

Les jeunes entrepreneurs suisses sont très qualifiés

En Suisse, la perte du revenu garanti par le statut d'employé ne dissuade pas les jeunes de se mettre à leur compte. Bien au contraire, on trouve davantage de fondateurs d'entreprise parmi les personnes bien formées, dont les coûts d'opportunité sont élevés, que parmi celles dont ces coûts sont faibles. *Heiko Bergmann*

Abrégé Le revenu tiré d'une activité dépendante, auquel le futur entrepreneur renonce, représente les coûts d'opportunité occasionnés par toute décision de fonder une entreprise. En théorie, on peut tabler sur une corrélation négative entre ces coûts et le taux de création d'entreprises, mais les analyses auxquelles Heiko Bergmann, de l'université de Saint-Gall, s'est livré pour la Suisse font apparaître un lien positif. Cette conclusion a une explication logique : pour avoir une idée porteuse et être capable de la réaliser, il faut des connaissances et des compétences appréciées sur le marché de l'emploi. Dans les autres pays, les études confirment, en revanche, qu'une corrélation négative existe entre le revenu par habitant et le taux de création d'entreprises.

Est-il intéressant de fonder une entreprise en Suisse si l'on gagne déjà bien sa vie comme employé ? En économie, on appelle coûts d'opportunité le revenu auquel un employé renonce en se lançant dans une activité lucrative indépendante. Selon la théorie, ces coûts et la création d'entreprises sont corrélés négativement¹ : plus le revenu réel ou potentiel perçu comme employé est élevé, moins la personne aura tendance à quitter son emploi pour se lancer dans une activité indépendante aux perspectives financières incertaines.

Toutefois, une étude réalisée pour le compte du Secrétariat d'État à l'économie (Seco) ne corrobore pas l'existence de ce lien négatif en Suisse². Elle conclut, au contraire, à une corrélation essentiellement positive : l'augmentation des coûts d'opportunité va de pair avec une hausse de la tendance à se mettre à son compte. Ce sont, en effet, les personnes chez lesquelles ces coûts sont les plus élevés qui fondent le plus d'entreprises.

Si les données empiriques ne confirment pas le lien théorique négatif en Suisse, c'est sans doute parce que les personnes peu qualifiées y ont encore des perspectives d'emploi relativement bonnes par rapport à l'étranger et que le système de protection sociale fonctionne. En effet, les

coûts d'opportunité ne sont pas seuls à expliquer cette volonté de se mettre à son compte ; d'autres éléments peuvent avoir un effet contraire.

Ainsi, les personnes qui se lancent dans cette aventure ne considèrent pas seulement l'aspect monétaire, mais attachent souvent plus d'importance à leur indépendance et à leur épanouissement personnel³. L'on n'entreprend généralement une telle démarche qu'à partir d'un certain niveau de prospérité.

En deuxième lieu, les personnes ne sont pas toutes capables d'identifier et d'exploiter les créneaux d'affaires. Il faut pour cela certaines connaissances et compétences cognitives⁴, de sorte qu'un niveau de formation supérieur et un parcours professionnel solide (dont le corollaire est généralement des coûts d'opportunité élevés) peuvent aussi aboutir à une forte propension à fonder une entreprise.

En troisième et dernier lieu, des titres précis sont exigés pour exercer certaines professions indépendantes, notamment pour nombre d'activités universitaires, de professions dites libérales et de métiers manuels.

Pourcentage de fondateurs d'entreprises en Suisse, par revenu du ménage et par sexe

| Revenu mensuel brut du ménage | Hommes | Femmes | Total |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Moins de 3000 francs | 3,1 % | 1,7 % | 2,3 % |
| De 3000 à 6000 francs | 2,1 % | 1,6 % | 1,8 % |
| De 6001 à 9000 francs | 2,8 % | 1,6 % | 2,2 % |
| Plus de 9000 francs | 3,7 % | 2,1 % | 3,0 % |
| Total | 3,1 % | 1,7 % | 2,4 % |

La base de données utilisée pour ce tableau est de n = 24 845.

1 Amit et al. (1995).

2 Bergmann (2016).

3 Amit et al. (2001) ; Carter et al. (2003).

4 Grégoire et Shepherd (2012).



En Suisse, les jeunes entrepreneurs disposent généralement d'une formation supérieure. Étudiants en économie à Fribourg.

Le niveau de formation et le revenu, deux facteurs liés

Le lien entre niveau de formation et création d'entreprises est manifeste : c'est parmi les personnes au bénéfice d'un diplôme du degré tertiaire que le pourcentage de créations d'entreprises est le plus élevé (3,2 %), doublant même celui des personnes n'ayant pas dépassé le niveau primaire (1,6 %). Les personnes mieux formées sont en effet plus à

même d'identifier des possibilités d'affaires et de les exploiter⁵. La forte corrélation entre formation et revenu se répercute aussi sur le lien entre coûts d'opportunité et création d'entreprises.

L'influence positive exercée par le niveau de formation affaiblit l'effet exercé par les coûts d'opportunité – représenté en l'espèce par le revenu du ménage – sur la création d'entreprises. Lorsque tous les facteurs sont pris en compte, le niveau de formation l'emporte même sur les

⁵ Grégoire et Shepherd (2012) ; Dimov (2010).

Une vaste étude longitudinale sur les fondateurs d'entreprises en Suisse

Les analyses présentées dans cet article ont été élaborées à l'aide des données du Swiss Panel of Emerging Businesses (SwissPEB), géré actuellement par l'Institut suisse des petites et moyennes entreprises de l'université de Saint-Gall (KMU-HSG). La recherche a duré trois ans. Elle a été financée par cet institut et par le Fonds de recherche fondamentale de la même université. C'est la première étude longitudinale d'envergure consacrée aux fondateurs d'entreprises en Suisse. Un sondage téléphonique représentatif réalisé durant l'été et l'automne 2015 auprès de plus de

28 000 personnes a montré que 2,4 % de la population nationale âgée de 18 à 65 ans ont actuellement l'intention de créer une entreprise. Quelque 300 fondateurs ont ensuite accepté de répondre à un questionnaire détaillé, confié à l'institut Link. En raison de la méthodologie appliquée, les résultats peuvent être considérés comme représentatifs pour toute la Suisse. Pour déterminer les coûts d'opportunité des fondateurs, les chercheurs leur ont posé les deux questions suivantes :

- En supposant que vous abandonniez votre projet d'entreprise et que vous cherchiez un nouvel emploi salarié, à quel taux d'occupation voudriez-vous travailler ?
 - Quel salaire mensuel approximatif pensez-vous que vous toucheriez avec ce taux d'occupation ?
- Les données relatives au salaire brut potentiel ont ensuite été extrapolées pour un emploi à plein temps.

coûts d'opportunité: ce sont les personnes appartenant à la catégorie de revenus supérieure (plus de 9000 francs par mois) qui présentent le taux de création d'entreprises le plus élevé. Pour la majorité des catégories de revenus, le rapport entre revenu et taux de création présente un certain parallélisme (voir *tableau*).

Seuls les bas revenus s'écartent de cette norme, puisque leur taux de création est lui aussi supérieur à la moyenne. Si, chez les femmes, la tendance à la création d'entreprises est moins forte que chez les hommes, sa structure générale reste cependant la même.

Calculés pour un emploi à plein temps, les coûts d'opportunité des fondateurs d'entreprises se montent à 8200 francs par mois en moyenne. Ces nouveaux indépendants estiment qu'ils gagnaient plus que la moyenne quand ils étaient employés. Cet élément indique qu'ils sont en général bien placés sur le marché de l'emploi.

Davantage de créations d'entreprises dans les pays en développement

La théorie relative aux coûts d'opportunité est cependant corroborée par les études réalisées dans d'autres pays. Ainsi, les États-Unis ainsi que pratiquement tous les pays émergents et en développement ont des taux de création supérieurs à la Suisse⁶. Lorsque le niveau de vie s'élève (et, avec lui, les coûts d'opportunité), le pourcentage de fondateurs parmi la population tend à dimi-

nuer. Ces mouvements opposés s'expliquent de la façon suivante: dans les pays en développement, les possibilités d'exercer une activité lucrative sont généralement réduites (et, en conséquence, les coûts d'opportunité). Se mettre à son compte est souvent le seul moyen de subvenir à ses besoins.

Plus un pays est prospère et offre de possibilités d'emploi, plus l'attrait exercé par une activité indépendante est faible. En outre, les pays dont le revenu par habitant est élevé ont généralement des assurances sociales développées qui protègent jusqu'à un certain niveau, les personnes victimes du chômage. Cela augmente d'autant les coûts d'opportunité et réduit le nombre de cas où la nécessité pousse à une activité indépendante⁷. L'un dans l'autre, ces facteurs expliquent la corrélation négative entre niveau de vie et création d'entreprises.

⁶ Singer et al. (2015), p. 53.

⁷ Wennekers et al. (2005).



Heiko Bergmann

Chargé de cours et chef de projet, Institut suisse des petites et moyennes entreprises de l'université de Saint-Gall (KMU-HSG)

Bibliographie

Amit R., MacCrimmon K. R., Zietsma C. et Oesch J. M., « Does Money Matter?: Wealth Attainment as the Motive for Initiating Growth-oriented Technology Ventures », *Journal of Business Venturing*, 16, 2001, pp.119 – 143.
Amit R., Muller E. et Cockburn I., « Opportunity costs and entrepreneurial activity », *Journal of Business Venturing*, 1995, 10(2), pp. 95 – 106.

Bergmann H., *Opportunitätskosten von Gründern in der Schweiz*; com-manditaire et éditeur: Seco, Direction de la promotion économique, Berne, 2016.
Carter N. M., Gartner W. B., Shaver K. G. et Gatewood E. J., « The career reasons of nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, 18(1), 2003, pp. 13 – 39.
Dimov D., « Nascent Entrepreneurs and Venture Emergence: Oppor-

tunity Confidence, Human Capital, and Early Planning », *Journal of Management Studies*, 47(6), 2010, pp.1123 – 1153.
Grégoire D. A. et Shepherd D. A., « Technology-Market Combinations and the Identification of Entrepreneurial Opportunities: An Investigation of the Opportunity-Individual Nexus », *Academy of Management Journal*, 55(4), 2012, pp. 753 – 785.

Singer S., Amorós J. E. et Moska D., *Global Entrepreneurship Monitor. 2014 Global Report*, Londres, 2015.
Wennekers S., van Stel A., Thurik R. et Reynolds P. D., « Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development », *Small Business Economics*, 24(3), 2005, pp. 293 – 309.