. Des données britanniques issues du programme Business Link montrent que ce type de soutien a une influence positive sur la croissance de l'emploi dans les sociétés (mais pas sur la croissance des revenus). Une étude quasi-expérimentale a étudié l'efficacité d'un service de «préparation encadrée» des start-up au Danemark et a constaté les effets positifs de ce dernier sur la croissance future des entreprises (Rotger et al., 2012). Cette conclusion semble corroborer l'idée selon laquelle certaines interventions politiques dans les domaines de la formation aux fonctions de direction et du renforcement des compétences peuvent s'avérer bénéfiques pour les start-up (Littunen et Tohmo, 2003). De cela il faut essentiellement retenir que les responsables politiques doivent s'efforcer d'organiser la fourniture de ces services par des acteurs locaux, ceux-ci étant plus à même de faciliter les occasions de perfectionnement des compétences, de conseil et de création de réseaux avec les parties prenantes adéquates (Huggins et Williams, 2009).

Modifier la réglementation en profondeur

Les profonds changements réglementaires destinés à améliorer les conditions d'entrepreneuriat devraient accroître les taux de création d'entreprises, d'une part, et leurs taux de survie et de croissance, d'autre part. Les répercussions sur l'emploi et sur les recettes fiscales seront positives. Même en période de stagnation économique, les décideurs politiques doivent envisager des changements de la réglementation et des programmes plus personnalisés. Ces changements réglementaires profonds destinés à améliorer les conditions générales d'entrepreneuriat auront un impact plus durable que les programmes d'entrepreneuriat ciblés, avec des coûts de déplacement moindres (Henrekson et Johansson, 2008). S'agissant des chômeurs, les systèmes de sécurité sociale constituent l'instrument réglementaire global le plus pertinent à la disposition des responsables politiques. Ces questions sont abordées dans le détail au chapitre 9.

Conclusions et recommandations politiques

Le soutien de la transition du chômage vers le travail indépendant vise à offrir aux demandeurs d'emploi un autre choix que le salariat. Il contribue à la croissance économique et à la création d'emplois, mais son impact est encore plus grand pour les personnes qui trouvent là une possibilité de gagner leur vie, d'être actif et de participer à la société, et

voient le risque de pauvreté s'éloigner. Cette perspective est particulièrement importante pour les jeunes dont la trajectoire professionnelle et le parcours de vie peuvent être abîmés par ces périodes de chômage. L'absence d'aide aux catégories telles que les NEET représente un coût d'opportunité extraordinairement élevé. En 2011, le coût économique direct des NEET pour l'économie de l'UE était estimé à 153 milliards EUR (Eurofound, 2013). L'expérience renforçant la productivité, on peut s'attendre à ce que ce coût augmente avec l'âge, sans compter les coûts sociaux.

En général, les chômeurs qui se lancent dans une activité indépendante connaissent une croissance et un taux de survie inférieurs à ceux des salariés qui se mettent à leur compte (Wennberg et Delmar, 2010). La création d'un emploi indépendant durable n'est cependant pas nécessairement le but à atteindre lorsque l'on donne la possibilité à des personnes de démarrer une entreprise. Certaines d'entre elles peuvent d'ailleurs retrouver un emploi salarié. Ce qui doit également être considéré comme une réussite. Peu de données attestent que de nombreuses personnes quittent leur activité indépendante pour devenir salariés. Des données de Finlande indiquent que 39% des indépendants retournent à un emploi salarié (Johansson, 2000). Même constat au Royaume-Uni où, selon les chiffres, 48% des indépendants et 36% des indépendantes font de même (Taylor, 1999). Le travail indépendant pourrait ainsi jouer le rôle de passerelle vers le salariat, même si certaines données laissent penser que ce n'est pas nécessairement vrai chez les jeunes (Meager et al., 2003).

Dans l'ensemble, les données collectées indiquent que des programmes bien ciblés proposant à un large choix de formations peuvent améliorer les résultats des personnes ciblées sur le marché de travail. Elles suggèrent également que des incitations financières bien conçues peuvent aussi générer des emplois à moindre coût (Kluve et Schmidt, 2002). En outre, ces programmes ont tendance à être particulièrement efficaces dans un contexte de récession économique (Carling et Gustafson, 1999). À titre de comparaison, les aides à la création d'entreprise semblent plus rentables que les autres mesures de soutien en faveur des chômeurs (Baumgartner et Caliendo, 2008).

Les effets d'aubaine et de déplacement constituent un indicateur clé de l'efficacité des programmes politiques d'aide à la création d'entreprise en faveur des demandeurs d'emploi. Les évaluations des différents programmes ont fait ressortir des estimations des effets d'aubaine très variables selon les pays et les caractéristiques desdits programmes. Par exemple, les coûts des effets d'aubaine sont souvent estimés entre 20% et 70% (Falkenhall et al., 2003; Meager et al., 2003). Si l'on en croit ces chiffres, les coûts pourraient être considérables. Les évaluations politiques ne peuvent dès lors pas simplement considérer le nombre de sociétés créées pour évaluer le succès d'un programme. Toutefois, les coûts des effets d'aubaine générés par le soutien à l'entrepreneuriat ne sont pas plus élevés que ceux des autres politiques actives du marché du travail. Ils sont même nettement inférieurs à ceux des mesures de création d'emplois directs, dans la fonction publique par exemple (Carling et Gustafson, 1999). Bien qu'ils soient rarement analysés lors des évaluations, les effets de déplacement doivent être pris en compte, en particulier s'agissant de programmes de grande ampleur et/ou de programmes maintenus en période de faible chômage (Meager et al., 2003).

Ces conclusions nous permettent de formuler les recommandations politiques suivantes:

Principales recommandations politiques

- Octroyer une indemnité ou maintenir le versement des allocations de chômage pendant une durée déterminée afin de soutenir les chômeurs durant les premières phases de développement de leur entreprise.

- Adapter les aides aux besoins de catégories de chômeurs spécifiques (p.ex. les femmes, les jeunes, les seniors, les salariés récemment licenciés).
- Fournir des aides financières et non financières complémentaires dans le cadre d'offres intégrées afin d'exploiter au maximum la complémentarité entre soutien financier et développement des compétences entrepreneuriales.
- Impliquer les partenaires locaux dans les programmes d'aide à la création d'entreprise destinés aux chômeurs pour (i) mieux faire connaître ces aides avec l'aide des agences pour l'emploi, des chambres de commerce et des autres acteurs de la société civile (p.ex. communauté des entreprises, établissements de microcrédit), et (ii) exploiter leurs connaissances et leurs réseaux.
- Aligner les programmes d'aide à la création d'entreprise sur les régimes sociaux et fiscaux de façon à ce que les différentes approches politiques soient complémentaires et non concurrentes.
- Réaliser plus souvent des évaluations pour mesurer l'impact de ces programmes d'aide aux start-up sur le chômage, y compris sur les effets d'aubaine et de déplacement, pour développer une base de connaissances plus solide qui pourra faciliter l'élaboration des politiques à travers l'UE.

ANNEXE 6 A1

Actions politiques en faveur de l'entrepreneuriat des chômeurs

Type d'action politique	Objectifs et motivation	Principales méthodes	Effets escomptés	Effets produits	Facteurs à prendre compte dans l'élaboration et la mise en œuvre des actions politiques
Sensibiliser davantage aux possibilités offertes par l'entrepreneuriat comme moyen de créer son propre emploi.	Atténuer les entraves perçues à l'entrepreneuriat en tant que choix de carrière potentiel.	Actions éducatives, programmes de sensibilisation du public, formation des fonctionnaires.	Comportement plus positif à l'égard (i) des indépendants en tant que groupe, et (ii) de la volonté de chacun d'envisager l'entrepreneuriat comme une alternative possible au salariat.	Les comportements positifs à l'égard du travail indépendant se multiplient en Europe (Blanchflower, 2000; Henrekson, 2005).	Adopter une «attitude positive» ne signifie pas pour autant qu'on le devienne réellement indépendant. Par ailleurs, les comportements positifs n'ont aucune influence sur les compétences et/ou la capacité à créer une entreprise prospère. Il existe plutôt un risque d'ingénierie sociale.
Faciliter l'acquisition de compétences entrepreneuriales	Renforcer le capital humain propre à l'entrepreneuriat pour les catégories de population présentes sur le marché du travail, en particulier les jeunes.	Éducation et formation à l'entrepreneuriat. Stages dans des start-up, par exemple sous la forme d'emplois subventionnés dans de jeunes/petites entreprises.	Enseignement à l'entrepreneuriat mieux adapté aux jeunes, formation à l'entrepreneuriat mieux adaptée aux adultes.	L'éducation à l'entrepreneuriat peut avoir une influence aussi bien sûr les compétences cognitives que non cognitives (Moberg, 2013).	Si le but est de renforcer l'esprit d'entreprise à court terme, l'accent doit être mis sur l'éducation à l'entrepreneuriat qui vise à améliorer les compétences cognitives. En revanche, si le but est d'améliorer les connaissances professionnelles à long terme, ce sont les compétences non cognitives doivent primer.
Donner ou faciliter l'accès des start-up aux financements.	Résoudre la question du manque de liquidités des indépendants.	Aides au démarrage, garanties pour des prêts bancaires, prêts bancaires spécialisés (microprêts).	Augmentation du taux de création d'entreprise chez les chômeurs et du taux de survie des sociétés (impact brut), recrutement potentiel de salariés (impact net).	Taux de réussite variables (voir Tableau 6.2), mais avec effets d'aubaine. Coûts de déplacement rarement examinés.	Les effets d'aubaine et de déplacement doivent être pris en compte pour déterminer l'efficacité des programmes politiques. Les programmes doivent tenir compte des aspects régionaux et de leurs complémentarités éventuelles avec les programmes de formation.
Fournir des aides au revenu pendant une période déterminée après la création de l'entreprise.	Résoudre le problème du faible revenu des ventes durant la phase de démarrage, qui oblige les entrepreneurs à vivre de leur épargne.	Aides au démarrage d'activité, allègements fiscaux pour les indépendants, possibilité de reporter le paiement des impôts à une date ultérieure ou une période plus rentable.	Augmentation du taux de survie des sociétés créées par des chômeurs (impact brut), recrutement potentiel de salariés (impact net).	D'après les évaluations, les programmes d'aide qui garantissent un revenu pendant durée déterminée sont plus efficaces que d'autres initiatives de formation professionnelle (Carling et Gustafson, 1999).	Il convient de s'interroger sur (i) les coûts de déplacement potentiels et/ou les effets négatifs du marché sur les start-up non subventionnées si l'aide au revenu est trop longue ou trop généreuse, et (ii) l'éviction potentielle d'autres activités de formation professionnelle.
Fournir des services d'aide au développement des entreprises après le démarrage de l'activité (p.ex. accompagnement individualisé et mentorat).	Renforcer le capital social et humain propre à l'entrepreneuriat des entrepreneurs naissants, en particulier ceux qui débutent.	Conseils/ accompagnement individualisé par les services publics. Enseignement par les pairs (pépinières d'entreprises, accélérateurs, groupements de start-up).	Augmentation des taux de création d'entreprise chez les groupes ciblés. Augmentation des taux de survie et de croissance des entreprises des groupes ciblés.	Une étude sur les programmes danois d'aide publique confirme l'efficacité de la «préparation encadrée» dans le démarrage et la croissance des indépendants (Rotger et al., 2012).	Des programmes de bonnes pratiques doivent être validés et reproduits. La pertinence de ces programmes dépend à la fois du groupe bénéficiaire (p.ex. compétences/motivation des participants) et du groupe prestataire (p.ex. compétences/motivation des coaches). Les programmes doivent être élaborés avec des groupes de comparaison et des données collectées pour pouvoir être évalués.

Type d'action politique	Objectifs et motivation	Principales méthodes	Effets escomptés	Effets produits	Facteurs à prendre compte dans l'élaboration et la mise en œuvre des actions politiques
Autres changements réglementaires importants qui favorisent et soutiennent l'entrepreneuriat des chômeurs.	Ces changements profonds visent à améliorer les conditions générales de l'entrepreneuriat. Des changements de cette ampleur auront un impact plus durable et des coûts de déplacement moindres que les programmes d'entrepreneuriat ciblés en faveur des chômeurs.	Changements institutionnels majeurs comme la réduction des allocations de chômage (effets d'entraînement) ou la diminution des coûts de création d'entreprise (effets d'attraction).	Les changements réglementaires destinés à améliorer les conditions de l'entrepreneuriat doivent permettre d'augmenter les taux de création, de survie et de croissance des entreprises. Cela doit avoir des répercussions positives sur l'emploi et les recettes fiscales.	Les effets positifs engendrés par l'amélioration des conditions générales de l'entrepreneuriat sont bien connus, surtout les facteurs tels que la réduction des taux d'imposition des entrepreneurs, la réduction des coûts administratifs et la réglementation.	D'une manière générale, les effets d'entraînement comme la réduction des allocations de chômage ont prouvé qu'ils n'engendraient pas de travail indépendant durable. C'est pourquoi il est recommandé d'abaisser les coûts de création d'entreprise et les autres charges administratives.

Source: Adapté de Wennberg (2013).

Références

- Baker, T. and R. Nelson (2005), «Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage», *Administrative Science Quarterly*, vol. 50(3), p. 329-366.
- Batjargal, B. (2003), «Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia: A Longitudinal Study», *Organization Studies*, vol. 24(4), p. 535-556.
- Battistin, E., Gavosto, A. et Rettore, E. (2001), «Why do subsidised firms survive longer? An evaluation of a programme promoting youth entrepreneurship in Italy», *ZEW Economic Studies*, vol. 13, p. 153-181.
- Baumgartner, H. et M. Caliendo (2008), «Turning Unemployment into Self Employment Effectiveness of Two Start Up Programmes», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 70(3), p. 347-373.
- Bessant, J. (1999), «The rise and fall of 'supernet': a case study of technology transfer policy for smaller firms», *Research Policy*, vol. 28(6), p. 601-614.
- Blanchflower, D. (2000), «Self-employment in OECD countries», *Labour Economics*, vol. 7(5), p. 471-505.
- Bourdieu, P. et L. Wacquant (1992), *An invitation to reflexive sociology*, University of Chicago Press.
- Cabannes, P.-Y. et Fougere, D. (2012), «Une évaluation de l'effet de l'ACCRE sur la durée de vie des entreprises», Rapport pour la chaire «Sécurisation des parcours professionnels», Paris.
- Caliendo, M. et Künn, S. (2011), «Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity», *Journal of Public Economics*, vol. 95(3), p. 311-331.
- Caliendo, M. et Steiner, V. (2007), *The Monetary Efficiency of Start-Up Subsidies in Germany*, Mimeo, Bonn/Berlin.
- Caliendo, M., Künn, S. et Wießner, F. (2010), «Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren», *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung*, vol. 42, p. 269-291.
- Caliendo, M., Künn, S. et Wießner, F. (2009), «Ich-AG und Überbrückungsgeld, Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende» dans IAB-Kurzbericht, 3/2009.
- Caliendo, M., Hogenacker, J., Künn, S. et Wießner, F. (2011), «Alte Idee, neues Programm. Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG», dans IAB (ed.), *Discussion Paper*, n° 24, Nuremberg.
- Carling, K. et Gustafson, L. (1999), «Self-employment grants vs. subsidized employment: Is there a difference in the re-unemployment risk?», IFAU: Swedish Institute for Market Policy Evaluation.
- Carling, K. et Richardson, K. (2004), «The relative efficiency of labor market programmes: Swedish experience from the 1990s», *Labour Economics*, vol. 11(3), p. 335-354.
- Cooke, P., Clifton, N. et Oleaga, M. (2005), «Social capital, firm embeddedness and regional development», *Regional Studies*, vol. 39(8), p. 1065-1077.

- Crépon, B. et E. Duguet (2002), «Prêt bancaire, aides publiques et survie des nouvelles entreprises: une analyse économétrique à partir des méthodes d'appariement sur données d'entrepreneurs», Cahiers de la MSE, université de Paris 1 Panthéon Sorbonne.
- Cueto, B. et Mato, J. (2006), «An Analysis of Self-Employment Subsidies with Duration Models», *Applied Economics*, vol. 38(1) p. 23-32.
- Dahl, M. et Sorenson, O. (2012), «Home Sweet Home: Entrepreneurs' Location Choices and the Performance of Their Ventures», *Management Science*, vol. 58(6), p. 1059-1071.
- Davidsson, P. et B. Honig (2003), «The role of social and human capital among nascent entrepreneurs», *Journal of Business Venturing*, vol. 18(3), p. 301-331.
- Désiage, L., R. Duhautois et D. Redor (2011), «Aider les chômeurs créateurs d'entreprise rend-il leur projet plus viable», *Connaissance de l'emploi*, 4 pages du CEE, mai, n° 80.
- Dunn, T. et Holtz-Eakin, D. (2000), «Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links», *Journal of Labor Economics*, vol. 18(2), p. 285-305.
- Dupuy, R. et Mègmont, L.-L. (2007), «Accomplissement d'un projet de création d'entreprise en situation de formation. Conduites de personnalisation vs. individualisation», *Psychologie du Travail et des Organisations*, vol. 13(3) p. 21-45.
- Ecorys (2013), «New Enterprise Allowance: Qualitative evaluation», Research Report n° 836, réalisé sous l'égide du ministère du travail et des retraites, disponible sur: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/207518/rrep836.pdf.
- Elias, P. et Whitfield, K. (1987), «The economic impact of the enterprise allowance scheme: Theory and measurement of displacement effects», rapport au ministère britannique de l'emploi, Coventry: Institute for Employment Research, University of Warwick (octobre).
- Eurofound (2013), «NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe», disponible sur: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2012/54/en/1/EF1254EN.pdf>.
- Commission européenne – OCDE (2014), «Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif», UE: Luxembourg.
- Fairlie, R. (2005), «Entrepreneurship and Earnings among Young Adults from Disadvantaged Families», *Small Business Economics*, vol. 25(3), p. 223-236.
- Fairlie, R. et Krashinsky, H. A. (2012), «Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship revisited», *Review of Income and Wealth*, vol. 58(2), p. 279-306.
- Falkenhall, B., Johansson, M. et Olofsson, J. (2003), «Utvärdering av de näringspolitiska effekterna av stöd till start av näringsverksamhet. (Evaluation of start-up subsidies as a strategy for enterprise promotion.)», Östersund: ITPS — Institutet för tillväxtpolitiska studier.
- Gawlitta, L., Kay, R. et Boerger, S. (2010), «Die Opportunitätskosten der sozialen Absicherung beim Wechsel aus dem Arbeitslosengeld I in die Selbständigkeit», dans Institut für Mittelstandsforschung (ed.), *IfM Materialien*, n° 197.
- Gregg, P. (2001), «The Impact of Youth Unemployment on Adult Unemployment in the NCDS», *Economic Journal*, vol. 111(475), pp. F623-F653.
- Gregg, P. et Tominey, E. (2005) «The wage scar from male youth unemployment», *Labour Economics*, vol. 12, p. 487-509.
- Grichnik, D., Brinckmann, J., Singh, L. et Manigart, S. (2014), «Beyond environmental scarcity: Human and social capital as driving forces of bootstrapping activities», *Journal of Business Venturing*, vol. 29(2), p. 310-326, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.02.006>
- Henrekson, M. (2005), «Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?», *Industrial and Corporate Change*, vol. 14(3), p. 437-467.
- Henrekson, M. et D. Johansson (2008), «Competencies and Institutions Fostering High-Growth Firms», *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, vol. 5(1), p. 1-80.
- Hite, J. (2005), «Evolutionary processes and paths of relationally embedded network ties in emerging entrepreneurial firms», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29(1), p. 113-144.
- Honig, B. (1998), «What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican microentrepreneurs», *Journal of Business Venturing*, vol. 13(5), p. 371-394.

- Huggins, R. et N. Williams (2009), «Enterprise and public policy: a review of Labor government intervention in the United Kingdom», *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 27(1), p. 19-41.
- INSEE (2012), «Créations et créateurs d'entreprises — Première interrogation 2010, profil du créateur», INSEE Résultats, n° 58, février.
- Iyigun, M. et Owen, A. (1998), «Risk, entrepreneurship and human capital accumulation», *American Economic Review*, vol. 88, p. 454-457.
- Johansson, E. (2000), «Self-employment and Liquidity Constraints: Evidence from Finland», *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 102(1), p. 123-134.
- Jonsson, S. et Lindbergh, J. (2011), «The Development of Social Capital and Financing of Entrepreneurial Firms: From Financial Bootstrapping to Bank Funding», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 37 (4), p. 661-686.
- Kim, P., Longest, K. et Aldrich, H. (2013), «Can You Lend Me a Hand? Task-Role Alignment of Social Support for Aspiring Business Owners», *Work and Occupations*, vol. 40(3), p. 213-249.
- Kluge, J. et Schmidt, C. (2002), «Can training and employment subsidies combat European unemployment?», *Economic Policy*, vol. 35, p. 409-448.
- Krueger, N. (2003), «The cognitive psychology of entrepreneurship», dans Acs, Z. et Audretsch, D. (eds.), *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction* (p. 105-140). New York: Springer.
- Kwon, S-W., Heflin, C. et Ruef, M. (2013), «Community Social Capital and Entrepreneurship», *American Sociological Review* (prochainement).
- Le, A. (1999), «Empirical Studies of Self-Employment», *Journal of Economic Surveys*, vol. 13(4), p. 381-416.
- Littunen, H. et Tohmo, T. (2003), «The high growth in new metal-based manufacturing and business service firms in Finland», *Small Business Economics*, vol. 21 (2), p. 187-200.
- Ljungqvist, L. et Sargent, T. (1998), «The European unemployment dilemma», *Journal of Political Economy*, vol. 106(3), p. 514-550.
- May-Strobl, E. (2010), «Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Ergebnisse einer Nachbefragung bei aus den Gründungs- und Begleitzirkeln der G.I.B. hervorgegangenen Gründungen», dans Institut für Mittelstandsforschung (ed.), *IfM Materialien*, n° 196, Bonn.
- Meager, N. (1994), «Self-employment schemes for the unemployed in the European Community: the emergence of a new institution and its evaluation», dans Schmid G. (ed.) *Labor Market Institutions in Europe*, New York: M. E. Sharpe.
- Meager, N. (1996), «From Unemployment to Self-employment: Labour Market Policies for Business Start-up», dans Schmidt, G., O'Reilly, J. et Schömann, K. (eds.), *International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation*, (p. 489-519). Cheltenham: Edward Elgar.
- Meager, N., Bates, P. et Cowling, M. (2003), «An evaluation of business start-up support for young people», *National Institute Economic Review*, vol. 186(1), p. 59-72.
- Michaelides, M. et Benus, J. (2012), «Are self-employment training programmes effective? Evidence from Project GATE», *Labour Economics*, vol. 19(5), p. 695-705.
- Moberg, K. (2013), «What effects do we want entrepreneurship education to have?», Working paper, Copenhagen Business School.
- Nanda, R. et Sørensen, J. (2010), «Workplace Peers and Entrepreneurship», *Management Science*, vol. 56(7), p. 1116-1126.
- Nykvist, J. (2008), «Entrepreneurship and Liquidity Constraints: Evidence from Sweden», *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 110(1), p. 23-43.
- OCDE/Commission européenne (2013), «Pallier la pénurie d'entrepreneurs: Politiques d'entrepreneuriat inclusif en Europe», Publication OCDE, Paris <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188211-fr>.
- O'Leary, C., Kolodziejczyk, P. et Lazar, G. (1998), «The Net Impact of Active Labor Programmes in Hungary and Poland», *International Labor Review*, vol. 137(3), p. 321-346.
- Otani, K. (1996), «A human capital approach to entrepreneurial capacity», *Economica*, vol. 63(250), p. 273-289.

- Parker, S. et Belghitar, Y. (2006), «What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED», *Small Business Economics*, vol. 27, No. 1, p. 81-101. DOI: 10.1007/s11187-006-9003-4
- Pfeiffer, F. et Reize, F. (2000), «Business start-ups by the unemployed – an econometric analysis based on firm data», *Labour Economics*, vol. 7, p. 629-663.
- Prince's Youth Business International (2011), «Global Youth Entrepreneurship Survey 2011», disponible sur: <http://www.youthbusiness.org/wp-content/uploads/2012/08/YouthEntrepreneurshipSurvey2011.pdf>.
- Ram, M., Theodorakopoulos, N. et Jones, T. (2008), «Forms of capital, mixed embeddedness and Somali enterprise», *Work, Employment and Society*, vol. 22(3), p. 427-446.
- Ritsilä, J. et Tervo, H. (2002), «Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland», *Small Business Economics*, vol. 19(1), p. 31-40.
- Rodgers, W. (1991), «How do loan officers make their decisions about credit risks? A study of parallel distributed processing», *Journal of Economic Psychology*, vol. 12(2), p. 243-265.
- Rodriguez-Planas, N. et Benus, J. (2007), «Evaluating active labor market programmes in Romania», IZA Discussion Paper Series, IZA DP n° 2464, disponible sur: <http://ftp.iza.org/dp2464.pdf>.
- Rosendahl Huber, L., Sloof, R. et van Praag, M. (2012), «The effect of early entrepreneurship education: Evidence from a randomized field experiment», disponible sur: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2044735.
- Rotger, G., Gørtz, M. et Storey, D. (2012), «Assessing the effectiveness of guided preparation for new venture creation and performance: Theory and practice», *Journal of Business Venturing*, vol. 27(4), p. 506-521.
- Schreiber, K., Lohr, B., Zwick, M. ET Bartel, T. (2009), Evaluation des Förderprogramms «Junge Leute machen sich selbstständig», Isoplan-Marktforschung und GiW Gesellschaft für Infrastruktur- und Wirtschaftsentwicklung mbH, Saarbrücken und Potsdam.
- Stam, W., Arzlanian, S. et Elfring, T. (2014), «Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators», *Journal of Business Venturing*, vol. 29(1), p. 152-173.
- Taylor, M. (1996), «Earnings, independence or unemployment: Why become self-employed?», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 58, p. 253-265.
- Taylor, M. (1999), «Survival of the fittest: An analysis of self-employment duration in Britain», *The Economic Journal*, vol. 109 – mars, p. 140-155.
- Taylor, M. (2001), «Self-employment and windfall gains in Britain: Evidence from panel data», *Economica*, vol. 68, pp. 539-565.
- Unger, J., Rauch, A., Frese, M. et Rosenbusch, N. (2011), «Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review», *Journal of Business Venturing*, vol. 26(3), p. 341-358.
- Vari-Lavoisier, I. (2011), «Heurs et malheurs des chômeurs créateurs d'entreprises: De la complémentarité entre ethnographie et économétrie», *Terrains & travaux*, vol. 2(19), p. 121-139.
- Wennberg, K. (2013), «Entrepreneurship from unemployment: A review of active labour market programmes and policy recommendations», préparé dans le cadre du programme LEED de l'OCDE.
- Wennberg, K. (2009), *Entrepreneurship Exit*, Stockholm: Economic Research Institute.
- Wennberg, K. et Delmar, F. (2010), *Knowledge Intensive Entrepreneurship: The Birth, Growth, and Demise of Entrepreneurial Firms in the Knowledge Intensive Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Werner, A., Faulenbach, N. et Brockmeyer, A. (2008), «Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit Daten des Gründerpanels des IfM Bonn», dans Institut für Mittelstandsforschung (ed.), *IfM-Materialien*, n° 184.
- Wießner, F. (1998), «The Bridging Allowance as an Instrument of Labour Market Policy: A Provisional Appraisal», Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit.
- Wilson, S. et Adams, A. (1994), *Self-employment for the unemployed: Experience in OECD and transitional Economies*, Banque mondiale.
- Yang, T. et Aldrich, H. (2012), «Out of sight but not out of mind: Why failure to account for left truncation biases research on failure rates», *Journal of Business Venturing*, vol. 27(4), p. 477-492.



Extrait de :

The Missing Entrepreneurs 2014

Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264213593-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE/Union européenne (2015), « Politiques en faveur de l'entrepreneuriat des chômeurs », dans *The Missing Entrepreneurs 2014 : Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264230842-9-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

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.

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à rights@oecd.org. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) info@copyright.com ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.