

Préface

Cet ouvrage célèbre une figure particulière, celle de l'entrepreneur-innovateur. Il recherche ses racines dans la pensée économique, son lien symbiotique avec le développement. Il examine les différentes manières de concevoir le rôle de l'entrepreneuriat dans les conceptions les plus modernes de la croissance économique. C'est aussi un ouvrage qui interroge le lien paradoxal entre l'entrepreneuriat et l'innovation, car cette dernière est également appelée à expliquer le développement économique, le dynamisme des pays, la force de la création de nouvelles opportunités dans l'économie. La macroéconomie, les théories de la croissance endogène, l'économie industrielle, les théories de la firme, et même les théories de la compétitivité ont eu du mal à donner un rôle à l'entrepreneur dans leurs modèles. De même que la théorie économique a longtemps eu du mal à intégrer l'innovation, elle a eu du mal à intégrer le rôle de l'entrepreneur. Paradoxe, car finalement, depuis l'économie classique de Say et Smith, l'entrepreneur et l'entreprise sont les héros de l'économie. Cela devrait obliger à poser des questions de fond sur la capacité d'explication de certains de nos modèles, notamment lorsqu'ils sont appliqués dans les pays en développement.

Il faudra, au-delà des travaux précurseurs de Schumpeter, attendre des approches en termes de système d'innovation et d'apprentissage (technologique, économique, politique) pour que l'entreprise soit prise en considération. Or, même dans ces travaux d'économie « hétérodoxe » qui prêtent à la dynamique microéconomique une capacité d'explication que les modélisations néoclassiques avaient soigneusement mise de côté, l'intégration à la théorie économique est aussi complexe que le phénomène qu'elle tente d'expliquer. Nos auteurs indiquent ces nombreuses tentatives pour intégrer ces acteurs-

clés de la dynamique économique dans la théorisation du développement que sont les entrepreneurs. Ce passage en revue des conceptions de l'entrepreneuriat dans les différentes analyses et théories économiques est une première qualité de cet ouvrage.

Ensuite, les auteurs examinent la complexité de la relation entre l'activité des entrepreneurs et le développement, ce qui leur permet d'introduire une distinction fondamentale entre entrepreneur « classique » et entrepreneur « innovant » – bien qu'un vocabulaire différent soit employé. Cela permet de montrer que la fonction entrepreneuriale est une composante vitale du processus de croissance économique, donc de l'histoire, et là encore, les auteurs emploient un vocabulaire différent.

De plus, les auteurs mettent en exergue le lien étroit qui unit les connaissances et l'entrepreneuriat : les entreprises innovent en utilisant les flux de connaissances et produisent une impulsion dynamique dans l'économie autant par leur énergie que par leur capacité à concevoir et à diffuser des innovations (et donc, aussi, des connaissances). Relation étroite qui permet de dépasser les blocages de l'économie en favorisant des opportunités, mais aussi parfois qui n'est qu'une réponse à la nécessité.

Ce lien étroit entre connaissances et entrepreneuriat indique aussi l'importance des contextes variés dans lesquels l'analyse est effectuée. Car l'économie est fortement dépendante de l'usage des connaissances, bien au-delà de la seule « économie des connaissances » que les organismes internationaux se sont attachés à qualifier et à favoriser. Cela posé, les auteurs poursuivent en proposant de prendre en considération l'entrepreneuriat innovant dans le système d'innovation, ce que les auteurs appellent un système national d'entrepreneuriat innovant, avec son enracinement local, ses diverses formes de transferts de connaissances entre des acteurs variés, avec ses politiques d'innovations. Politiques publiques et écosystèmes institutionnels sont alors présentés dans ces pages de manière pédagogique. Pédagogie nécessaire, sans aucun doute, car les travaux publiés indiquent non seulement la complexité du lien qui unit l'économie d'un pays à ses entrepreneurs, mais aussi la variété des liens que peuvent établir les entrepreneurs avec l'État. Toutes ces considérations montrent à quel point la mesure de la contribution des entrepreneurs à la capacité d'innovation d'un pays est difficile. Elle dépend de la société, de la culture, des habitudes et des routines dans une

société donnée. Alors que les discours les plus courants mettent en avant les (jeunes) entrepreneurs censés à l'évidence n'offrir que des bienfaits à l'économie, les auteurs montrent que la création des entreprises n'est pas nécessairement productive de résultats produisant une augmentation de l'innovation dans l'ensemble de l'économie. Cette variété des résultats (positifs ou négatifs) est très fortement liée à la complexité du développement, ce que reflètent les termes « économie développée » ou « économie en transition ».

L'analyse proposée par Sonia Ben Slimane et Hatem M'henni montre ainsi que l'entrepreneuriat est « encastré » dans des relations sociales que les acteurs de l'économie construisent au fur et mesure. C'est ce qui explique que : « l'entrepreneuriat, en tant qu'élément déterminant dans le développement économique d'un pays, présente un aspect qui lui est toujours propre qui par conséquent dépend dans une large mesure du comportement de sa population vis-à-vis de l'entrepreneuriat » (voir section 3.6). Les économistes *mainstream* (le courant dominant) ont eu beaucoup de mal à accepter cet aspect « idiosyncrasique », cette unicité des relations économiques qui sont aussi et peut-être même avant tout des relations sociales. L'analyse des réseaux a permis de rapprocher ces considérations politiques et sociologiques avec la plus classique analyse économique. En grande partie, cet écart entre les constats des sciences sociales et humaines et des analyses économiques semble autant dû à la difficulté de mesurer la performance des activités entrepreneuriales qu'à des positionnements idéologiques. C'est du moins le pari que font Hatem M'henni et Sonia Ben Slimane.

Les auteurs profitent des travaux qui ont permis d'établir des indicateurs composites du *Global Entrepreneurship Index* (GEI) et de l'innovation avec le *Global Innovation Index* (GII). Ces indicateurs ne sont pas des mesures directes de l'activité mais permettent de situer de manière relative les différents pays et ainsi d'effectuer des comparaisons, qui sont autant d'approximations quant aux relations complexes entre innovation, développement et entrepreneuriat. C'est là l'objet de la seconde partie de cet ouvrage, qui fournit aussi sa matière la plus originale et sa véritable contribution aux travaux économiques. Par une série de tests statistiques, les auteurs passent en revue la question des déterminants de l'entrepreneuriat en faveur de l'innovation.

Des tests classiques, qui permettent de mesurer les profils d'âge, de qualification, d'expérience précédente et des aspects démographiques de la population susceptible de fournir les futurs entrepreneurs, à des relations plus complexes, pour tenter de mesurer les effets des programmes gouvernementaux dédiés à l'entrepreneuriat, de la capacité à transférer les résultats de la Recherche et Développement (R&D) ou encore des différences dans les normes culturelles et sociales entre les différents pays.

Parfois, ce ne sont que des liens attendus, comme l'existence d'une relation entre un bon climat des affaires (donc aussi la facilité d'entreprendre) et l'innovation (toujours positive). D'autres relations sont moins évidentes, car elles se vérifient pour les économies développées mais pas pour les économies en développement. Ainsi, une politique d'incitation à l'entrepreneuriat semble avoir autant un effet bénéfique sur la création d'entreprises que sur la capacité d'innovation, mais le contexte national agit différemment selon que l'on parle des pays développés ou émergents. Alors que tous les chercheurs recommanderaient l'intervention de l'État, les auteurs semblent souligner que rien n'est automatique ni acquis d'avance. Le constat d'ailleurs est lourd de conséquences : si les politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat sont quasiment inopérantes dans les pays les moins développés ou les pays émergents, cela signifierait aussi que ces politiques mériteraient « une révision approfondie pour être plus efficaces » (voir section 5.4.1).

De la même façon, la capacité de transférer les résultats de la R&D détermine positivement la performance en matière d'innovation d'un pays développé, mais c'est beaucoup moins le cas des pays émergents. Ces différents impacts sont trop facilement relégués aux oubliettes. Les auteurs affrontent avec une certaine bravoure les possibles implications d'un tel constat. Ils parlent de la qualité de la recherche scientifique dans ces pays, qui est rarement en rupture avec l'existant, ce qui réduit les chances en termes d'opportunités entrepreneuriales ; ils soulignent le peu d'effectivité des institutions (dans les rares cas où elles existent) et/ou des programmes dédiés au transfert des résultats de R&D vers des acteurs économiques. Ils se demandent si le fait que les chercheurs se chargent du travail de transfert de la R&D vers l'économie n'est pas la preuve d'une faible capacité entrepreneuriale. Nous parlons ici de courage, car le discours dominant sur les transferts de technologie est plutôt lénifiant, étant donné qu'il encense et

encourage les travaux de transfert, de diffusion et de « vulgarisation » de la recherche, alors qu'une économie efficiente devrait favoriser l'intégration de la R&D dans les entreprises et le financement de la R&D à finalité productive par des capitaux privés, et non se borner à promouvoir que les chercheurs sortent de la recherche.

Finalement, signalons que les auteurs soutiennent l'idée que la création d'un « écosystème entrepreneurial » aurait toujours un fort impact positif sur l'innovation pour tous les pays, quel que soit leur développement. Le favoriser est autrement plus facile à énoncer qu'à mettre en œuvre. Ainsi, les auteurs sont particulièrement critiques sur les politiques publiques dédiées exclusivement à l'entrepreneuriat. Leurs conclusions à ce propos pointent l'inefficacité ou l'absence d'initiatives publiques permettant de mettre en relation la sphère de la recherche avec la sphère économique, l'absence de programmes favorisant l'esprit d'entrepreneuriat et la créativité. Bref, les faibles compétences à s'engager dans la R&D ou dans les activités les plus innovantes seraient très étroitement liées à l'absence de :

« [...] politiques permettant la facilitation du transfert, l'incitation à la création de start-ups issues de la recherche (les *spin-offs*), par exemple la création d'agences institutionnelles relais qui jouent les rôles de facilitateurs au transfert des connaissances, d'octroi de licences, et de conseil. D'autre part, l'État doit, de façon simultanée, offrir les outils incitatifs directs et indirects, tels que les subventions ciblées, le financement spécifique et adapté, les crédits d'impôt à la recherche et à l'innovation, et bien d'autres dispositifs. » (voir section 6.2)

Le travail qu'effectue cet ouvrage nous encourage à dépasser le cadre même proposé par ses auteurs. Cela suppose, par exemple, de prendre au sérieux les travaux socioéconomiques et anthropologiques pour observer les véritables conditions de développement des entreprises et des nouveaux cadres institutionnels qui favorisent l'innovation, avant même de modéliser la croissance. Lorsque les auteurs signalent l'importance de la « confiance institutionnelle », ou encore lorsqu'ils rappellent que la croissance des marchés qui caractérise les économies émergentes « ne garantit pas forcément un niveau de développement axé sur l'innovation ou l'existence d'une véritable stratégie de long terme favorisant l'entrepreneuriat innovant » (voir section 6.3),

ce qu'ils signalent est la nature politique de la confiance qu'accordent les élites d'un pays aux activités innovantes et (aussi) de recherche. Cette confiance repose sur ce que notre collègue Roland Waast appelait un véritable « pacte social » en faveur de l'innovation et la recherche, un pacte implicite qui résulte autant de l'histoire que de la manière dont se construisent les institutions nationales. Une confiance acquise grâce à un apprentissage technologique qui permet aux entreprises d'absorber les technologies, un apprentissage qui est cumulatif dans le temps et repose pour beaucoup sur des connaissances portées collectivement dans la société. Les recommandations des auteurs vont d'ailleurs dans ce sens. Gageons donc que cet ouvrage, fort utile, serve à de nombreux autres travaux sur la place de l'innovation dans le développement économique.

Rigas ARVANITIS

Ceped – Centre population et développement

IRD – Institut de recherche pour le développement