



Global Entrepreneurship Monitor: Rapport Régional GEM-MOAN 2009

(Moyen-Orient & Afrique du Nord)



Centre de Recherche pour le Développement International
Avec la contribution de
L'Institut de Recherche des Politiques Economiques Palestiniennes

Decembre 2010



Global Entrepreneurship Monitor:
Rapport Régional GEM-MOAN 2009
(Moyen-Orient et Afrique du Nord)

Centre de recherches pour le développement international

Avec la contribution de

l'Institut de recherche sur la politique économique palestinienne (MAS)

Décembre 2010

Copyright © Centre de recherches pour le développement international, 2010

Les droits d'auteur du présent rapport sont détenus exclusivement par le Centre de recherches pour le développement international (CRDI). La présente publication est destinée uniquement à des fins non commerciales et académiques, et peut être copiée et redistribuée à condition d'attribuer le mérite et les références appropriés au CRDI et à la source de publication d'origine. Le CRDI est désireux de savoir comment cette publication est utilisée. Si vous avez l'intention de copier et de redistribuer tout contenu de cette publication à des fins non-commerciales ou académiques, veuillez envoyer un courriel à info@idrc.ca. Pour toute utilisation commerciale de cette publication, l'autorisation du CRDI est requise. Veuillez envoyer un courriel à info@idrc.ca. La mention de tout nom déposé dans la publication ne constitue pas une approbation du produit et n'est donnée qu'à titre d'information.

Pour obtenir des exemplaires supplémentaires de ce rapport, veuillez contacter :

International Development Research Centre

8 Ahmed Nessim, 8th Floor, Giza

P.O. Box 14, Orman, Giza,

Cairo, Egypt

Tél. : +20 2 3336 7051

Email : ggp@idrc.ca

Pour les versions électroniques du rapport, veuillez consulter les pages suivantes :

www.idrc.ca

www.gemconsortium.org

Table des matières

Liste des abréviations.....	vii
Remerciements.....	ix
Préface.....	xi
Résumé d'orientation	xv
PARTIE 1	1
Chapitre 1. Vue d'ensemble des taux d'activité entrepreneuriale dans les pays de la région MOAN.....	3
Introduction au Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	3
Les taux d'activité entrepreneuriale dans les pays de la région MOAN dans le contexte mondial..	8
Chapitre 2. Les entrepreneurs de la région MOAN : qui sont-ils et à quoi ressemblent-ils?.....	15
Qui sont les entrepreneurs naissants ?.....	15
Les motivations des entrepreneurs à un stade précoce	24
Chapitre 3. Quels types d'entreprises sont créés ?.....	27
Le secteur d'activité.....	27
Les impacts sur l'emploi	30
L'esprit d'innovation des entreprises à un stade précoce	32
Les clients en dehors du pays.....	34
Chapitre 4. Le capital de démarrage requis et les sources de financement, de conseils et de formation....	37
Le financement de démarrage.....	37
Les investisseurs informels	41
Les sources de conseils.....	47
La prévalence de la formation à la création d'entreprise	49
Chapitre 5. La cessation d'activité	51
Les taux de prévalence de cessation d'activité.....	51
Les raisons de la cessation d'activité.....	52
Chapitre 6. Le contexte culturel et individuel de l'activité entrepreneuriale : les attitudes et l'intention de démarrer une entreprise	55
Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population adulte.....	55
Les intentions de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années	59
Chapitre 7. L'impact de la crise économique mondiale sur les entrepreneurs des pays du GEM-MOAN	67
L'impact de la crise économique mondiale sur les opportunités entrepreneuriales	68
L'impact de la crise économique mondiale sur la difficulté à démarrer une entreprise	69
L'impact de la crise économique mondiale sur la croissance d'une entreprise	71
Chapitre 8. Les implications et orientations politiques	75

PARTIE II.....	81
Chapitre 9. L'activité entrepreneuriale au niveau national en bref.....	83
L'activité entrepreneuriale en Algérie.....	83
L'activité entrepreneuriale en Jordanie.....	91
L'activité entrepreneuriale au Liban.....	100
L'activité entrepreneuriale au Maroc.....	108
L'activité entrepreneuriale en Palestine.....	117
L'activité entrepreneuriale en Syrie.....	126
L'activité entrepreneuriale au Yémen.....	135
Références.....	147
Annexe 1. Glossaire de la terminologie et des principaux indicateurs du GEM.....	149
Annexe 2. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales dans 55 pays du GEM selon la phase de développement, 2009.....	151

Liste des figures

Figure 1. Le modèle GEM conceptuel.....	5
Figure 2. Le processus entrepreneurial et les définitions opérationnelles du GEM.....	7
Figure 3. L'activité entrepreneuriale de 55 pays selon leur phase de développement économique.....	8
Figure 4. Les taux d'activité entrepreneuriale naissante et le PIB par habitant.....	10
Figure 5. Les taux de prévalence TEA actifs dans 13 pays de la région MOAN (2004–2009).....	11
Figure 6. Les chiffres de participation TEA dans 13 pays de la région MOAN.....	12
Figure 7. Estimation des entreprises créées par des entrepreneurs naissants dans 13 pays de la région MOAN.....	13
Figure 8. Les taux de TEA et le genre dans neuf pays de la région MOAN.....	15
Figure 9. Les niveaux d'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes par phase.....	17
Figure 10. Le taux de TEA par groupe d'âge.....	18
Figure 11. Le taux de TEA selon le niveau d'éducation.....	19
Figure 12. Répartition des entrepreneurs selon le niveau d'éducation dans chaque phase de l'activité entrepreneuriale.....	19
Figure 13. Le taux de TEA selon le niveau de revenu annuel du ménage.....	20
Figure 14. Les taux de TEA pour la population adulte urbaine et rurale.....	21
Figure 15. Le taux de TEA selon le statut professionnel.....	22
Figure 16. La répartition des entrepreneurs naissants selon le statut professionnel.....	23
Figure 17. La répartition des entrepreneurs naissants «actifs» selon le type d'environnement professionnel.....	24
Figure 18. Le taux de TEA selon la motivation principale: la nécessité ou l'opportunité.....	25
Figure 19. Les motivations de nécessité et d'opportunité selon le genre.....	25
Figure 20. La répartition des secteurs des entreprises à un stade précoce et établies dans 55 pays du GEM.....	28
Figure 21. La répartition des secteurs des entreprises à un stade précoce et établies dans sept pays de la région MOAN.....	29
Figure 22. Le niveau technologique des secteurs d'activité.....	29
Figure 23. La répartition actuelle et attendue du nombre d'emplois des entreprises à un stade précoce.....	30
Figure 24. La répartition actuelle et attendue du nombre d'emplois des entreprises établies.....	31
Figure 25. La part des entreprises attendant une croissance rapide de l'emploi en cinq ans.....	32

Figure 26. La proportion des entreprises offrant des produits ou services similaires.....	33
Figure 27. La proportion des clients considérant un produit ou service nouveau ou peu familier ...	33
Figure 28. L'âge des technologies et procédures disponibles requises pour l'entreprise.....	34
Figure 29. La proportion estimée de clients extérieurs au pays d'origine	35
Figure 30. Le montant médian du capital de démarrage requis en opposition à la part autofinancée.....	39
Figure 31. Les taux de prévalence des investisseurs formels pour 55 pays	41
Figure 32. Le montant de l'investissement informel en % du PIB (PPA), GEM 2009	43
Figure 33. Les taux de prévalence des investisseurs informels selon le genre.....	43
Figure 34. La part des investisseurs informels selon le groupe d'âge.....	45
Figure 35. La part des investisseurs informels selon le niveau d'éducation	45
Figure 36. La part des investisseurs informels selon le groupe de revenu du ménage	46
Figure 37. Les entrepreneurs à un stade précoce ayant reçu une formation à la création	49
Figure 38. La prévalence de la cessation d'activité dans la population adulte	52
Figure 39. L'issue pour l'entreprise	52
Figure 40. Les motifs de la cessation d'activité	53
Figure 41. Le pourcentage d'entrepreneurs sortants impliqués dans de nouveaux efforts de démarrage	54
Figure 42. Les différences masculines et féminines sur les perceptions individuelles.....	58
Figure 43. Les différences masculines et féminines sur les attitudes culturelles	58
Figure 44. Les taux de prévalence de l' « intention de démarrer une entreprise » dans la population adulte...	60
Figure 45. Le pourcentage de la population des 18–64 ans ayant suivi une formation à la création	63
Figure 46. L'impact du ralentissement économique mondial sur les perceptions des entrepreneurs vis-à-vis des opportunités pour leur entreprise	68
Figure 47. L'effet de la crise économique mondiale sur les perceptions des entrepreneurs du GEM-MOAN vis-à-vis des opportunités pour leur entreprise	69
Figure 48. Les opinions des entrepreneurs sur le lancement d'une entreprise par rapport à l'année précédente selon la phase de développement économique.....	70
Figure 49. Les opinions des entrepreneurs du GEM-MOAN sur la création d'une entreprise par rapport à l'année précédente.....	70
Figure 50. Les opinions des entrepreneurs sur la croissance d'une entreprise par rapport à l'année précédente selon la phase de développement économique	71
Figure 51. Les opinions des entrepreneurs du GEM-MOAN sur le développement d'une entreprise par rapport à l'année précédente	72
Figure 52. Les taux d'activité entrepreneuriale en Algérie.....	85
Figure 53. Le taux de TEA selon l'âge, le groupe et le genre, en Algérie	85
Figure 54. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Algérie.....	87
Figure 55. Les taux d'activité entrepreneuriale en Jordanie.....	93
Figure 56. Le taux de TEA selon le groupe d'âge et le genre.....	95
Figure 57. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Jordanie	96
Figure 58. Les taux d'activité entrepreneuriale au Liban	101
Figure 59. Le taux de TEA selon le groupe d'âge et le genre, au Liban.....	102
Figure 60. Le taux de TEA selon le revenu du ménage et le genre, au Liban.....	104
Figure 61. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, au Liban.....	104
Figure 62. Les taux d'activité entrepreneuriale au Maroc	110
Figure 63. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le groupe d'âge et le genre	112
Figure 64. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, au Maroc.....	113

Figure 65. Les taux d'activité entrepreneuriale en Palestine	119
Figure 66. Le taux de TEA selon le groupe d'âge et le genre.....	121
Figure 67. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Palestine	122
Figure 68. Les taux d'activité entrepreneuriale en Syrie	128
Figure 69. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le groupe d'âge et le genre, en Syrie	130
Figure 70. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Syrie.....	131
Figure 71. Les taux d'activité entrepreneuriale au Yémen	137
Figure 72. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le groupe d'âge et le genre, au Yémen.....	138
Figure 73. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le revenu du ménage et le genre, au Yémen	140
Figure 74. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, au Yémen	140
Figure 75. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage et le genre, au Yémen..	141

Liste des tableaux

Tableau 1. L'activité entrepreneuriale de 55 pays du GEM selon leur phase de développement économique... 9	9
Tableau 2. Les écarts de genre relatifs aux taux de TEA dans neuf pays de la région MOAN.....	16
Tableau 3. La réduction de l'écart entre les genres dans les taux d'activité entrepreneuriale, dans sept pays du GEM-MOAN	17
Tableau 4. Les différences de taux de TEA par genre et par âge.....	18
Tableau 5. Le taux de TEA des travailleurs adultes selon le type d'environnement professionnel.....	22
Tableau 6. Les entrepreneurs ayant une expérience entrepreneuriale antérieure.....	24
Tableau 7. Le nombre d'entreprises en démarrage et leur part selon la phase et le type de motivation	27
Tableau 8. La répartition des besoins en capital des entreprises en démarrage selon le montant	38
Tableau 9. La répartition du capital autofinancé selon le montant	38
Tableau 10 La part des entrepreneurs naissants couvrant leurs besoins de démarrage grâce à un apport personnel.....	38
Tableau 11. Les sources de financement de démarrage utilisées par les entrepreneurs naissants de la région MOAN	40
Tableau 12 Le retour sur leur investissement de démarrage initial attendu par les entrepreneurs naissants....	40
Tableau 13. Les investissements informels réalisés ces trois dernières années selon le montant	42
Tableau 14. Les taux de prévalence des investisseurs informels selon l'âge, le revenu et l'éducation.....	44
Tableau 15. Qui les investisseurs informels financent-ils ?.....	46
Tableau 16. Le retour attendu par les investisseurs informels	46
Tableau 17. Le pourcentage d'entrepreneurs en phase de démarrage recevant des conseils, selon la source	48
Tableau 18. La proportion d'entrepreneurs en phase de démarrage recevant une formation informelle à la création d'entreprise, selon les sources sélectionnées	50
Tableau 19. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population adulte dans les pays du GEM-MOAN	56
Tableau 20. Les préférences d'environnement professionnel de la population des 18–64 ans	59
Tableau 21. La prévalence de l'intention de démarrer une entreprise selon certaines attitudes et perceptions.....	61
Tableau 22. Les taux de prévalence de l'intention de démarrer une entreprise en fonction de variables démographiques	62
Tableau 23. Les taux de prévalence de l'intention de démarrer une entreprise en fonction de l'incidence de la formation à la création.....	64
Tableau 24. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Algérie	84

Tableau 25. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Algérie.....	86
Tableau 26. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Algérie.....	88
Tableau 27. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Algérie	89
Tableau 28. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources en Algérie.....	89
Tableau 29. Les investissements informels au cours des trois dernières années, en Algérie	90
Tableau 30. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Jordanie.....	92
Tableau 31. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Jordanie.....	94
Tableau 32. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Jordanie.....	97
Tableau 33. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Jordanie	98
Tableau 34. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources en Jordanie.....	98
Tableau 35. Les investissements privés au cours des trois dernières années, en Jordanie.....	98
Tableau 36. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales au Liban	101
Tableau 37. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, au Liban	103
Tableau 38. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, au Liban	106
Tableau 39. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, au Liban.....	106
Tableau 40. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources au Liban	107
Tableau 41. Les investissements privés au cours des trois dernières années, au Liban	107
Tableau 42. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales, au Maroc	109
Tableau 43. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, au Maroc	111
Tableau 44. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, au Maroc Les exigences en capital de démarrage ...	114
Tableau 45. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources , au Maroc	115
Tableau 46. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, au Maroc.....	115
Tableau 47. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Palestine.....	118
Tableau 48. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques, en Palestine	120
Tableau 49. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Palestine	123
Tableau 50. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Palestine.....	124
Tableau 51. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, en Palestine	124
Tableau 52. Les investissements privés au cours des trois dernières années selon la taille, en Palestine	125
Tableau 53. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Syrie	127
Tableau 54. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Syrie.....	129
Tableau 55. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Syrie.....	132
Tableau 57. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, en Syrie	133
Tableau 56. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Syrie.....	133
Tableau 58. Les investissements privés au cours des trois dernières années, en Syrie	133
Tableau 59. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographique au Yémen.....	136
Tableau 60. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, au Yémen	139
Tableau 61. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales au Yémen.....	142
Tableau 62. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, au Yémen.....	143
Tableau 63. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, au Yémen.....	143

Liste des abréviations

EAU	Émirats arabes unis
ANAPEC	Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences
ANSEJ	Agence nationale de soutien aux jeunes entrepreneurs
APS	Enquête sur la population adulte
AUB	Université américaine de Beyrouth
IC	Intervalle de confiance
CREAD	Centre de recherche en économie appliquée pour le développement
DZ	Algérie
EA	Entreprise établie
EFC	Conditions-cadre entrepreneuriales
EG	Égypte
PIB	Produit intérieur brut
GEM	Moniteur de l'entrepreneuriat mondial
GERA	Association de recherche sur l'entrepreneuriat mondial
CRDI	Centre de recherches pour le développement international
FMI	Fonds monétaire international
IR	Iran
JOD	Dinar jordanien
JO	Jordanie
LB	Liban
MA	Maroc
MAS	Institut de recherche sur la politique économique palestinienne
MOAN	Moyen-Orient et Afrique du Nord
ONG	Organisation non gouvernementale
PPA	Parité de pouvoir d'achat
PS	Palestine
SA	Arabie saoudite
PME	Petites et moyennes entreprises
SY	Syrie
TEA	Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce
TR	Turquie
TN	Tunisie
YE	Yémen

Remerciements

De nombreuses personnes ont contribué à la réalisation du projet GEM-MOAN 2009 et à la préparation du compte-rendu final. Le CRDI souhaiterait remercier tout particulièrement les membres de l'équipe GEM-MOAN dirigée par le CRDI : le Dr Abderrahmane Abedou (Centre de recherche en économie appliquée pour le développement, CREAD) ; le Dr Taha Ahmed Al Fusail (Université de Sanaa) ; le Dr Adel Bino (Université de Jordanie) ; le Dr Ahmed Bouyacoub (Centre de recherche en économie appliquée pour le développement, CREAD) ; le Dr Lamia Dandoune (Université d'Al-Akhawayn) ; le Dr Yousef Daoud (Université de Birzeit) ; le Dr Mohamed Derrabi (Université d'Al-Akhawayn) ; le Dr Tony Feghali (Université américaine de Beyrouth, AUB) ; le Dr Hala Hattab (Université britannique en Égypte) ; Susan Joekes (CRDI) ; le Dr Ghassan Omet (Université de Jordanie) ; le Dr Edgard Rodriguez (CRDI) ; le Dr Tareq Sadeq (Université de Birzeit) ; le Dr Abdul Karim Sayaghi (Université de Sanaa) ; le Dr Yusuf Sidani (Université américaine de Beyrouth, AUB) ; Lois Stevenson (CRDI) ; Alaa Tartir (Institut de recherche sur la politique économique palestinienne, MAS) ; et Ruba Adil Shanti (Palestine). Les membres de cette équipe ont participé à des ateliers pour discuter des approches concernant l'analyse des données de l'enquête GEM-MOAN, et apporté des commentaires utiles sur l'analyse préliminaire des données.

Nous tenons à remercier l'ancien Directeur général de l'Institut de recherche sur la politique économique palestinienne, le Dr Nu'man Kanafani, et l'actuel Directeur général, le Dr Samir Abdullah, qui ont mobilisé, au nom du CRDI, une équipe de chercheurs et d'analyste pour prendre en charge la tâche principale de l'analyse préliminaire des données GEM dans sept pays de la Région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MOAN).

Lois Stevenson, Yousef Daoud, Tareq Sadeq, Alaa Tartir et Ruba Adil Shanti ont contribué à la rédaction de ce rapport en tant qu'auteurs. Le rapport a ensuite fait l'objet d'un examen approfondi, ainsi qu'un processus d'édition, et le CRDI est très reconnaissant envers Lois Stevenson, Susan Joekes, Paul Reynolds ainsi que tous les membres de l'équipe GEM-MOAN pour leurs contributions et commentaires éditoriaux, ainsi qu'envers Laura Boutin pour sa révision appliquée du rapport.

Préface

Le CRDI est une société d'État canadienne disposant d'un mandat pour soutenir la recherche sur des sujets relatifs aux défis sociaux, économiques et environnementaux dans les régions du monde en développement. Nous apportons l'expertise de spécialistes débutants et accomplis à travers le monde en développement, et fournissons des fonds, un soutien et des réseaux pour trouver des solutions aux problèmes urgents qui empêchent ces communautés de réaliser leur plein potentiel, et permettre aux esprits les plus brillants du monde entier de collaborer sur des projets de pointe relatifs à des sujets d'importance mondiale. Nous nous engageons à faire du savoir un outil pour le développement, influençant ainsi les actions politiques et améliorant la vie des gens. Le CRDI possède des bureaux régionaux en Amérique latine et dans les Caraïbes, en Afrique subsaharienne, en Asie, en Inde, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. La sélection des projets soutenus liés à la recherche (par exemple, l'analyse de la recherche, le renforcement des capacités, et la collaboration en réseau) est basée sur une réponse aux priorités de développement des chercheurs, des gouvernements et des organisations de la société civile dans ces régions du monde.

Le rôle du développement du secteur privé dans la croissance inclusive et durable fait partie des intérêts de recherche du CRDI. Le Programme Mondialisation, Croissance et Pauvreté est particulièrement axé sur le soutien des initiatives de recherche qui : identifieront les modèles et les moteurs de la croissance solidaire, notamment les facteurs sous-jacents de la création d'emplois et de la qualité des emplois ; conduiront à une meilleure compréhension des interactions entre les marchés, les politiques publiques et les institutions qui canalisent les activités économiques, telles que les règles du commerce international, la concurrence et la réglementation visant à assurer la croissance, l'équité et la réduction de la pauvreté ; et concevront des systèmes de protection sociale financièrement viables et efficaces pour aborder les défis relatifs à l'équité et la croissance.

Le CRDI identifie de nouveaux projets potentiels en effectuant notamment des études exploratoires et en menant des consultations avec les parties prenantes. Au niveau national, le manque de données concernant les petites et micro-entreprises et l'activité entrepreneuriale est apparu comme une préoccupation politique et de recherche d'envergure au cours des ateliers régionaux du CRDI avec les responsables gouvernementaux, les chercheurs et les associations professionnelles de 12 pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MOAN) ¹en 2007 et 2008 (CRDI 2008a, 2008b). Les participants ont débattu de l'attention insuffisante portée à l'entrepreneuriat en tant que sujet politique dans les pays de la région MOAN, et ont réclamé un instrument permettant de mesurer le développement et le rôle de l'entrepreneuriat pour informer des efforts politiques publics, produire des références pour fixer des objectifs politiques, et surveiller les tendances de performance. Ils ont également souligné la nécessité de données portant sur les niveaux d'activité entrepreneuriale et l'importance des comparaisons régionales afin d'en apprendre plus les uns sur les autres et sur les autres pays, et approuvé la participation des pays de la région MOAN au projet GEM².

1 Les 12 pays situés dans la région du bureau régional du CRDI pour le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord sont l'Algérie, l'Égypte, l'Irak, la Jordanie, le Liban, le Maroc, le Soudan, la Syrie, la Tunisie, la Turquie, la Cisjordanie et Gaza, et le Yémen.

2 La description du projet GEM est approfondie dans le chapitre 1 de ce rapport. Pour plus d'informations sur le GEM, veuillez consulter le site: www.gemconsortium.org.

Une étude exploratoire régionale menée par le CRDI (CRDI 2007) a confirmé le faible développement de l'entrepreneuriat (en termes politiques ou de recherche) dans ces pays.³ Les données sur l'entrepreneuriat et le dynamisme du secteur des entreprises privées (entrée et sortie d'entreprises, et taux de croissance) sont pratiquement inexistantes, cette situation étant jugée comme un obstacle majeur au développement efficace des politiques par les organisations internationales.

Par conséquent et en raison de l'intérêt marqué des chercheurs régionaux pour les études GEM, le CRDI a initié un projet de recherche pilote en 2009, dont l'objectif était de contribuer, d'une part, à une meilleure compréhension des facteurs qui influencent le niveau d'activité entrepreneuriale dans la région MOAN, et d'autre part, de comparer les niveaux de performance régionaux et nationaux par rapport à ceux d'autres économies en développement et développées. Étant donné l'existence de données GEM pour l'Égypte et la Turquie, et le soutien d'un projet GEM en Tunisie par la GTZ-Tunisie (Agence de coopération technique allemande pour le développement), le projet pilote du CRDI couvrait donc l'Algérie, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine, la Syrie et le Yémen. Les données de référence obtenues au cours de ce projet de recherche sur le niveau d'activité entrepreneuriale dans ces sept pays de la région MOAN (recueillies par le biais de questionnaires d'enquête au niveau national) génèrent de nouvelles connaissances sur le développement de l'entrepreneuriat dans la région MOAN, et fournissent un meilleur ensemble de preuves pour influencer la planification et la création de petites et moyennes entreprises (PME), et de politiques relatives à l'entrepreneuriat, dont le rôle s'avère important tant pour le développement du secteur privé que pour la croissance inclusive.

Au début de l'année 2009, le CRDI a conclu un accord formel de participation à l'Association mondiale de recherche sur l'entrepreneuriat (GERA), en premier lieu avec la société Nielsen (par le biais d'un processus concurrentiel d'appel d'offres) pour conduire une Enquête GEM sur la population adulte (APS) dans les sept pays, et par la suite avec l'Institut de recherche sur la politique économique palestinienne (MAS) (à nouveau par le biais d'un processus concurrentiel d'appel d'offres) pour préparer une analyse préliminaire des données. Lors du projet pilote, le CRDI a maintenu la liaison avec un réseau informel de chercheurs et de décideurs politiques nationaux, et renforcé les capacités des chercheurs de la région MOAN en organisant des ateliers de formation méthodologique, ainsi que des rencontres visant à réfléchir aux données de l'APS et aux résultats préliminaires. L'objectif à long terme est la création d'équipes GEM nationales dans un nombre significatif de pays de la région MOAN, afin de produire des recherches et des analyses informant des efforts politiques sur une base continue. En plus de ce rapport régional GEM-MOAN, le CRDI a octroyé des subventions de recherche aux équipes nationales pour délivrer des rapports GEM nationaux ou des analyses complémentaires des données importantes contenues dans la base de données GEM-MOAN. Ces rapports et documents sont à venir.

L'objectif du *Rapport régional GEM-MOAN 2009* est de partager les principales conclusions de cette première étude régionale sur l'activité entrepreneuriale dans les pays de la région MOAN, de sensibiliser à l'importance de l'entrepreneuriat pour la croissance inclusive et durable de la région, et de stimuler le dialogue entre les décideurs politiques, les chercheurs, les organisations internationales, les donateurs, les organisations non gouvernementales (ONG), et la société civile sur les politiques et les initiatives pour faire suite à ces conclusions.

³ L'étude exploratoire a donné lieu à une évaluation plus approfondie du secteur privé, des entreprises et du paysage de l'entrepreneuriat dans les pays en développement de la région MOAN, et à la production d'un livre du CRDI bientôt co-publié par Edward Elgar Publishing et le CRDI en 2010 (voir Stevenson 2010).

La majeure partie du rapport régional porte sur les résultats de l'ensemble des données GEM-MOAN, à savoir une enquête basée sur des entretiens avec près de 14 000 individus âgés de 18 à 64 ans dans les sept pays de la région MOAN (l'Algérie, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Palestine et le Yémen) sélectionnés à partir d'échantillons nationaux représentatifs de la population adulte. Toutefois, les données GEM existent pour un total de 13 pays développés et en développement de la région MOAN, qui comprennent l'Égypte, l'Iran, l'Arabie saoudite, la Tunisie, la Turquie et les Émirats arabes unis. Basées sur des données GEM harmonisées pour ces 13 pays de la région MOAN (collectées entre 2008 et 2009), certaines parties du rapport présenteront une vue d'ensemble de l'entrepreneuriat dans la région. En outre, le rapport présente utilement quelques comparaisons des 7 et 13 pays de la région MOAN en relation avec les 55 pays du GEM présentés dans le *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report* (Bosma et Levie 2010).

Le CRDI croit fortement à l'amélioration de la base de données factuelles par l'amélioration de la base de connaissances, conduisant à une meilleure formulation des politiques, ce qui est l'objectif du projet GEM-MOAN. Le Rapport régional GEM-MOAN 2009 est le premier rapport sur l'entrepreneuriat dans les pays de la région MOAN, incluant plusieurs pays et fondé sur des preuves. Il représente une contribution majeure à la base de connaissances de la région. Nous espérons que les conclusions et les implications politiques énoncées dans ce rapport susciteront un intérêt, un débat et un dialogue politiques, ainsi qu'un intérêt de recherche avancé dans le domaine en déclenchant de nouvelles questions et hypothèses de recherche. Ce rapport est seulement en mesure de présenter les résultats d'une fraction de l'analyse potentielle de l'ensemble des données GEM-MOAN. Nous espérons que les chercheurs régionaux s'engageront avec le réseau de chercheurs mondial et du GEM-MOAN pour mener à bien une analyse plus détaillée qui pourrait conduire à d'autres conclusions politiques majeures. Le véritable bénéfice résidera bien entendu dans la production annuelle d'études GEM, permettant le suivi des changements de dimensions de l'activité entrepreneuriale au fil du temps.

Résumé d'orientation

À propos du projet de recherche GEM

Le Global Entrepreneurship Monitor-GEM (Moniteur de l'entrepreneuriat mondial) est une initiative de recherche impliquant des centaines de chercheurs dans plus de 75 pays à travers le monde, cherchant à comprendre l'entrepreneuriat et sa dynamique. Le rapport GEM annuel mondial fournit des analyses du niveau d'activité entrepreneuriale et des indicateurs connexes dans une variété d'économies développées et en développement, ceci ayant pour objectif de faire progresser la base de connaissances sur ce domaine important de l'enquête, et d'identifier les politiques pouvant aider les gouvernements et les acteurs du développement économique à renforcer le rôle de l'entrepreneuriat dans la création d'emplois et la promotion de l'innovation et la croissance.

En 2009, les données GEM ont été recueillies dans 8 nouveaux pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, portant à 13 le total des pays de la région participant au projet GEM. La participation de sept des nouveaux pays (l'Algérie, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine, la Syrie et le Yémen)⁴ a été financée par le CRDI. Dans le cadre du projet GEM, des entretiens ont été menés durant l'été 2009 auprès d'environ 14 000 adultes (de 18 à 64 ans), sélectionnés à partir d'échantillons nationaux représentatifs dans ces sept pays. Ce projet représente la première étude majeure sur l'entrepreneuriat dans ces pays, et a ainsi permis de fournir une base de preuves de référence essentielle pour surveiller les changements sur le long terme. Les résultats présentés dans ce rapport portent essentiellement sur les 7 pays de la région MOAN, avec des comparaisons occasionnelles avec les autres pays de la même région et l'ensemble des 55 pays participant au cycle de recherche 2009.

Le niveau d'activité entrepreneuriale

Dans les pays concernés par le projet GEM-MOAN, près de 24 % de la population adulte est impliquée dans l'une des trois phases de l'activité entrepreneuriale. On estime qu'il y a 7 millions de personnes qui tentent de lancer une entreprise (soit 15,5 %), 4 millions qui possèdent déjà une jeune entreprise de moins de trois ans et demi (soit 5,6 %)⁵, et 5,7 millions qui possèdent une entreprise établie depuis plus de trois ans et demi. Ces chiffres représentent près de 4 millions d'entreprises en cours de création, 2,7 millions de jeunes entreprises, et 4 millions d'entreprises établies.⁶

Bien que la poursuite d'une activité entrepreneuriale soit un mode de vie pour des millions de citoyens dans ces pays de la région MOAN, leur taux de participation est généralement plus faible que ce que l'on pourrait prévoir pour des pays ayant le même niveau de développement, ces affirmations étant basées sur des comparaisons avec les autres pays du GEM (à l'exception de l'Algérie, du Liban et du Yémen). Le cas du Yémen est doublement inhabituel, car même si son niveau d'activité entrepreneuriale à la première étape est le plus élevé parmi les pays du GEM 2009, son taux de participation dans une entreprise naissante est également le plus faible. Le taux de prévalence de l'ensemble des entrepreneurs adultes varie à travers les pays du GEM-MOAN, s'élevant à environ

4 La première participation de la Tunisie au projet du GEM 2009 a été financée par le bureau de la GTZ en Tunisie, à travers l'équipe GEM nationale de l'Université de Sousse. Leurs résultats sont présentés séparément dans un rapport national GEM-Tunisie.

5 Les taux d'entrepreneuriat naissant et de propriété d'une jeune entreprise sont combinés dans le GEM pour produire l'indicateur du niveau d'activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (taux de TEA).

6 Le nombre d'entreprises est inférieur au nombre d'entrepreneurs car certains entrepreneurs collaborent par équipe de deux personnes ou plus dans leurs démarches entrepreneuriales.

30 % au Maroc et au Liban, 27 % au Yémen, 21 % en Algérie, et 15 % en Jordanie, en Syrie et en Palestine. La répartition des entrepreneurs naissants, des propriétaires de jeunes entreprises, et des propriétaires d'entreprises établies dans chaque pays varie également, une situation qui suggère des implications politiques différentes.

Pour conclure, environ 4 millions d'adultes (soit 5,6 %) ont stoppé leur implication dans une entreprise qu'ils possédaient dans les 12 mois précédant l'enquête GEM. Les principales raisons expliquant un tel départ étaient le manque de rentabilité et la difficulté à obtenir des financements, mais les raisons personnelles jouaient également un rôle important. Dans 30 % des cas, l'entreprise a continué à fonctionner, et dans près d'un quart des cas, l'entrepreneur était engagé dans un autre lancement d'entreprise. Bien entendu, ces statistiques varient beaucoup selon les pays. Par exemple, aucune des entreprises n'a survécu au départ de l'entrepreneur au Yémen, et seulement 10 % des entrepreneurs palestiniens démissionnaires étaient impliqués dans une nouvelle création d'entreprise. Le processus dynamique d'entrée et de sortie du processus entrepreneurial est un élément important de toute économie, car il entraîne à la fois la redistribution des actifs improductifs dans une activité plus productive, et actionne les processus de reprise et d'innovation.

Le profil des entrepreneurs à un stade précoce

Dans les pays de la région MOAN, des hommes et des femmes de tous groupes (âge, niveau d'éducation, et revenu du ménage) sont actifs au niveau entrepreneurial, bien que les taux de prévalence varient selon les groupes et les pays.

- Les hommes sont beaucoup plus susceptibles que les femmes d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce, avec une moyenne d'environ 19 % des hommes adultes et 9 % des femmes adultes. C'est en Syrie et en Palestine que l'écart entre les sexes est le plus marqué, avec un taux quatre fois plus élevé en faveur des hommes, et au Yémen et en Algérie où l'écart est le plus faible, avec une différence de 1,5 contre 1.
- Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale (TEA) à un stade précoce sont généralement plus élevés dans les groupes d'âge des 25–34 ans et des 35–44 ans, sauf au Yémen. Dans les groupes d'âge, les modes de répartition des entrepreneurs naissants sont très similaires en Algérie, en Jordanie, au Liban, au Maroc, en Palestine et en Syrie. Au Yémen, le taux de TEA est plus élevé dans le groupe d'âge des 55–64 ans, mais en raison de la répartition globale par âge de la population, le pourcentage le plus important d'entrepreneurs en phase de lancement se situe dans le groupe des 18–24 ans. Le Yémen est aussi le seul pays où les taux de TEA baissent fortement dans la tranche des 25–44 ans.
- En général, les taux de TEA augmentent avec le niveau d'éducation, bien que les modèles spécifiques varient quelque peu selon les pays. Dans chacun des pays, à l'exception du Yémen et de la Jordanie, les groupes les moins instruits de la population possèdent le taux de TEA le plus faible. En Palestine, au Liban, en Jordanie et en Syrie, les taux de TEA les plus élevés se retrouvent chez les adultes ayant le niveau d'éducation le plus élevé, bien que ce groupe ne constitue pas une part très importante de la population globale.
- Les taux de TEA augmentent généralement avec le niveau annuel du revenu du ménage, ce qui signifie que les adultes faisant partie d'un ménage ayant un revenu élevé sont plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les autres. Le Yémen est une exception, car les taux de TEA des groupes appartenant au tiers

inférieur et au second tiers, sont deux fois plus élevés dans ce pays que pour le groupe dont les revenus se situent dans le tiers supérieur. Ces modèles de taux de TEA montrent que la majorité des entrepreneurs en phase de démarrage appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur en Algérie, au Liban, en Palestine et en Syrie ; aux deux premiers groupes en Jordanie ; et au groupe du second tiers au Yémen.

- Dans les zones urbaines et rurales, les adultes sont à peu près autant susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce. La principale exception concerne à nouveau le Yémen, où les taux de TEA sont deux fois plus élevés dans les zones urbaines. Cependant, étant donné la présence en zone rurale de 70 % de la population yéménite, plus de la moitié des entrepreneurs naissants sont basés dans ces zones rurales.
- En lien avec la population active, les taux de TEA sont les plus élevés chez les adultes qui travaillent, suivis par les personnes qui recherchent un emploi. Parmi les adultes actifs en Algérie, en Jordanie, au Liban et au Maroc, les employés du secteur privé sont plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les employés du secteur public. En Palestine et en Syrie, les employés du secteur public et du secteur privé sont impliqués à des taux équivalents, tandis qu'au Yémen, ce sont les employés du secteur public les plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce.
- La motivation entrepreneuriale varie selon les pays. Environ un quart de l'activité entrepreneuriale dans ces pays est motivée par la nécessité (manque d'opportunités professionnelles, nécessité de gagner ou de maintenir un revenu), ce qui est inférieur à la moyenne dans les autres pays ayant le même niveau de développement. Les entrepreneurs naissants les plus jeunes et les plus âgés (selon les groupes d'âge), ceux ayant les plus faibles niveaux d'éducation, et ceux appartenant aux groupes de revenu du tiers inférieur sont souvent plus susceptibles d'être motivés par la nécessité que par les opportunités, mais il existe d'importantes différences nationales.

La nature des entreprises en phase de démarrage

Des millions de nouvelles entreprises sont en cours de création dans les sept pays de la région MOAN, principalement dans le secteur de la consommation (vente au détail, hôtellerie, services à la personne et services sociaux) où les coûts de démarrage et les barrières à l'entrée peuvent être plus faibles. Cette constatation est conforme à la situation attendue pour des pays à ce niveau de développement. En Palestine et au Yémen, environ 20 % des entreprises naissantes appartiennent au secteur des industries extractives (agriculture, pêche, exploitation minière), et au Maroc, en Jordanie et en Algérie, environ 20 % d'entre elles se trouvent dans les secteurs de la transformation (fabrication, construction, distribution). Par rapport aux entreprises établies, les entreprises en phase de lancement sont majoritaires dans les secteurs de la consommation et des services aux entreprises, et minoritaires dans les secteurs des industries extractives et de la transformation.

Les entreprises naissantes sont généralement situées à l'entrée des marchés, au même titre que de nombreuses autres entreprises offrant un produit ou un service similaire, et ne proposent pas particulièrement d'offres innovantes à la clientèle. Par conséquent, leur impact sur le marché est quelque peu limité. Cependant, elles semblent présenter un niveau d'innovation plus élevé que les entreprises établies. Une petite minorité seulement d'entreprises utilisent les dernières technologies disponibles. Par ailleurs, la grande majorité des entreprises naissantes n'ont pas de clients en dehors

de leur pays. Cependant, le Liban, le Maroc et la Syrie sont plus ouverts à l'international, car près de 20 % des entrepreneurs naissants auront plus de 25 % de clients étrangers. À l'inverse, les entreprises les moins tournées vers l'international se trouvent en Palestine.

Dans les pays de la région MOAN, l'impact le plus important de l'activité entrepreneuriale naissante découle de sa contribution à la création d'emplois. Bien qu'elles démarrent principalement sous la forme de micro-entreprises, plus de 70 % des entreprises à un stade précoce génèrent collectivement des millions d'emplois. Toutefois, un grand nombre de ces entreprises sont naissantes et peuvent ne pas survivre au processus de démarrage en raison d'un certain nombre de facteurs internes et externes. Si elles réussissent à traverser le processus fragile de démarrage et sont en mesure de réaliser, ne serait-ce qu'une fraction de la croissance de l'emploi attendue pour les cinq prochaines années, cela entraînera la création de millions d'emplois supplémentaires et la taille moyenne des entreprises dans la région augmentera. Les attentes les plus élevées relatives à la croissance de l'emploi sont celles des entrepreneurs marocains en phase de démarrage, et les attentes les plus faibles sont celles des entrepreneurs yéménites.

Il est nécessaire d'exposer les entrepreneurs potentiels à un éventail plus large d'idées innovantes, en leur offrant un accès aux dernières technologies, et en éliminant les barrières au démarrage de l'activité, afin que le potentiel de création d'emplois des entreprises naissantes puisse être réalisé.

Le capital de démarrage et les sources de financement, de conseils et de formation

Les nouveaux entrepreneurs démarrent généralement leur activité avec des capitaux modérés. Environ 40 % estiment qu'ils auront besoin de moins que l'équivalent de 10 000 US\$ pour lancer leur entreprise, bien que la répartition des besoins au démarrage varie considérablement selon les pays. Les plus petites entreprises sont créées au Maroc, où près de la moitié démarrent avec moins de 5 000 US\$. Les plus grandes startups sont lancées en Syrie, où l'exigence de démarrage la plus commune est supérieure à 20 000 US\$, bien qu'un pourcentage plus élevé de startups libanaises nécessitent plus de 50 000 US\$. Le pourcentage d'entrepreneurs naissants nécessitant un financement au-delà de leurs ressources personnelles s'échelonne de près de 70 % en Algérie à moins de 50 % au Liban et au Maroc. L'écart entre ce qui est nécessaire et ce qui sera financé par des apports personnels s'avère le plus important au Yémen, une situation suggérant qu'un manque de capacité à obtenir des financements externes sera un obstacle majeur à la conversion d'entreprises en création en véritables entreprises.

Les sources de financement externe varient selon les pays, mais les sources les plus courantes dans les sept pays du GEM sont les membres de la famille immédiate, d'autres parents, et les amis ou voisins. La source la moins utilisée au Liban et en Jordanie est un programme gouvernemental ; en Algérie, au Maroc, en Palestine et au Yémen, une société de capital-risque ; et en Syrie, d'autres parents. En Algérie et au Liban, une option beaucoup plus répandue pour les nouveaux entrepreneurs est le financement bancaire ; et en Jordanie et en Syrie, une société de capital-risque. Les investisseurs informels, définis par le GEM comme des adultes ayant personnellement apporté des fonds pour la création d'une nouvelle entreprise par une autre personne au cours des trois dernières années, jouent un rôle important dans le soutien aux efforts de démarrage des entrepreneurs dans de nombreux pays, les pays de la région MOAN ne faisant pas exception. Le taux moyen de prévalence des investisseurs informels représente 2,8 % de la population adulte, s'échelonnant de 0,5 % au Maroc à 6,6 % en Algérie. Le taux de prévalence global moyen dans les 55 pays du GEM s'élève à 3,9 %. L'investissement moyen réalisé au cours des trois dernières années est relativement faible (généralement moins de 7 500 dollars), mais l'échelle collective de ces montants de financement représente près de 5 % du produit intérieur brut (PIB) en Algérie et en Syrie, 2 % en Palestine, 1,5 % en Jordanie, et près de 1 % au

Liban. Les investisseurs informels sont les plus susceptibles d'apporter un financement à un membre de la famille proche ou à quelqu'un appartenant à l'un de leurs réseaux personnels proches. Plus de la moitié d'entre eux ne s'attendent à aucun remboursement, ou alors à un remboursement n'excédant pas le montant investi initialement.

Dans la région MOAN, les entrepreneurs naissants font un usage intensif de leur sphère sociale privée pour obtenir des conseils professionnels (conjoint, parents, autres membres de la famille et amis), et une utilisation minimale des services professionnels (banques, avocats, comptables, etc.). Les nouveaux propriétaires d'entreprise et les entrepreneurs naissants affichent des pratiques similaires dans la recherche de conseils. La proportion d'entrepreneurs en phase de démarrage ayant reçu une formation à la création d'entreprise à l'école primaire ou au lycée est également faible, de 2 % au Maroc à 11 % en Palestine. L'incidence de la formation à la création d'entreprise est généralement beaucoup plus élevée une fois leurs études terminées. Toutefois, dans tous les cas, les entrepreneurs en phase de démarrage sont plus susceptibles d'avoir reçu une formation à la création que la population adulte globale. La principale source d'apprentissage est la lecture de livres, l'observation d'entrepreneurs ou de personnes travaillant dans d'autres entreprises privées.

Les perceptions et attitudes de la population adulte à l'égard de l'entrepreneuriat

Les perceptions et les attitudes de la population adulte à l'égard de l'entrepreneuriat jouent un rôle important dans l'explication des différences de taux de TEA entre les pays. Le contexte culturel pour l'entrepreneuriat est comparable dans les sept pays du GEM-MOAN et les autres pays du GEM. Une plus grande proportion d'adultes des pays du GEM-MOAN conviennent que les entrepreneurs qui réussissent à lancer une entreprise ont un statut et un niveau de considération plus élevés que la moyenne des pays du GEM (sauf en Algérie). C'est au Yémen que l'on trouve la part la plus élevée de la population adulte qui considère l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, pense que les entrepreneurs brillants ont un statut et un niveau de considération élevés, et découvre régulièrement des histoires d'entrepreneurs à succès dans les médias. Le rôle des médias dans la promotion de l'entrepreneuriat varie fortement d'un pays à l'autre.

En ce qui concerne les perceptions du contexte personnel, près de la moitié de la population adulte (à l'exception du Yémen) entrevoit de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois, ce qui est comparable à la moyenne dans les économies ayant une phase de développement similaire. Au Yémen, 14 % seulement des adultes entrevoient de bonnes opportunités, un pourcentage parmi les plus bas de tous les pays du GEM. Dans les pays du GEM-MOAN, le degré de confiance des adultes dans leurs connaissances, leurs compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise varie considérablement. Cette situation est plus flagrante au Liban et au Maroc, où environ 75 % des adultes estiment qu'ils ont les capacités, contre 64 % ou moins dans les pays du GEM-MOAN, et seulement 52 % en Algérie. Dans ces pays, l'indicateur mesurant la peur de l'échec, qui est une barrière à l'entrée dans l'activité entrepreneuriale connue, varie également. La peur de l'échec est relativement faible parmi la population adulte en Syrie (20 %), au Liban (26 %), et en Algérie (27 %), comparé à la moyenne des autres pays dans une phase de développement similaire (35 %). Cependant, en Palestine et au Yémen, plus de 40 % de la population adulte déclare que la peur de l'échec les empêcherait de créer une entreprise. La Jordanie est classée 17^e parmi les 22 économies axées sur l'efficacité avec un indicateur de 39 %, un score à peine supérieur à la moyenne pour cet ensemble de pays.

Parmi les pays du GEM-MOAN, l'Algérie se distingue comme ayant les attitudes les moins favorables à l'entrepreneuriat. Seuls 57 % des adultes algériens perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon

choix de carrière (contre plus de 80 % des adultes dans les autres pays du GEM-MOAN), seuls 58 % pensent que les entrepreneurs ont un statut et un niveau de considération élevés (plus de 75 % dans les autres pays du GEM-MOAN), et seuls 39 % déclarent découvrir régulièrement des histoires d'entrepreneurs brillants dans les médias publics (le troisième niveau le plus bas parmi les 55 pays du GEM). Ensemble, ces indicateurs suggèrent une culture d'entrepreneuriat beaucoup plus faible dans la société algérienne. En outre, l'Algérie possède le plus faible pourcentage d'adultes qui pensent posséder les connaissances et les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise.

Même si les Yéménites sont globalement en plein accord avec ces affirmations concernant le contexte culturel pour l'entrepreneuriat, et ont l'impression de posséder les connaissances et compétences requises (64 %), leur peur de l'échec est la plus élevée parmi les pays du GEM-MOAN (43 %) et très peu entrevoient de bonnes opportunités de création d'entreprise dans les six prochains mois (14 %). En Palestine, 88 % des adultes perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, mais moins s'accordent à dire que les entrepreneurs ont un statut élevé, et seulement 56 % estiment avoir les connaissances et compétences requises. Au Liban, un pourcentage similaire d'adultes est d'accord avec les affirmations sur le choix de carrière et le statut, mais plus des trois quarts estiment disposer des capacités adéquates pour démarrer une entreprise. Les Marocains expriment des niveaux très élevés d'accord avec les indicateurs relatifs aux contextes culturel et personnel.

Le niveau d'intention de créer une entreprise est très similaire à travers les différents pays (de 26 % à 29 %), à l'exception de la Syrie où ce taux est deux fois plus élevé. Les facteurs les plus importants de création d'une entreprise semblent être la croyance portant sur les connaissances, les compétences et l'expérience requises, associée à l'intention de démarrer une entreprise. Les taux d'intention augmentent avec la participation à une formation à la création, mais les taux d'incidence de formation de la population adulte sont très faibles. Certains groupes démographiques présentent des taux plus élevés d'intention que les autres : les hommes, les personnes plus instruites, les ménages à revenu élevé, les personnes travaillant déjà, et les personnes travaillant dans de grandes ou petites entreprises privées. Les femmes au foyer ont tendance à avoir des taux d'intention très faibles, et les femmes présentent également une plus grande peur de l'échec et ont moins confiance en leurs capacités à créer une entreprise que les hommes. Ces indicateurs de perception et d'attitude entrepreneuriale prendront plus d'importance au fil des enquêtes GEM. Les prochaines enquêtes annuelles devraient permettre de suivre les changements progressifs qui pourraient être liés aux changements des taux d'activité entrepreneuriale.

Les implications et orientations politiques

Sur le long terme, l'analyse des données GEM a permis d'identifier un certain nombre de facteurs qui contribuent à expliquer les différences nationales au niveau des taux d'activité entrepreneuriale. Ces facteurs sont principalement la structure par âge de la population, la répartition de la population en fonction des niveaux d'éducation et de revenu du ménage, et le niveau de participation des femmes. À ces égards pour l'entrepreneuriat, les pays du GEM-MOAN sont soit favorisés, soit défavorisés.

Ils sont avantagés en ce sens qu'une part importante de leur population a moins de 25 ans. Sachant que les futurs entrepreneurs seront issus de ce groupe d'âge, il est primordial de promouvoir un esprit entrepreneurial plus fort et de soutenir le développement de leurs compétences entrepreneuriales pour accroître la création d'entreprises.

À l'inverse, ils sont désavantagés en ce sens qu'une forte proportion de leur population présente des niveaux d'éducation, de revenu du ménage, et de formation à la création d'entreprise faibles. Par

conséquent, les efforts actuels visant à élever le niveau moyen d'éducation de la population sont susceptibles d'influencer favorablement le niveau d'activité entrepreneuriale, et la qualité des nouvelles entreprises. Pour augmenter le niveau de compétence entrepreneuriale de la population de la région MOAN, les gouvernements doivent élaborer et mettre en oeuvre des modules ou des cours d'entrepreneuriat adaptés à l'âge des élèves à tous les niveaux du système éducatif. Les politiques nationales, visant à réduire les inégalités de revenus et améliorer le niveau d'égalité pour l'accès aux opportunités et aux ressources, auraient aussi probablement un impact positif sur les niveaux de création d'entreprises, ce qui contribuerait à la croissance économique et au progrès social.

En outre, les pays du GEM-MOAN sont défavorisés au niveau des taux d'activité entrepreneuriale qui présentent un écart entre les sexes, l'un des plus élevés de tous les pays du GEM. Cette situation est liée à la part plus faible des femmes dans la population active globale (également l'une des plus faibles au monde), et se traduit par un niveau de confiance des femmes - en leurs connaissances, compétences et expérience nécessaires pour démarrer une entreprise - beaucoup plus faible que celui des hommes. Les gouvernements devraient s'engager à accroître le rôle des femmes sur le marché du travail, et à soutenir le développement des entreprises créées par des femmes, en encourageant la sensibilisation au choix ; en fournissant des formations, des conseils et des services de mentorat ; et en s'intéressant aux obstacles bien connus que peuvent rencontrer les femmes pour obtenir des financements pour leurs projets professionnels.

Pour faire face au faible niveau d'innovation des entreprises naissantes, des actions améliorant la capacité des entrepreneurs à reconnaître un éventail plus large d'opportunités professionnelles sont nécessaires. Cela pourrait se faire en améliorant l'accès aux programmes d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat, aux services de conseils professionnels, aux informations sur les marchés et aux dernières technologies, ce qui entraînerait probablement plus d'innovation dans la nature des entreprises en phase de lancement. Compte tenu de la faible utilisation des programmes gouvernementaux, des banques et des sociétés de capital-risque en tant que sources de financement dans la plupart des pays du GEM-MOAN, l'accès au financement est un domaine où l'action politique est nécessaire. Il est également important d'améliorer l'accès à une assistance et à des conseils professionnels, en établissant notamment des services d'aide à la création d'entreprise en milieu urbain et rural, et en facilitant la communication entre les entrepreneurs naissants et des conseillers professionnels.

Les trois grandes orientations stratégiques relatives aux résultats du GEM sont les suivantes :

1. Encourager plus de gens à s'impliquer dans le processus de création d'entreprises en augmentant la fréquence de la couverture médiatique des expériences probantes de création d'entreprises ; en continuant à investir dans les efforts visant à améliorer l'accès à l'enseignement secondaire et post-secondaire ; en intégrant un cursus d'entrepreneuriat à l'ensemble du système éducatif ; en promouvant l'entrepreneuriat chez les étudiants universitaires en ajoutant des cours pertinents dans toutes les disciplines et en proposant des activités extrascolaires relatives à l'entrepreneuriat ; en promouvant parmi la population féminine l'entrepreneuriat comme une option, en association avec d'importants efforts pour accroître leur participation dans la population active en général ; et en mettant en oeuvre des mesures visant à créer les conditions qui convertiront l'intention de démarrer une entreprise en action.
2. Faciliter la conversion des initiatives entrepreneuriales en véritables startups, en développant une assistance pratique pour les entreprises en démarrage (centres d'entreprises, services consultatifs) afin de les aider à réaliser une exploitation rentable ou à s'arrêter avec des coûts

minimaux ; en élargissant l'accès aux investisseurs informels, au microcrédit, et à d'autres formes de financement ; en fournissant un accès à l'orientation entrepreneuriale et aux programmes de formation à la création d'entreprise, avec des efforts particuliers pour cibler les femmes ; et si possible, en assouplissant les restrictions et les coûts d'enregistrement d'une nouvelle entreprise.

3. Soutenir la survie et la croissance des jeunes et nouvelles entreprises afin qu'elles puissent s'implanter solidement sur le marché, en élargissant l'accès aux services de conseil, à l'assistance technique et au financement ; en promouvant l'utilisation des technologies les plus récentes ; et en facilitant le processus de sortie et la re-entrée des entreprises par des procédures simplifiées de déclaration et de fermeture d'entreprise.

La recherche GEM 2009 a fourni une importante base de données de référence pour les pays de la région MOAN, des preuves qui n'existaient pas jusqu'alors. Mais la construction d'une base de données longitudinale permettant la surveillance des changements au fil du temps reste la valeur ultime des études GEM. Les enquêtes annuelles au sein de la population adulte et basées sur le protocole GEM sont recommandées, y compris le financement du travail accompli par les équipes nationales GEM dans les pays concernés, à savoir la conduite d'enquêtes annuelles sur la population et des évaluations des Conditions-cadre entrepreneuriales (EFC), afin d'élaborer un ensemble complet de données probantes pour conduire à des mesures de programme et politiques plus efficaces. Les chercheurs de la région devraient être davantage encouragés à explorer d'autres thèmes de recherche découlant de ces conclusions, et à produire plus d'analyses à partir du vaste ensemble de données.

Le processus de réalisation du projet GEM-MOAN a démontré le potentiel et l'importance d'inciter les réseaux de chercheurs de toute la région à se concentrer sur ce nouveau domaine d'investigation, ce qui a renforcé les capacités de recherche dans le domaine et soutenu un forum d'échange et de collaboration de recherche. Les résultats de la recherche apportent une contribution unique et précieuse aux processus d'élaboration des politiques des gouvernements nationaux, et aux organisations de développement.

PARTIE 1

Chapitre 1. Vue d'ensemble des taux d'activité entrepreneuriale dans les pays de la région MOAN

Introduction au Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Les économistes et les chercheurs s'accordent largement sur l'importance de l'entrepreneuriat pour le développement économique. Les entrepreneurs économiques guident et modèlent l'innovation, accélèrent les changements structurels dans l'économie, et intensifient le niveau d'activité concurrentielle, contribuant ainsi à la productivité. La fonction des entrepreneurs sociaux dans l'économie sociale est similaire, complétant les besoins sociaux laissés vides ou mal comblés par les entreprises et les gouvernements. La contribution spécifique des entrepreneurs à une économie varie selon le stade de développement économique, un bref aperçu du rôle de l'entrepreneuriat dans les différentes phases du développement économique étant fourni dans l'encadré 1.

Les analyses traditionnelles de la croissance économique et de la compétitivité ont tendance à négliger le rôle joué par les nouvelles et petites entreprises dans les économies nationales. Le projet de recherche GEM vise à combler cette lacune en matière de connaissances, et ses trois objectifs principaux consistent à :

- Mesurer les différences nationales au niveau de l'activité entrepreneuriale précoce ;
- Dévoiler les facteurs déterminant les niveaux nationaux d'activité entrepreneuriale ; et
- Identifier les politiques susceptibles d'accroître le niveau national d'activité entrepreneuriale.

Le cadre et le modèle conceptuel du GEM

Afin de comprendre le rôle de l'activité entrepreneuriale dans la croissance économique d'un pays, le projet GEM adopte une approche globale, incluant l'examen des différents types et phases d'entrepreneuriat. Le cadre conceptuel est basé sur le modèle théorique illustré par la figure 1. De toute évidence, les principales caractéristiques du contexte social, culturel, politique et économique d'un pays, ainsi que la composition des conditions-cadre, ont un impact significatif sur le développement du secteur entrepreneurial. Au niveau national, le modèle GEM soutient qu'un ensemble différent de conditions-cadre s'appliquent à stimuler de nouvelles activités entrepreneuriales, par rapport aux conditions-cadres s'appliquant aux entreprises établies. Le modèle reflète également une vue à multiples facettes de la nature de l'entrepreneuriat, et reconnaît que les conditions contextuelles et cadre affectent les trois principales composantes de l'entrepreneuriat : les attitudes, l'activité, et les aspirations. C'est l'interaction dynamique de ces conditions contextuelles et cadre avec le comportement entrepreneurial d'une société qui produit de nouvelles activités économiques et socialement utiles, générant ainsi des emplois et de la richesse. Cette conceptualisation développe la pensée économique traditionnelle selon laquelle l'emploi et les richesses sont créés essentiellement par des succursales et des entreprises établies (plus importantes).

Encadré 1. Le rôle de l'entrepreneuriat dans les différentes phases du développement économique⁷

L'entrepreneuriat dans les économies axées sur les ressources

Les pays ayant un faible niveau de développement économique présentent généralement un secteur agricole important, celui-ci fournissant des moyens de subsistance à la majorité de la population, qui pour la plupart vit encore à la campagne. Cette situation évolue car l'activité industrielle commence à se développer, souvent autour de l'extraction des ressources naturelles, déclenchant la croissance économique, et incitant la population agricole excédentaire à migrer vers les secteurs d'extraction et émergents à forte intensité d'échelle, souvent situés dans des régions spécifiques. Dans les agglomérations régionales, l'offre de main d'oeuvre excédentaire nourrit l'entrepreneuriat de subsistance, car les travailleurs excédentaires cherchent à se créer des opportunités professionnelles pour gagner leur vie.

L'entrepreneuriat dans les économies axées sur l'efficacité

À mesure que le secteur industriel se développe, des institutions commencent à émerger pour soutenir une industrialisation croissante et une productivité plus élevée grâce à des économies d'échelle. En règle générale dans les économies à forte intensité d'échelle, les politiques nationales façonnent leurs nouvelles institutions économiques et financières en faveur des grandes entreprises nationales. La productivité croissante contribuant à la formation du capital financier, des niches peuvent apparaître dans les chaînes d'approvisionnement industrielles auxquelles répondent ces prestataires de service. Combiné avec l'ouverture d'une offre indépendante de capital financier par le secteur bancaire émergent, cela stimule les possibilités de développement de petites et moyennes entreprises dans les secteurs de fabrication. Ainsi, dans une économie d'échelle à forte intensité, on pourrait s'attendre à ce que l'activité industrielle de subsistance diminue progressivement pour faire place à un secteur émergent de fabrication à petite échelle.

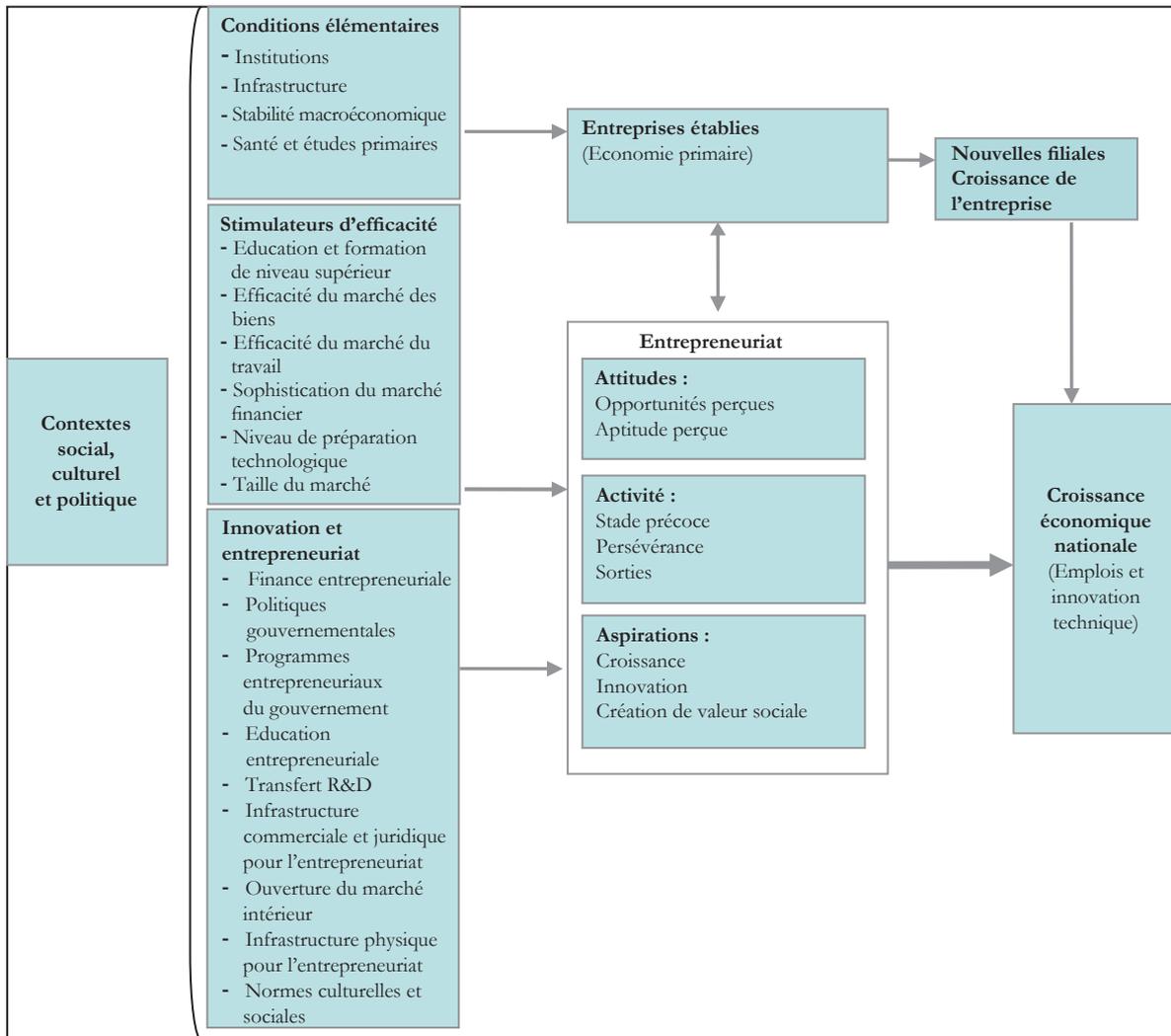
L'entrepreneuriat dans les économies axées sur l'innovation

En considérant le développement d'une économie et l'accroissement de sa richesse, on pourrait s'attendre à ce que l'accent mis sur l'activité industrielle soit transféré progressivement vers un secteur des services en expansion pouvant répondre aux besoins d'une population de plus en plus riche, et fournir des services normalement attendus dans une société ayant des revenus élevés. Le secteur industriel devient plus diversifié et sophistiqué, et cette évolution est généralement associée à l'augmentation de la recherche et du développement, et à l'intensité des connaissances. En effet, les institutions produisant des connaissances prennent de la vitesse et ouvrent la voie à l'activité entrepreneuriale innovante à la recherche d'opportunités pour concurrencer des prestataires historiques établis dans l'économie. Souvent, les petites entreprises tirent partie de gains de productivité innovants par rapport aux prestataires plus importants, ce qui leur permet de fonctionner comme des « agents de destruction créatrice ». Dans la mesure où les institutions économiques et financières créées pendant la phase à forte intensité d'échelle de l'économie sont en mesure d'accueillir et de soutenir l'activité entrepreneuriale à la recherche d'opportunités, les sociétés entrepreneuriales innovantes apparaissent comme des moteurs importants de la croissance économique et de la création de richesses.

Basé sur une explication proposée par Bosma et Levie (2010, p. 9).

⁷ La catégorisation des économies axées sur les ressources, l'efficacité et l'innovation est une conceptualisation du Forum économique mondial (Porter et al. 2002). Les économies axées sur les ressources sont généralement à un niveau inférieur de développement économique, rivalisent sur la base des dotations de facteurs (principalement la population active non qualifiée et les ressources naturelles), et sont caractérisées par des salaires et une productivité faibles. À mesure que le niveau des salaires augmente avec le développement avancé, les pays passent à une phase axée sur l'efficacité, au cours de laquelle ils développent des procédés de production plus efficaces et améliorent la qualité du produit. Leur compétitivité est motivée par l'enseignement supérieur et la formation, des marchés du travail fonctionnant bien, des biens et des marchés financiers efficaces, et l'absorption de la technologie. Dans la phase du développement axée sur l'innovation, les pays sont en mesure de maintenir des salaires et des niveaux de vie élevés en rivalisant sur la base de l'innovation. Les entreprises emploient les procédés les plus avancés pour créer des produits nouveaux et différents pour des clients plus sophistiqués. Le GEM a adopté cette classification pour regrouper les pays participant aux enquêtes annuelles du GEM, la considérant comme un moyen utile de faire des comparaisons entre des pays à différents stades de développement.

Figure 1. Le modèle GEM conceptuel



Source : *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Rapport mondial*, p. 12.

La composante « attitudes entrepreneuriales » du modèle GEM évalue dans quelle mesure les adultes perçoivent l'existence d'opportunités intéressantes de création d'entreprise ; à quel degré ils relient un statut élevé aux entrepreneurs ; le niveau de risque qu'ils seraient prêts à supporter pour lancer une entreprise ; et les perceptions de leurs propres compétences, connaissances et expérience dans la création d'entreprise. Les attitudes entrepreneuriales sont importantes car elles expriment les sentiments généraux de la population envers les entrepreneurs et l'entrepreneuriat. Les pays ont besoin de personnes qui peuvent reconnaître les opportunités professionnelles et perçoivent posséder les compétences nécessaires pour exploiter ces opportunités. En outre, si les attitudes nationales envers l'entrepreneuriat sont positives, cela générera un soutien culturel, de l'aide, des ressources financières, et les avantages des réseaux pour les entrepreneurs établis et les futurs créateurs d'entreprise.

L'activité entrepreneuriale peut prendre de nombreuses formes et s'avère meilleure en tant que processus qu'en tant qu'événement. Le GEM mesure les intentions entrepreneuriales ; l'activité entrepreneuriale naissante, nouvelle et établie ; et l'activité discontinue. L'examen des multiples composantes de l'activité entrepreneuriale permet d'explorer les dimensions du processus entrepreneurial à travers les pays, à différentes phases du développement économique national. Par exemple, l'activité

entrepreneuriale nouvelle devrait être élevée dans les économies axées sur les ressources, principalement parce qu'une grande partie de celle-ci est motivée par la nécessité économique. Dans les économies axées sur l'innovation, la part de l'entrepreneuriat axé sur les opportunités devrait être plus élevée que dans les économies basées sur les ressources et l'efficacité. En outre, l'activité entrepreneuriale varie selon le secteur industriel ; la taille de l'équipe fondatrice ; et en termes de démographie relative aux fondateurs, comme le genre, l'âge et l'éducation.

Les aspirations entrepreneuriales reflètent la nature qualitative de l'activité entrepreneuriale. Par exemple, les entrepreneurs diffèrent dans leurs aspirations à introduire de nouveaux produits et processus de production, à dialoguer avec les marchés étrangers, à développer une organisation importante, et à financer la croissance avec des capitaux extérieurs. Si elles se réalisent, leurs aspirations peuvent affecter de manière significative l'impact économique de l'activité entrepreneuriale. L'innovation relative aux produits et processus, l'internationalisation, et l'ambition visant une croissance élevée, sont considérées comme des caractéristiques typiques d'un entrepreneuriat très ambitieux. Le GEM a instauré des mesures pour saisir ces aspirations.

Comment le GEM mesure-t-il l'activité entrepreneuriale?

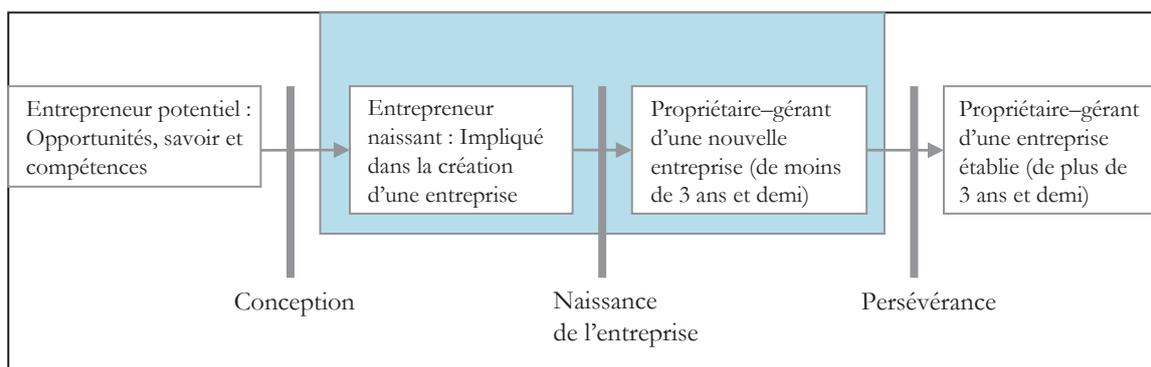
L'entrepreneuriat est un phénomène complexe. Pour l'évaluer, le GEM adopte une vision élargie de l'entrepreneuriat et se concentre sur le rôle joué par les individus dans le processus entrepreneurial. Contrairement à la plupart des ensembles de données sur l'entrepreneuriat, qui ont tendance à mesurer les entreprises les plus nouvelles et les plus petites par le biais des données des entreprises fournies sur les formulaires d'enregistrement des (nouvelles) entreprises, le GEM étudie le comportement des personnes effectivement impliquées dans le processus de création et de gestion de nouvelles entreprises, ainsi que les caractéristiques de leurs nouvelles entreprises. Le GEM estime que toute personne impliquée dans tout comportement lié à la création d'une nouvelle entreprise, quelle soit modeste ou non, a un impact sur le niveau national d'entrepreneuriat.

Une autre caractéristique importante de la recherche GEM est la vue du processus d'entrepreneuriat. Le GEM observe les actions des entrepreneurs se situant à différents stades du processus de création et de maintien d'une entreprise (Figure 2). La première étape est la participation active au processus de démarrage⁸, la deuxième est la propriété et la gestion d'une nouvelle entreprise de moins de 42 mois⁹, et la troisième est la propriété et la gestion d'une entreprise établie depuis plus de 42 mois. La recherche identifie également les entrepreneurs potentiels, c'est-à-dire les adultes au sein de la population qui ont l'intention de créer une entreprise au cours des trois prochaines années. Des définitions précises de ces étapes, ainsi que la terminologie GEM pour d'autres indicateurs relatifs à l'activité et aux attitudes entrepreneuriales, et aux aspirations sont incluses dans l'annexe 1.

8 Le paiement d'un salaire à toute personne pendant plus de trois mois, y compris les propriétaires, est considéré par le GEM comme la « naissance » d'une entreprise réelle. Les personnes qui engagent activement des ressources pour démarrer une entreprise qu'ils s'attendent de posséder, mais qui n'ont pas atteint cet événement de « naissance », sont qualifiées « d'entrepreneurs naissants ».

9 La valeur limite de 42 mois a été choisi sur une combinaison de motifs théoriques et opérationnels. La plupart des nouvelles entreprises ne survivent pas au-delà de trois à quatre ans, donc les entreprises ayant survécu plus de 42 mois ont survécu au handicap de la nouveauté. C'est la raison principale du choix de 42 mois comme période de coupure, mais les questions opérationnelles ont également été prises en considération (Reynolds et al. 2005).

Figure 2. Le processus entrepreneurial et les définitions opérationnelles du GEM



Source : *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Rapport mondial*, p. 14.

Les taux de prévalence dans la population adulte des entrepreneurs naissants et propriétaires d'entreprises nouvelles, une fois rassemblés, donnent naissance à l'indicateur GEM de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) d'un pays. Cet indicateur représente l'activité dynamique des nouvelles entreprises, démontrant l'étendue de l'expérimentation par une population nationale de nouveaux modèles économiques. Les taux élevés de propriété d'une entreprise établie peuvent indiquer des conditions positives pour la survie des entreprises, mais ce n'est pas toujours le cas. Si un pays présente un niveau élevé d'entrepreneuriat établi, combiné à un faible niveau d'activité entrepreneuriale à un stade précoce, cela indique une activité entrepreneuriale peu dynamique. La recherche GEM identifie également les individus dans la population adulte qui ont cessé l'activité de leur entreprise au cours des 12 derniers mois, certains pouvant réintégrer le processus entrepreneurial par la suite.

L'APS (Enquête sur la population adulte) est le principal outil de recherche du GEM. Il s'agit d'une étude approfondie portant sur au moins 2 000 adultes dans chaque pays (sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif des 18–64 ans), et administrée au moyen des meilleures techniques pratiques d'enquête en sciences sociales. Pour assurer la cohérence et la comparabilité entre les pays, chaque pays conduit la même enquête sur la population adulte, à la même période de l'année, en utilisant les méthodes approuvées par le GEM. Les enquêtes nationales sont ensuite harmonisées en un seul ensemble de données maître. L'APS recueille les informations sur le pourcentage de la population qui : (1) est engagée dans des activités de création d'une entreprise (entrepreneurs naissants) ; (2) est impliquée en tant que propriétaire d'une nouvelle entreprise de moins de 42 mois ; (3) possède une entreprise établie depuis plus de 42 mois ; (4) a possédé dans le passé une entreprise mais a interrompu son activité pour une raison quelconque (entrepreneurs sortants) ; ou (5) a investi dans l'entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années (investisseurs informels). Les taux (1) et (2) sont combinés pour produire l'Indice d'Activité entrepreneuriale totale (TEA) utilisé pour classer les pays participants selon leur niveau d'activité entrepreneuriale à un stade précoce, et combinés avec (3) pour produire un score mesurant le niveau global d'activité entrepreneuriale.

L'APS recueille également des informations provenant de l'échantillon total sur leurs perceptions d'opportunités d'activité entrepreneuriale offertes, leurs compétences pour exploiter ces opportunités, leurs opinions sur les valeurs sociales en faveur de l'entrepreneuriat dans leur société, etc. Les données démographiques sur le genre, l'âge, le niveau d'éducation, le statut professionnel, le revenu annuel du ménage, et la répartition urbaine-rurale des répondants à l'enquête, permettent de déterminer le profil socio-économique des entrepreneurs naissants, des nouveaux entrepreneurs, des entrepreneurs établis et des non-entrepreneurs, ainsi que l'influence des attitudes, des aspirations, et des données démographiques sur l'activité entrepreneuriale. Les caractéristiques des entreprises en cours de lancement par des entrepreneurs naissants et nouveaux, ou gérées par des entrepreneurs établis, sont également explorées (secteur, emploi, innovation, utilisation de technologies, localisation de la base de clients, prévisions de croissance, etc.), ainsi que le soutien financier et non-financier qui pourrait être mis à leur disposition.

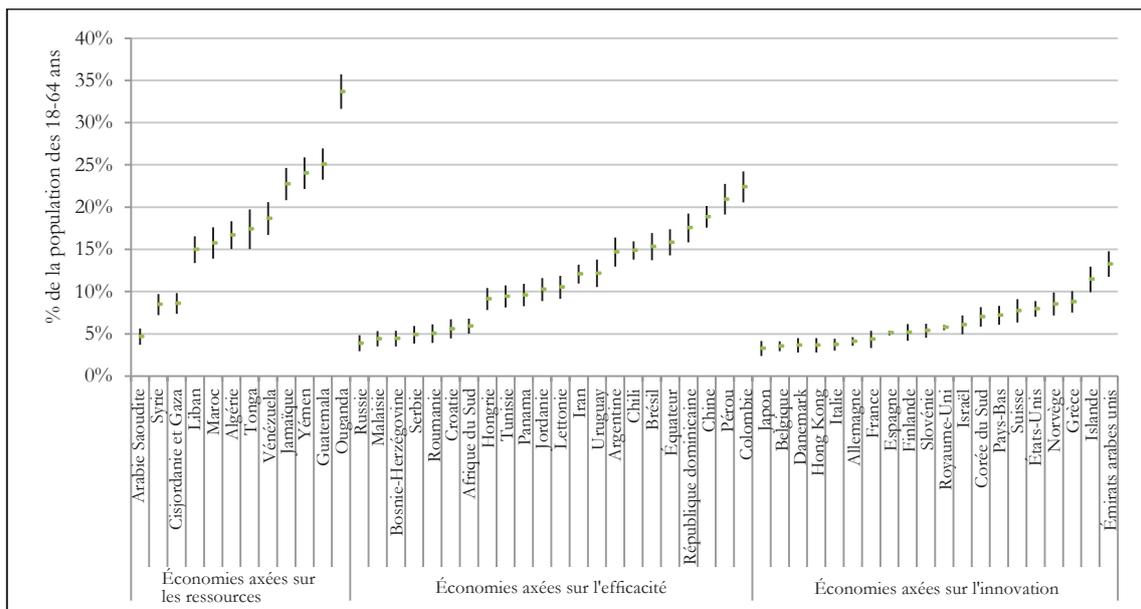
L'approche harmonisée de la recherche GEM permet des comparaisons uniques et fiables entre les pays. Les données GEM permettent aux gouvernements et aux autres acteurs de comprendre plus précisément qui sont les créateurs d'entreprise, quels sont les types d'entreprise, pourquoi certaines personnes démarrent leur entreprise et d'autres pas, et les résultats, offrant ainsi un aperçu précieux fondé sur des preuves pour l'élaboration des politiques.

Les taux d'activité entrepreneuriale dans les pays de la région MOAN dans le contexte mondial

Selon la définition du GEM, l'entrepreneuriat à un stade précoce inclut les adultes entrepreneurs actifs qui se trouvent en phase de création d'une entreprise qu'ils possèdent (en tout ou partie) et/ou qui sont actuellement propriétaires et gèrent une jeune entreprise. Cette section présente les résultats de l'APS concernant ces adultes entrepreneurs actifs dans la région MOAN dans le contexte mondial. Comme point de référence, les principaux résultats des indicateurs clés des taux d'activité entrepreneuriale, pour les 55 pays participants au GEM 2009, sont présentés dans le tableau 1. Les pays du GEM sont regroupés selon leur phase de développement économique pour faciliter les comparaisons entre les pays se situant à des phases similaires ou différentes.

Le tracé du taux de TEA pour chaque pays du GEM 2009 est disponible à la figure 3. Parmi les économies axées sur les ressources, l'Arabie saoudite possède le taux de TEA le plus bas (4,7 % de la population adulte est activement impliquée dans la création d'une nouvelle entreprise ou possède une jeune entreprise de moins de trois ans et demi), et l'Ouganda le taux de TEA le plus élevé (33,6 %). Parmi les économies axées sur l'efficacité, la Russie présente le taux de TEA le plus bas (3,9 %) et la Colombie le plus élevé (22,4 %). Parmi les économies axées sur l'innovation, le Japon possède le taux de TEA le plus bas (3,3 %) et les Émirats arabes unis le plus élevé (13,3 %). En général, les pays de la région MOAN ont tendance à se classer dans la fourchette basse des économies axées sur les ressources, ou dans la fourchette moyenne des économies axées sur l'efficacité.

Figure 3. L'activité entrepreneuriale de 55 pays selon leur phase de développement économique



Source : *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Rapport mondial*, p. 22.

Note : les barres verticales indiquent les intervalles de confiance à 95%. Le point médian représente la moyenne.

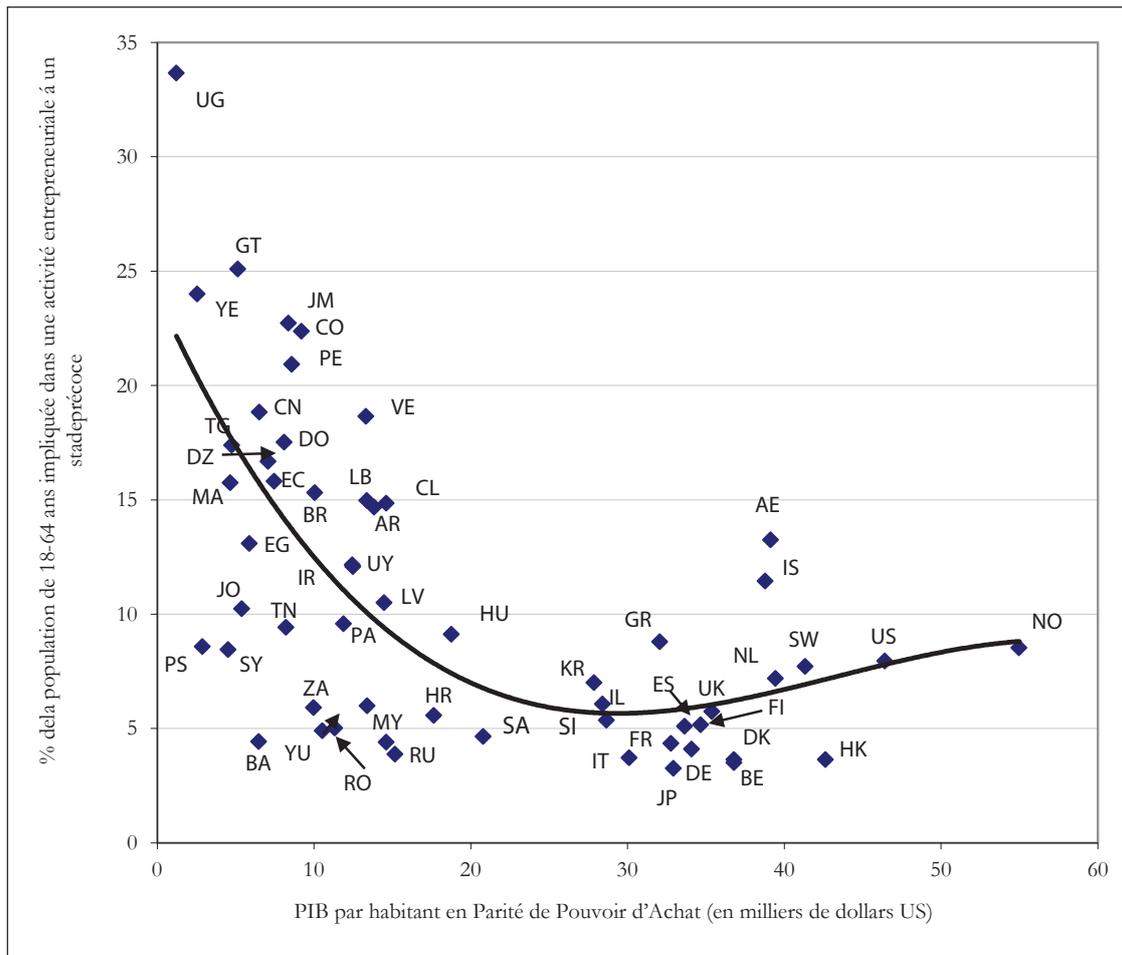
Tableau 1. L'activité entrepreneuriale de 55 pays du GEM selon leur phase de développement économique

	Taux d'entrepreneuriat naissant (%)	Taux de propriété d'une nouvelle entreprise (%)	Activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) (%)	Taux de propriété d'une entreprise établie (%)	Activité entrepreneuriale discontinue (%)	Motivé par la nécessité (% de TEA)
Économies axées sur les ressources						
Algérie (DZ)	11,3	5,6	16,7	4,7	7,9	18
Guatemala (GT)	17,1	12,2	26,8	3,3	6,0	23
Jamaïque (JM)	13,0	10,6	22,7	16,3	10,7	33
Liban (LB)	6,7	8,8	15,0	16,0	4,6	18
Maroc (MA)	6,9	9,4	15,8	15,2	3,7	25
Arabie Saoudite (SA)	2,9	1,9	4,7	4,1	2,9	12
Syrie (SY)	3,4	5,1	8,5	6,7	7,4	37
Tonga (TO)	6,5	11,1	17,4	2,3	3,6	33
Ouganda (UG)	12,4	22,7	33,6	21,9	24,2	45
Venezuela (VE)	13,3	5,4	18,7	6,5	3,0	32
Cisjordanie et Gaza (PS)	3,0	5,9	8,6	6,9	7,1	37
Yémen (YE)	22,8	1,2	24,0	2,9	2,0	35
<i>Moyenne (non pondérée)</i>	<i>9,9</i>	<i>8,3</i>	<i>17,7</i>	<i>8,9</i>	<i>6,9</i>	<i>29,0</i>
Économies axées sur l'efficacité						
Argentine (AR)	6,1	9,3	14,7	13,5	6,2	47
Bosnie-Herzégovine (BA)	3,1	1,3	4,4	3,9	3,1	39
Brésil (BR)	5,8	9,8	15,3	11,8	4,0	39
Chili (CL)	9,6	5,6	14,9	6,7	6,4	25
Chine (CN)	7,4	11,8	18,8	17,2	6,6	48
Colombie (CO)	15,0	8,0	22,4	12,6	7,1	34
Croatie (HR)	3,5	2,2	5,6	4,8	3,9	37
République dominicaine (DO)	8,8	9,2	17,5	11,4	12,9	34
Équateur (EC)	6,3	9,7	15,8	16,1	6,0	32
Hongrie (HU)	5,4	3,7	9,1	6,7	3,2	24
Iran (IR)	8,2	4,1	12,0	6,5	6,0	35
Jordanie (JO)	5,9	4,9	10,2	5,3	6,8	28
Lettonie (LV)	5,3	5,4	10,5	9,0	3,3	32
Malaisie (MY)	1,7	2,7	4,4	4,3	2,7	25
Panama (PA)	6,2	3,5	9,6	4,2	1,4	24
Pérou (PE)	16,1	5,1	20,9	7,5	7,1	28
Roumanie (RO)	2,8	2,3	5,0	3,4	3,6	34
Russie (RU)	1,8	2,3	3,9	2,3	2,2	29
Serbie (RS)	2,2	2,8	4,9	10,1	1,9	41
Afrique du Sud (ZA)	3,6	2,5	5,9	1,4	4,2	33
Tunisie (TN)	2,2	7,2	9,4	10,2	4,8	20
Uruguay (UY)	8,1	4,2	12,2	5,9	4,9	22
<i>Moyenne (non pondérée)</i>	<i>6,1</i>	<i>5,3</i>	<i>11,2</i>	<i>7,9</i>	<i>4,9</i>	<i>32</i>
Économies axées sur l'innovation						
Belgique (BE)	2,0	1,6	3,5	2,5	1,3	9
Danemark (DK)	1,6	2,0	3,6	4,7	1,1	7
Finlande (FI)	2,9	2,3	5,2	8,5	2,1	19
France (FR)	3,1	1,4	4,3	3,2	1,9	14
Allemagne (DE)	2,2	2,1	4,1	5,1	1,8	31
Grèce (GR)	4,5	4,7	8,8	15,1	2,6	26
Hong Kong (HK)	1,6	2,2	3,6	2,9	1,5	19
Islande (IS)	7,6	4,2	11,4	8,9	4,0	10
Israël (IL)	3,4	2,7	6,1	4,3	4,0	25
Italie (IT)	1,8	1,9	3,7	5,8	1,1	14
Japon (JP)	1,9	1,3	3,3	7,8	1,4	30
Corée (KR)	2,7	4,4	7,0	11,8	3,9	45
Pays-Bas (NL)	3,1	4,1	7,2	8,1	2,5	10
Norvège (NO)	5,0	3,9	8,5	8,3	3,7	9
Slovénie (SI)	3,2	2,1	5,4	5,6	1,3	10
Espagne (ES)	2,3	2,8	5,1	6,4	2,0	16
Suisse (CH)	4,3	3,5	7,7	8,4	2,1	7
Royaume-Uni (UK)	2,7	3,2	5,7	6,1	2,1	16
Émirats arabes unis (EAU)	6,5	7,4	13,3	5,7	6,5	9
États-Unis (US)	4,9	3,2	8,0	5,9	3,4	23
<i>Moyenne (non pondérée)</i>	<i>3,4</i>	<i>3,1</i>	<i>6,3</i>	<i>6,8</i>	<i>2,5</i>	<i>17</i>

Source : GEM APS, 2009.

Le GEM a constaté que l'examen de la relation entre les taux de TEA et le PIB par habitant est aussi une méthode utile pour comparer les pays selon le niveau d'activité entrepreneuriale. Ces dernières années, les études GEM ont noté que cette relation formait une courbe en U, qui continue à se manifester dans les données 2009, comme l'illustre la figure 4. Cette constatation peut s'interpréter de plusieurs manières, dont la suivante : les pays présentant des taux de TEA inférieurs à la courbe possèdent moins d'entrepreneurs naissants qu'attendu (par rapport à leur niveau de développement), et ceux présentant des taux de TEA supérieurs à la courbe en possèdent plus que prévu.

Figure 4. Les taux d'activité entrepreneuriale naissante et le PIB par habitant



Source : GEM APS et *World Economic Outlook* (FMI 2009b) pour le PIB par habitant.

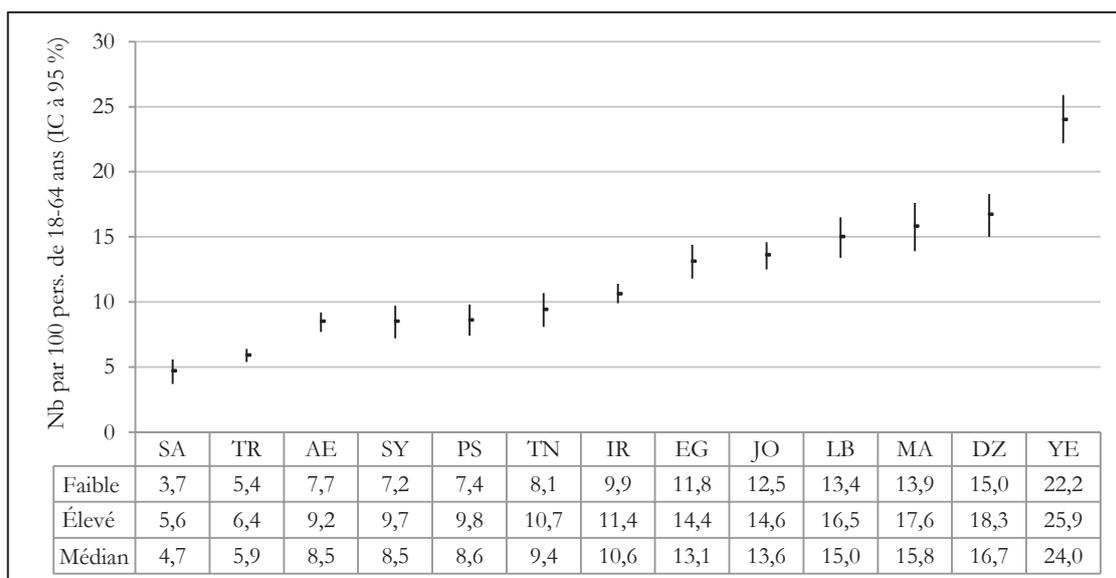
Le modèle de la figure 4 est expliqué dans le Rapport mondial GEM 2009 (Bosma et Levie 2010) de la manière suivante : dans les pays ayant de faibles niveaux de revenu par habitant, l'économie nationale est caractérisée par la prévalence de très nombreuses petites entreprises. Avec l'augmentation du revenu par habitant, l'industrialisation et les économies d'échelle permettent aux grandes entreprises établies de satisfaire la demande croissante des marchés en croissance, et d'accroître leur rôle relatif dans l'économie. Le rôle croissant des grandes entreprises peut s'accompagner d'une réduction du nombre de nouvelles entreprises, car un nombre croissant de personnes trouvent un emploi stable dans les grandes usines industrielles. Les pays s'enrichissant, le rôle joué par le secteur des entreprises peut augmenter, car plus nombreux sont les individus pouvant accéder aux ressources nécessaires pour créer leur propre entreprise dans des environnements à forte intensité de connaissances et offrant des opportunités multiples.

La dispersion des estimations de TEA autour de la courbe de corrélation indique que le niveau d'activité entrepreneuriale ne dépend pas seulement des différences de développement économique, mais aussi d'autres facteurs. Ces facteurs peuvent inclure la croissance démographique, qui peut stimuler la demande, et la densité des propriétaires-dirigeants existants qui servent de modèles entrepreneuriaux, et sont plus susceptibles de créer une entreprise que les autres individus. Les pays d'Europe de l'Est, avec des populations en baisse et une faible quantité de propriétaires-dirigeants comme héritage du communisme, sont regroupés sous la courbe de corrélation, tandis que les pays latino-américains, avec des taux de croissance démographique sains et une quantité plus importante de propriétaires d'entreprise, ont tendance à apparaître au-dessus de la courbe. Cependant, les caractéristiques institutionnelles, la démographie, la culture entrepreneuriale et le niveau de bien-être économique, façonnent également le paysage entrepreneurial d'un pays, souvent en lien étroit. Par exemple, les institutions nationales reflètent la culture nationale, car elles sont conçues pour formaliser les normes et les valeurs. La présence d'une stabilité macro-économique et politique, d'institutions solides, et de systèmes juridiques et réglementaires transparents, sont également des facteurs importants pour assurer la croissance.

Dans une telle analyse comparative, il est évident que la plupart des pays de la région MOAN occupent une position économique relativement modeste. Les économies en développement de la région MOAN, en particulier, ont de faibles taux de TEA pour des pays avec un tel niveau de développement, et le nombre d'entrepreneurs naissants y est inférieur aux prévisions. Le Liban, le Yémen et l'Algérie sont les seuls pays de la région MOAN situés au-dessus de la courbe de corrélation. Il s'agit d'une découverte potentiellement importante que ce rapport tente d'expliquer, même si une analyse de causalité dépasse son champ d'application. La position globale des pays de la région MOAN peut changer car ces pays évoluent vers la prochaine étape de leur développement économique. Les entrepreneurs peuvent jouer un rôle actif dans cette évolution, en parallèle des ajustements structurels, institutionnels, et culturels au niveau macro qui s'avèrent nécessaires.

La figure 5 présente un examen plus approfondi des taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce, dans les 13 pays de la région MOAN pour lesquels des données GEM existent. La médiane de ces taux varie de 4,7 pour 100 adultes en Arabie saoudite, à 24 pour 100 au Yémen.

Figure 5. Les taux de prévalence TEA actifs dans 13 pays de la région MOAN (2004–2009)

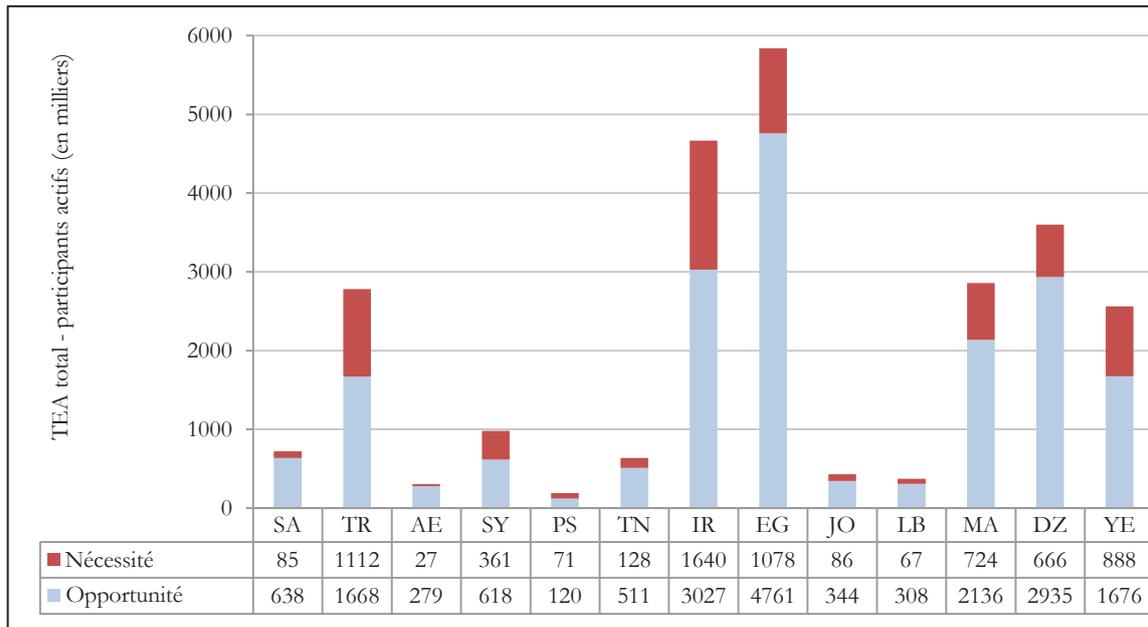


Source : Reynolds (2010).

Note : Les barres verticales indiquent les intervalles de confiance à 95%. Le milieu représente la médiane. Pour les pays participant au GEM pendant plus d'un an (la Turquie, la Jordanie et l'Iran), le taux de TEA est une moyenne de ces années combinées.

Cela représente un chiffre d'environ 26 millions d'entrepreneurs TEA actifs dans les 13 pays réunis. Comme prévu, les pays les plus peuplés présentent le plus grand nombre d'entrepreneurs TEA actifs : 5,9 millions en Égypte et 4,7 millions en Iran (Figure 6). Les pays moins peuplés avec des taux de prévalence élevés présentent aussi un grand nombre d'entrepreneurs TEA actifs : 3,6 millions en Algérie, 2,9 millions au Maroc, et 2,5 millions au Yémen. Mais dans l'ensemble des pays de la région MOAN, des dizaines de milliers de personnes sont impliquées dans le processus de création d'entreprise, et un nombre important d'individus ont choisi une option de carrière entrepreneuriale.

Figure 6. Les chiffres de participation TEA dans 13 pays de la région MOAN

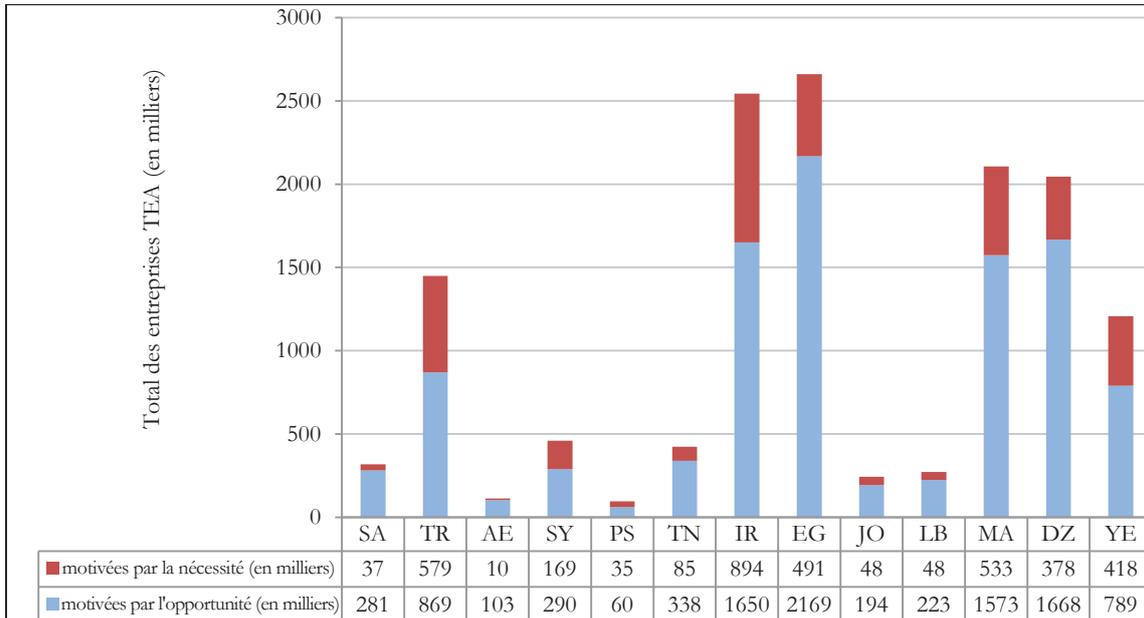


Source : Reynolds (2010).

Note : Les termes « nécessité » et « opportunité » ont trait à la motivation première d'implication dans une activité entrepreneuriale. Ces concepts seront présentés plus en détail dans le chapitre 2.

Le nombre d'entreprises naissantes et jeunes créées par des entrepreneurs à un stade précoce, seul ou en équipe de deux en moyenne, s'élève à près de 14 millions dans les 13 pays de la région MOAN (Figure7). Il convient de noter que l'étude GEM ne fait pas de distinction entre les entreprises formelles et informelles, ces estimations incluent donc les deux.

Figure 7. Estimation des entreprises créées par des entrepreneurs naissants dans 13 pays de la région MOAN



Source : Reynolds (2010).

Le chapitre 1 a décrit le projet GEM, ainsi que son modèle et son cadre conceptuels, et mis en évidence les indicateurs clés de l'activité entrepreneuriale pour les 55 pays du GEM participant au cycle de recherche GEM 2009. Il a également comparé globalement les pays de la région MOAN et présenté la dispersion considérable de ceux-ci. Le chapitre 2, quant à lui, présente les résultats portant sur la démographie des entrepreneurs naissants dans les pays de la région MOAN, et leurs motivations à s'impliquer dans une activité entrepreneuriale.

Chapitre 2. Les entrepreneurs de la région MOAN : qui sont-ils et à quoi ressemblent-ils ?

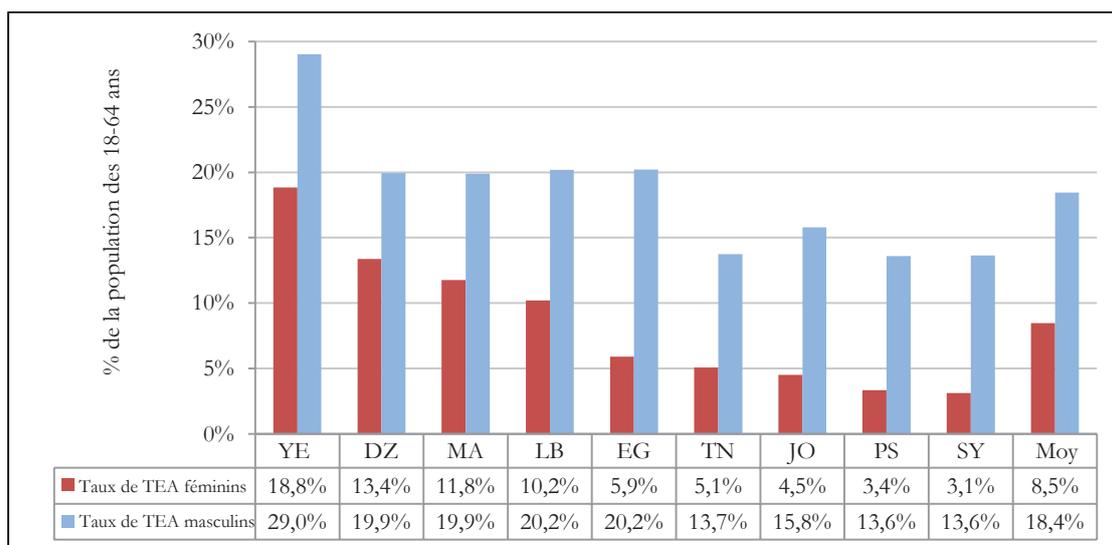
Qui sont les entrepreneurs naissants ?

Ce chapitre décrit les caractéristiques démographiques et économiques des entrepreneurs en phase de démarrage, et compare les profils des entrepreneurs à différentes phases de l'activité entrepreneuriale (les entrepreneurs naissants, les nouveaux propriétaires d'entreprise et les propriétaires d'entreprises établies). Il se concentre essentiellement sur les sept économies de la région MOAN couvertes par le projet pilote GEM-MOAN 2009 du CRDI : l'Algérie (DZ), la Jordanie (JO), le Liban (LB), le Maroc (MA), la Palestine (PS), la Syrie (SY), et le Yémen (YE). Dans certains cas, lorsque le CRDI a accès à des données GEM détaillées, des comparaisons sont faites avec d'autres pays de la région MOAN ayant participé au projet GEM. Des comparaisons sont également établies avec les 55 pays du GEM 2009.

Le genre et l'activité entrepreneuriale

Différents taux d'activité entrepreneuriale ont été présentés dans le tableau 1 et les figures 3 et 4 au chapitre 1. La figure 8, qui couvre neuf pays de la région MOAN, montre que dans ces pays, les hommes sont beaucoup plus susceptibles que les femmes de participer à une activité entrepreneuriale naissante. Le taux de TEA féminin moyen s'élève à 8,5 % par rapport au taux moyen masculin de 18,4 %, avec de grandes différences entre les pays. Les taux de TEA féminins les plus faibles se trouvent en Palestine et en Syrie, où un peu plus de 3 % des femmes âgées de 18 à 64 ans sont impliquées dans une activité entrepreneuriale précoce, et le plus élevé est au Yémen, où près de 19 % des femmes adultes sont impliquées.

Figure 8. Les taux de TEA et les questions de sexospécificité dans neuf pays de la région MOAN



Source : GEM APS, 2009 ; 2008 pour l'Égypte (EG).

Les écarts sexospécifiques les plus importants, avec des taux de TEA masculins trois à quatre fois supérieurs aux taux féminins, se trouvent en Syrie, en Palestine, en Jordanie et en Égypte (Tableau 2). Le rapport chute d'environ 4 à 1 en Syrie et en Palestine, qui présentent des taux de prévalence TEA globaux de moins de 9 pour 100 adultes ; et d'environ 1,5 à 1 en Algérie, au Yémen et au Maroc, dont les taux de prévalence globaux sont supérieurs à 15 pour 100 adultes. Ainsi, il apparaît qu'une plus grande participation des femmes à l'activité entrepreneuriale contribue à élever les niveaux globaux de création d'entreprise. La part des femmes dans le total des entrepreneurs naissants s'échelonne d'un sommet de près de 40 % en Algérie, au Yémen et au Maroc, à un taux inférieur à 20 % en Palestine et en Syrie.

Bien qu'historiquement, les études GEM nationales croisées montrent que les femmes présentent des taux de TEA plus faibles que les hommes (un modèle qui varie quelque peu selon la région et la phase de développement économique), il faut noter que la participation des femmes dans les pays de la région MOAN est plus faible que dans les pays à faible revenu d'Asie, d'Amérique latine, et dans les Caraïbes (où le rapport hommes/femmes est en moyenne de 1,4 pour 1) (Reynolds 2010).

Tableau 2. Les écarts sexospécifiques relatifs aux taux de TEA dans neuf pays de la région MOAN

Pays	Taux de prévalence TEA	Taux de prévalence TEA masculins	Taux de prévalence TEA féminins	Rapport hommes/femmes dans les taux	Part des femmes dans l'activité entrepreneuriale
	%	%	%		%
Yémen	24,0	29,0	18,8	1,5:1	38,6
Algérie	16,7	19,8	13,4	1,5:1	39,8
Maroc	15,8	19,9	11,7	1,7:1	38,1
Liban	15,0	20,2	10,2	2:1	35,6
Égypte	13,1	20,2	5,9	3,4:1	20,0
Tunisie	9,4	13,7	5,1	2,7:1	27,0
Jordanie	10,2	15,8	4,5	3,4:1	21,7
Palestine	8,6	13,6	3,4	4:1	19,0
Syrie	8,5	13,7	3,1	4,4:1	18,1
Moyenne (non pondérée)	13,5	18,4	8,5	2,2:1	28,6

Source : GEM APS, données pour 2009, 2008 pour l'Égypte.

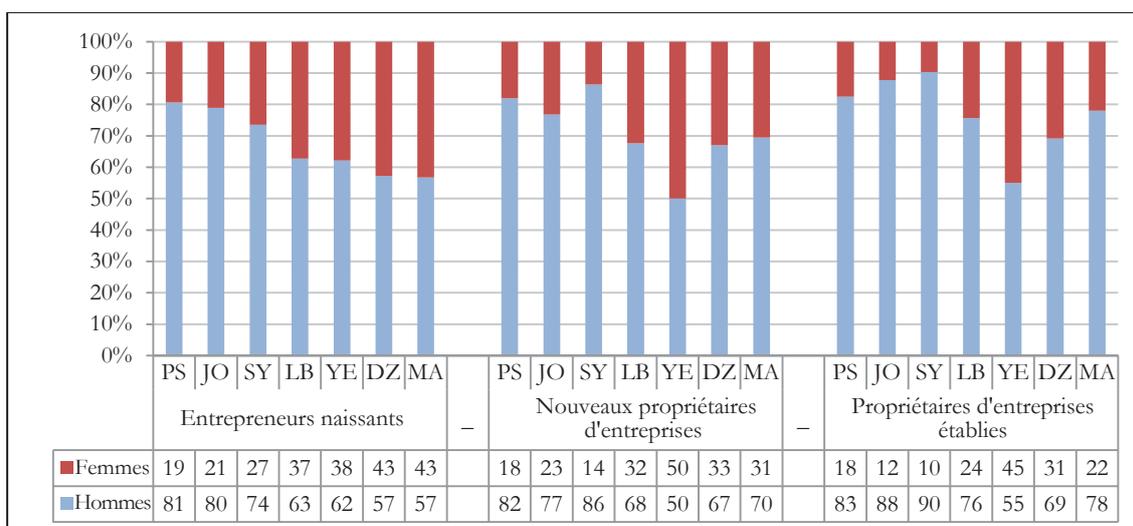
Les données GEM-MOAN suggèrent que l'écart sexospécifique, dans les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale, pourrait se réduire, à l'exception du Yémen. Le tableau 3 indique que le rapport hommes-femmes dans les taux de prévalence est beaucoup plus faible dans la phase naissante de l'activité, que dans la phase de propriété d'une entreprise établie, une situation assez flagrante en Jordanie et en Syrie. Toutefois, c'est plus en raison de la diminution des taux de prévalence masculins que de l'augmentation des taux de prévalence féminins au cours des trois phases de l'activité entrepreneuriale (de la phase de propriété d'une entreprise établie à la phase de démarrage). La Palestine en est un bon exemple : le taux de prévalence féminin décline dans la phase naissante de l'activité, mais la baisse des taux de prévalence masculins est encore plus importante. Le Liban constitue également un autre exemple : le rapport hommes-femmes dans les taux de prévalence chute de 3,4 à 1 pour les propriétaires d'entreprises établies, et de 1,8 à 1 pour les entrepreneurs naissants, principalement en raison de la baisse substantiellement plus importante des taux de prévalence masculins par rapport aux taux féminins (Une participation masculine de 25,3 % pour les propriétaires d'entreprises établies contre 8,8 % pour les entrepreneurs naissants, par rapport à une participation féminine de 7,5 % contre 4,8 %). En Syrie, le taux de participation des femmes augmente lors de la phase de démarrage, mais la différence dans les taux masculins est largement responsable de la réduction de l'écart sexospécifique.

Tableau 3. La réduction de l'écart sexospécifique dans les taux d'activité entrepreneuriale, dans sept pays du GEM-MOAN

	Taux de prévalence naissant			Taux de prévalence des nouveaux propriétaires d'entreprise			Taux de prévalence des propriétaires d'entreprises établies		
	Mascu-lin	Fémi-nin	Rapport hommes-femmes	Mascu-lin	Fémi-nin	Rapport hommes-femmes	Mascu-lin	Fémi-nin	Rapport hommes-femmes
	%	%		%	%		%	%	
Palestine	4,7	1,2	3,9:1	9,4	2,2	4,3:1	11,1	2,5	4,4:1
Jordanie	9,2	2,4	3,8:1	7,5	2,3	3,3:1	9,1	1,3	7:1
Syrie	4,9	1,8	2,7:1	8,7	1,4	6,2:1	11,9	1,3	9,2:1
Liban	8,8	4,8	1,8:1	12,4	5,5	2,3:1	25,3	7,5	3,4:1
Yémen	27,9	17,6	1,6:1	1,1	1,2	0,9:1	3,1	2,7	1,1:1
Algérie	12,8	9,7	1,3:1	7,4	3,7	2:1	6,4	2,9	2,2:1
Maroc	7,9	6,0	1,3:1	13,1	5,7	2,3:1	23,6	6,7	3,5:1

La conversion des taux d'activité entrepreneuriale en proportion d'entrepreneurs réels révèle que la part des femmes dans le total des entrepreneurs naissants ou jeunes, est généralement plus élevée que leur part dans le total des propriétaires d'entreprises établies (Figure 9), mais les seuls véritables progrès en matière de participation des femmes à l'activité entrepreneuriale au cours des trois phases se situent en Jordanie et en Algérie (où le progrès n'est pas aussi dépendant de ce qui arrive aux taux d'activité masculine).

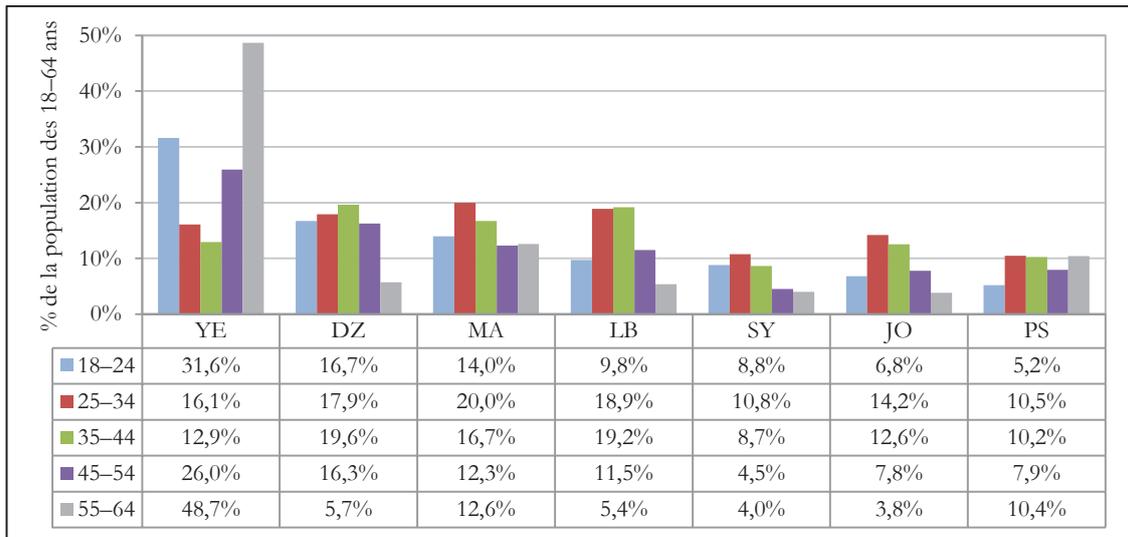
Figure 9. Les niveaux d'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes par phase



L'âge et l'activité entrepreneuriale

Des citoyens de tous âges sont impliqués dans une activité entrepreneuriale et dans des tentatives de création de nouvelles entreprises, mais les niveaux de participation tendent à diminuer dans les groupes plus âgés. Conformément à la tendance dans tous les pays du GEM, les taux de prévalence les plus élevés dans les pays du GEM-MOAN se retrouvent dans les groupes d'adultes âgés de 25-34 et 35-44 ans, même si leurs niveaux varient en fonction des pays (Figure 10). Le Yémen est la principale exception, avec les taux de TEA les plus élevés chez les groupes les plus jeunes et les plus âgés, ce qui peut refléter des niveaux élevés de chômage et de pauvreté, un manque de possibilités d'emploi, et l'absence de sécurité sociale pour les personnes approchant l'âge de la retraite. Sachant que les pays de la région MOAN ont les populations les plus jeunes de toutes les régions du monde, avec des millions de jeunes sur le point d'entrer sur le marché du travail au cours de la prochaine décennie, cela pourrait représenter un avantage entrepreneurial réel : un grand bassin émergent, source de futurs entrepreneurs.

Figure 10. Le taux de TEA par groupe d'âge



Les taux de TEA féminins ont tendance à suivre le même modèle général que les taux masculins, et les taux de TEA mixtes sont plus élevés dans les groupes des 25-34 et 35-44 ans (Tableau 4). Au Liban, en Syrie et en Jordanie, les femmes de 35-44 ans présentent cependant le taux de TEA le plus élevé, tandis que pour les hommes, le taux le plus élevé concerne le groupe d'âge des 25-34 ans. Le seul cas où les femmes présentent un taux de TEA plus élevé que les hommes se retrouve au Yémen pour le groupe d'âge des 35-44 ans. Le Yémen est également le seul pays où le taux de TEA féminin le plus élevé des femmes concerne les femmes les plus jeunes (18-24 ans).

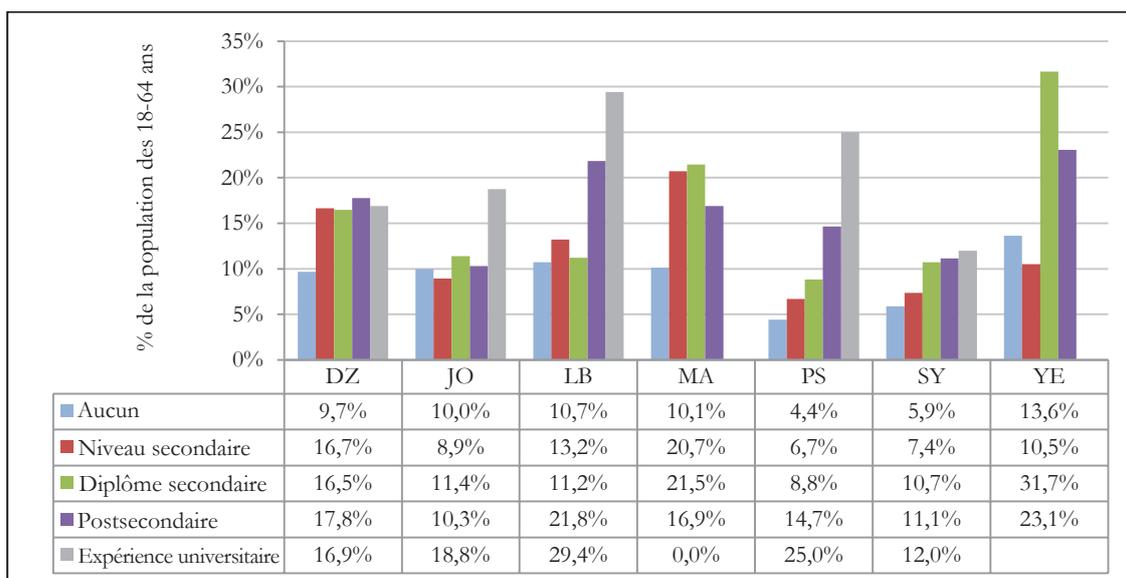
Tableau 4. Les différences de taux de TEA par sexe et par âge

Groupe d'âge	YE		DZ		MA		LB		SY		JO		PS	
	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %
18-24	37,7	25,3	18,8	15,0	17,8	10,1	15,0	4,4	14,5	2,9	11,8	1,6	7,5	2,7
25-34	19,9	11,8	21,1	14,7	24,5	15,5	25,1	12,3	17,6	3,4	22,3	6,0	16,7	4,0
35-44	8,3	17,4	25,5	13,8	22,1	11,4	21,5	16,9	13,2	3,9	17,5	7,3	16,3	3,8
45-54	33,1	20,3	17,9	14,2	14,5	10,0	19,2	6,1	6,0	3,0	11,7	3,1	13,3	2,2
55-64	75,7	22,4	9,1	2,3	16,2	8,8	8,2	3,5	8,2	0,1	5,3	2,5	17,1	4,0

L'éducation et l'activité entrepreneuriale

À l'instar des résultats relatifs aux autres pays du GEM au fil des ans, les taux de TEA dans les pays du GEM-MOAN augmentent généralement avec le niveau d'éducation, bien que les modèles spécifiques varient quelque peu selon les pays (Figure 11). En effet, les groupes les moins instruits de la population dans chaque pays présentent les taux de TEA les plus faibles, sauf au Yémen. En Palestine, au Liban et en Jordanie, les adultes ayant un niveau d'éducation universitaire ont des taux de TEA beaucoup plus élevés. Cependant, cela ne signifie pas que la plupart des entrepreneurs naissants possèdent des diplômes d'études supérieures (la part des adultes dans la population ayant fait des études supérieures représente une petite minorité du total), mais cela indique que les personnes plus instruites ont une plus forte propension à devenir entrepreneurs. Au Yémen, le taux de TEA le plus élevé se retrouve parmi les adultes ayant reçu une éducation secondaire, ce qui pourrait laisser suggérer que les possibilités d'emploi sont plus importantes pour les personnes ayant suivi une éducation post-secondaire. En Algérie, à l'exception des adultes les moins instruits, le taux de TEA ne semble pas autant affecté par le niveau d'éducation.

Figure 11. Le taux de TEA selon le niveau d'éducation

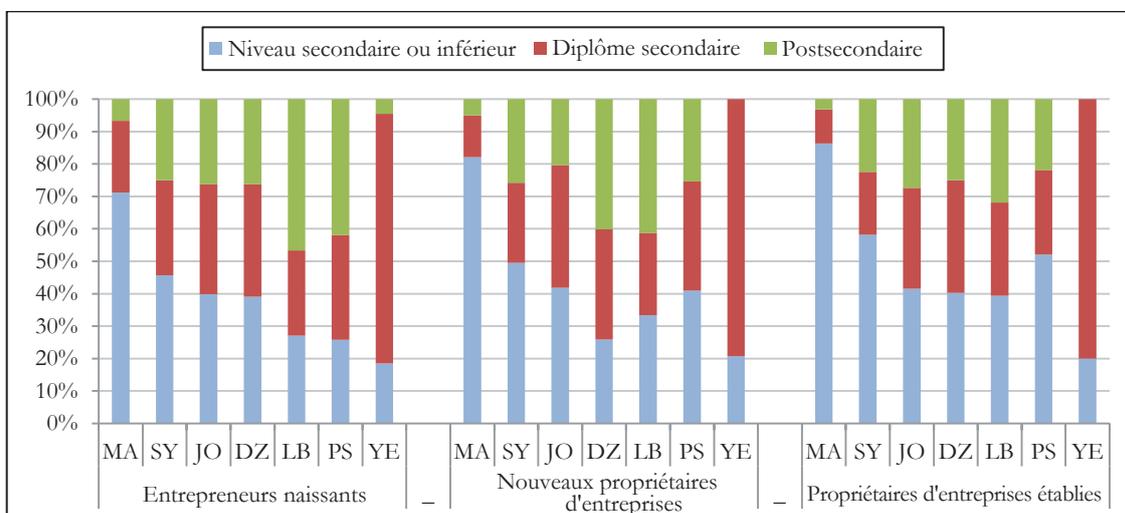


Note : En Jordanie, la légère différence dans les taux de TEA pour les groupes moins instruits n'est pas significative.

Bien que les taux de TEA, au Maroc et au Yémen, ont tendance à augmenter avec le niveau d'éducation, aussi bien pour les hommes que pour les femmes, les taux de TEA des femmes ayant suivi une éducation post-secondaire sont beaucoup plus bas que pour les femmes ayant fait des études secondaires ou arrêté leurs études avant. Ainsi, l'impact de l'enseignement supérieur dans ces deux pays apparaît négatif pour l'entrepreneuriat féminin. De plus, ces pays semblent présenter des possibilités d'emploi plus importantes pour les femmes instruites, un intérêt de leur part plus fort pour le travail rémunéré, ou des normes culturelles et comportementales liées à l'engagement dans des activités économiques qui varient selon les sous-groupes de la population.

Il est intéressant de se demander, sur le long terme, si l'activité entrepreneuriale attire des gens ayant des niveaux d'éducation plus élevés. La figure 12 montre que le profil d'éducation des entrepreneurs est très similaire dans les trois phases de l'activité entrepreneuriale en Algérie, en Jordanie et au Yémen. Toutefois, au Maroc, en Syrie, au Liban et en Palestine, les données indiquent une part plus importante des entrepreneurs les mieux instruits dans le groupe des entrepreneurs naissants que dans celui des propriétaires d'entreprises établies.

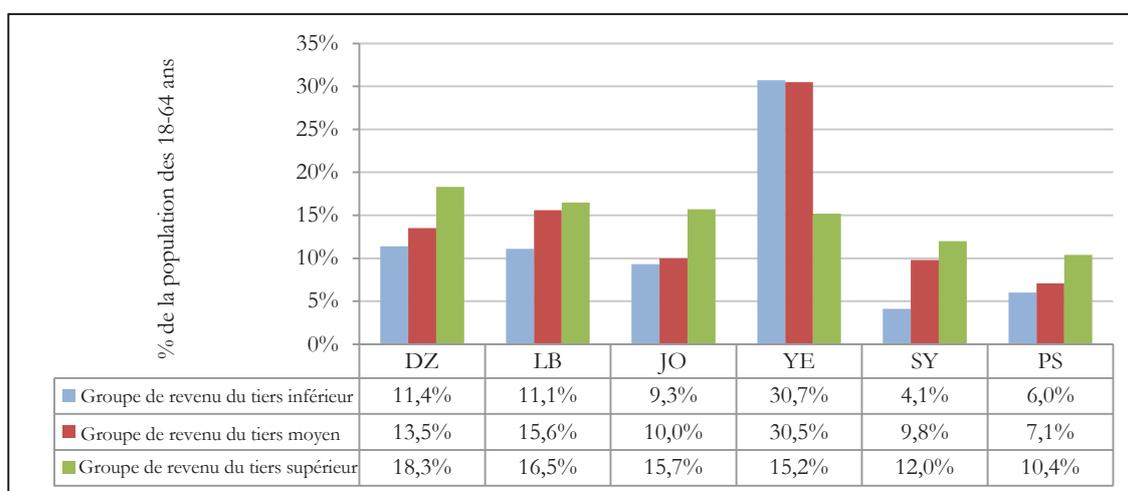
Figure 12. Répartition des entrepreneurs selon le niveau d'éducation dans chaque phase de l'activité entrepreneuriale



Le revenu annuel du ménage et l'activité entrepreneuriale

Les données GEM relatives au revenu annuel du ménage sont collectées dans la monnaie de chaque pays, et ensuite adaptées pour permettre des comparaisons. Cet ajustement nécessite de diviser les questions sur le revenu du ménage en trois catégories approximatives, représentées par les percentiles du tiers inférieur, du tiers moyen, et du tiers supérieur pour chaque pays. Les taux de TEA pour les adultes, par catégorie de revenu du ménage dans les sept pays du GEM-MOAN, sont présentés à la figure 13. Ce graphique indique que les adultes des ménages à revenu élevé sont plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale naissante. Le Yémen fait exception, avec un taux de TEA pour les groupes de revenu des tiers inférieur et moyen, environ deux fois plus élevé que pour le groupe de revenu du tiers supérieur.

Figure 13. Le taux de TEA selon le niveau de revenu annuel du ménage



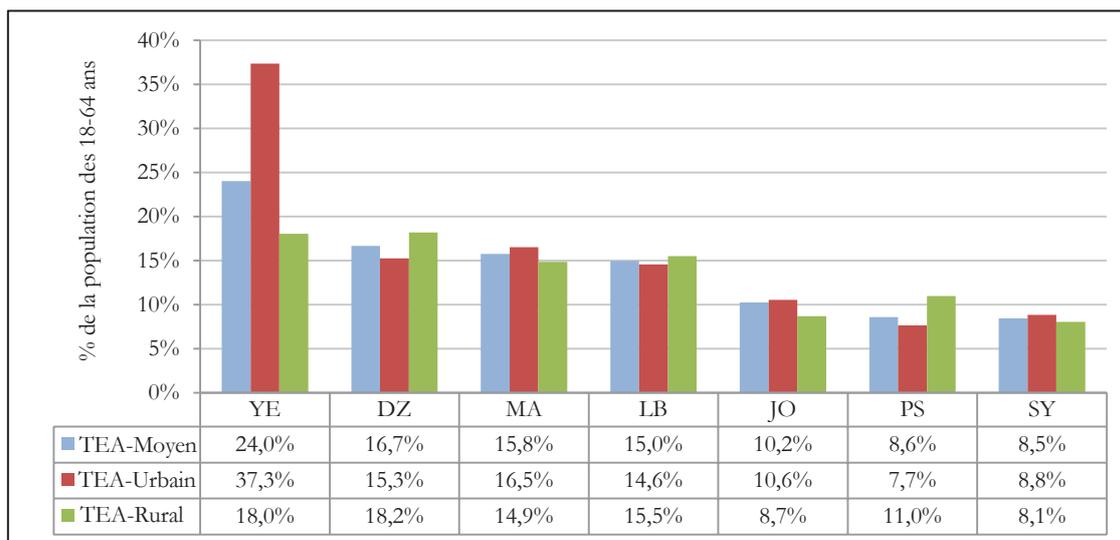
Note : En Jordanie, les groupes de revenu du ménage n'ont pu être classés en trois catégories. Dans ce cas, les ménages à faible revenu sont ceux dont le revenu annuel est inférieur à 3 600 JOD, les ménages à revenu intermédiaire sont ceux qui ont un revenu annuel de 3 600 à 9 000 JOD, et les ménages à revenu élevé sont ceux qui ont un revenu annuel supérieur à 9 000 JOD. Les données pour le Maroc ont été exclues car 15 % des personnes interrogées seulement ont communiqué leur revenu, réduisant de manière significative la fiabilité des estimations de TEA en fonction du revenu du ménage.

Le modèle de taux de TEA pour les hommes et les femmes, par groupe de revenu du ménage, varie selon les pays. En Algérie, les résultats sont similaires pour les hommes et les femmes, avec les taux de TEA les plus élevés dans le groupe de revenu du tiers supérieur. Au Maroc, en Palestine et en Syrie, les taux de TEA pour les femmes sont les plus élevés dans la catégorie de revenu des ménages du tiers moyen, tandis que ceux des hommes sont les plus élevés dans la catégorie du tiers supérieur. Au Yémen, le taux de TEA le plus élevé concerne les femmes du groupe de revenu du tiers inférieur (42 %), et diminue à mesure que le revenu du ménage augmente. Pour les hommes yéménites, le taux de TEA est significativement plus élevé dans le groupe de revenu du tiers moyen (39 %), que dans les groupes de revenu des tiers inférieur et supérieur (environ 20 %).

La localisation urbaine-rurale et l'activité entrepreneuriale

Les taux de TEA urbains et ruraux de la population adulte varient au niveau national et entre les pays. Cependant, la plus grande différence à l'intérieur même d'un pays concerne le Yémen, où le taux de TEA pour les adultes en milieu urbain s'élève à plus de 37 %, contre seulement 18 % dans les zones rurales (Figure 14), ce qui représente l'écart le plus important entre les taux de prévalence d'activité entrepreneuriale dans les sept pays. Les taux de TEA légèrement plus élevés chez les adultes dans les zones rurales, par rapport aux zones urbaines en Algérie et en Palestine, ne sont pas statistiquement significatifs.

Figure 14. Les taux de TEA pour la population adulte urbaine et rurale



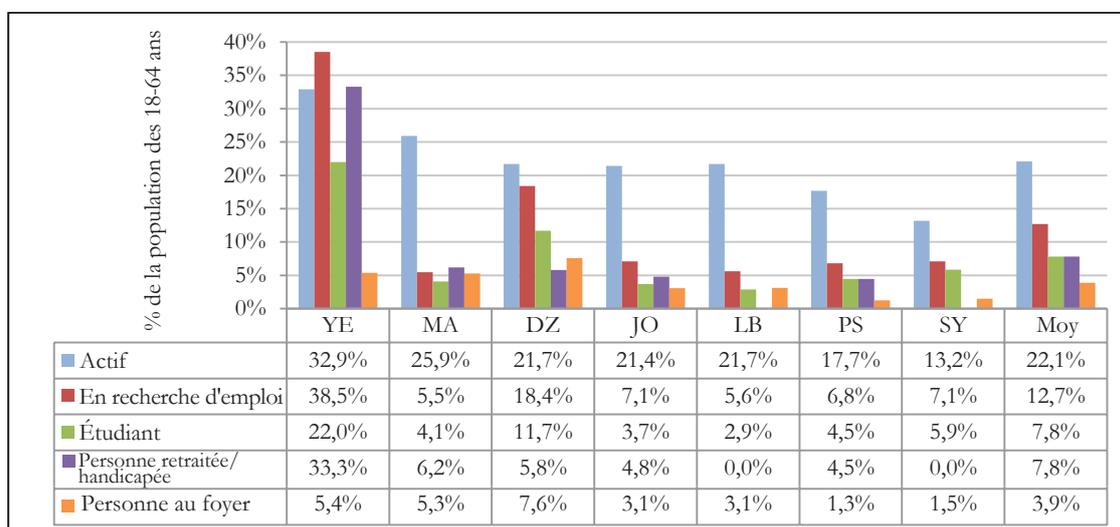
En Algérie, le taux de TEA légèrement plus élevé en milieu rural est associé à un niveau de participation à l'activité entrepreneuriale relativement élevé des femmes rurales (1,6 fois plus élevé que pour les femmes urbaines), sachant que les taux de TEA pour les hommes urbains et ruraux sont sensiblement identiques. La Palestine connaît une situation similaire, avec un taux de TEA pour les femmes rurales trois fois supérieur au taux pour les femmes urbaines. Le fait que les femmes rurales sont plus susceptibles d'être impliquées dans une activité entrepreneuriale que les femmes urbaines pourrait être lié au nombre encore plus réduit de possibilités d'emploi formel pour les femmes dans les zones rurales. Inversement, le niveau élevé de participation des femmes en milieu urbain au Yémen (taux de TEA de 41 % contre 9 % pour les femmes en milieu rural) est une explication possible du taux de TEA urbain global plus élevé dans ce pays. Les possibilités d'emploi pour les femmes en milieu urbain au Yémen sont extrêmement limitées, donc chercher à créer une entreprise pour gagner sa vie peut être la seule option. Dans les autres pays, il existe des différences minimales entre les taux de TEA urbains et ruraux des femmes.

Le statut professionnel et l'activité entrepreneuriale

Une autre caractéristique démographique des entrepreneurs en phase de démarrage est leur statut professionnel lorsqu'ils se trouvent dans un processus de création d'une nouvelle entreprise. En moyenne, les taux de TEA sont les plus élevés pour les adultes qui travaillent déjà à plein temps ou à temps partiel (Figure 15). Le taux de TEA moyen pour ce groupe est de 22 %, s'échelonnant de 13 % en Syrie à près de 33 % au Yémen. Le second taux de TEA le plus élevé concerne les adultes qui cherchent un emploi, soit environ 13 %, allant d'un sommet de près de 40 % des adultes dans cette situation au Yémen à 5,5 % au Maroc. Les taux de TEA parmi les étudiants sont relativement faibles (moins de 6 % dans tous les pays sauf en Algérie et au Yémen), mais allant de 22 % au Yémen à environ 12 % en Algérie et 3 % au Liban, suivis de près par le taux de TEA des personnes retraitées ou handicapées. Le taux de TEA le plus faible concerne les femmes au foyer, de 4 % en moyenne, et s'échelonnant d'environ 8 % en Algérie à 1,5 % en Syrie et 1,3 % en Palestine. Excepté au Yémen, où le chômage est très élevé et où près de 40 % des adultes en quête d'un travail sont engagés dans un stade précoce d'activité entrepreneuriale, le taux de TEA pour les adultes actifs est le seul qui soit plus élevé que le taux de TEA national moyen. Les taux de participation élevés de ceux qui travaillent à plein temps ou à temps partiel dans les pays du GEM-MOAN sont similaires aux résultats dans

la quasi-totalité des pays du GEM. Toutefois, le niveau plus élevé de participation des personnes ne travaillant pas (chômeurs ou femmes au foyer), des personnes retraitées, handicapées, ou à l'école, en Algérie et au Yémen, est inhabituel (Reynolds 2010).

Figure 15. Le taux de TEA selon le statut professionnel



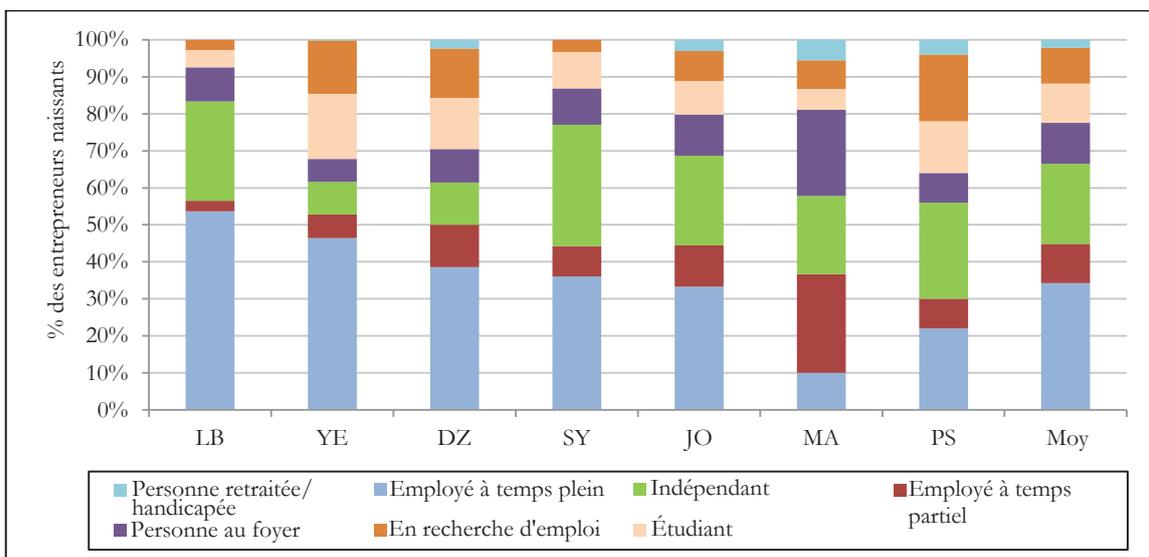
Dans le cas des adultes actifs, l'APS du GEM-MOAN a également permis d'examiner les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale naissante en fonction de l'environnement professionnel, ce qui est important car cela permet d'avoir une image des milieux professionnels plus ou moins susceptibles d'incuber des entrepreneurs potentiels. Le tableau 5 révèle que les employés du secteur privé en Algérie, en Jordanie, au Liban et au Maroc sont plus susceptibles d'être impliqués dans des activités entrepreneuriales naissantes que les employés du secteur public. Toutefois, au Yémen, les employés du secteur public (taux de TEA supérieur à 35 %) sont plus susceptibles d'être impliqués dans des activités entrepreneuriales naissantes que les employés du secteur privé. En Palestine et en Syrie, les taux de TEA pour les employés des secteurs public et privé sont très similaires. Il faut noter que parmi les adultes qui travaillent dans le secteur privé, ceux qui travaillent dans les plus petites entreprises (moins de 10 salariés) présentent des taux de TEA moyens plus élevés, bien qu'il existe de grandes différences entre pays. C'est le cas en Jordanie et en Syrie, mais en Algérie et en Palestine, les taux de TEA sont plus élevés pour les adultes travaillant dans des entreprises moyennes (50 à 249 employés), et au Liban et au Maroc pour les adultes travaillant dans de grandes entreprises (plus de 250 employés).

Tableau 5. Le taux de TEA des travailleurs adultes selon le type d'environnement professionnel

Pays	Secteur public	Micro-entreprise privée (< 10 salariés)	Petite entreprise privée (10-49 salariés)	Moyenne entreprise privée (50-249 salariés)	Grande entreprise privée (> 250 salariés)
DZ	11,2 %	27,9 %	22,4 %	45,1 %	19,5 %
JO	8,6 %	24,8 %	11,5 %	15,2 %	15,8 %
LB	5,3 %	12,1 %	9,9 %	10,2 %	14,3 %
MA	4,5 %	14,9 %	13,0 %	10,8 %	20,0 %
PS	10,0 %	7,0 %	5,1 %	12,5 %	n.d.
SY	7,4 %	7,7 %	3,5 %	6,5 %	7,4 %
YE	35,3 %	24,5 %	17,9 %	16,7 %	16,7 %
TEA-moyenne	11,8 %	17,0 %	11,9 %	16,7 %	13,4 %

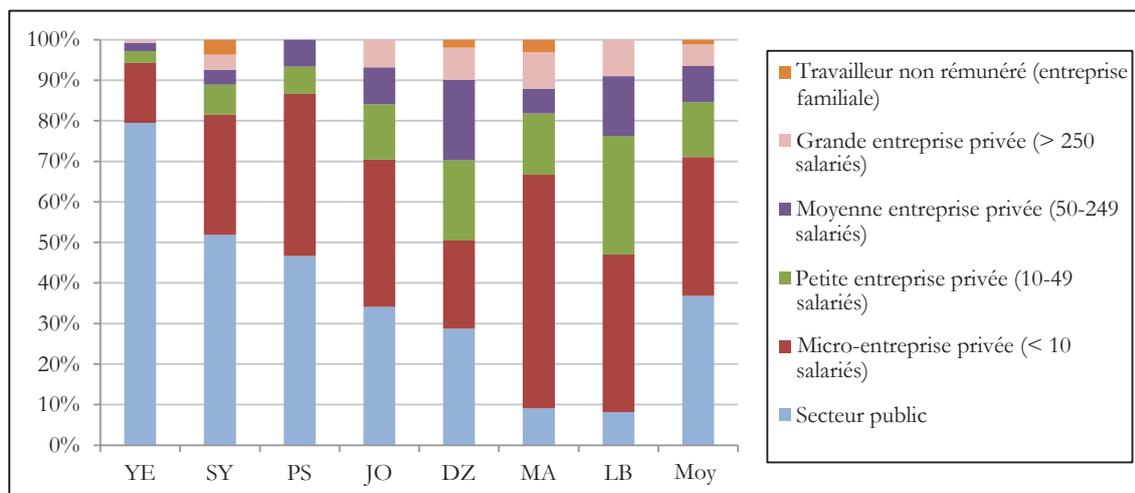
Il est également intéressant de se pencher spécifiquement sur le profil des personnes actives tentant de démarrer une nouvelle entreprise. Environ deux tiers des entrepreneurs naissants exercent en parallèle une activité professionnelle quelle qu'elle soit. 44 % d'entre eux en moyenne travaillent à plein temps ou à temps partiel, et 21 % sont déjà indépendants (Figure 16). 11 % sont au foyer, 10,5 % sont étudiants, près de 10 % recherchent un emploi, et 2 % sont des personnes retraitées ou handicapées. Il y a cependant de nombreuses différences entre les pays. On peut noter également que plus de 20 % des entrepreneurs naissants au Maroc sont des hommes ou des femmes au foyer, près de 20 % en Palestine recherchent un emploi, près de 20 % au Yémen sont étudiants, et plus de 55 % au Liban travaillent à plein temps ou à temps partiel. La plus forte proportion d'entrepreneurs naissants déjà indépendants se trouve en Syrie.

Figure 16. La répartition des entrepreneurs naissants selon le statut professionnel



La figure 17 renseigne sur la répartition des entrepreneurs naissants actifs selon leur type d'environnement professionnel. En moyenne, 43 % d'entre eux travaillent dans le secteur public, 55 % dans des micros ou petites entreprises privées, et un peu plus de 16 % dans des moyennes ou grandes entreprises privées, cette répartition variant beaucoup selon les pays. Près de 80 % des entrepreneurs naissants au Yémen (qui travaillent en même temps qu'ils essayent de lancer une entreprise) travaillent dans le secteur public, ainsi que près de la moitié des entrepreneurs naissants en Palestine et en Syrie. Au Yémen, cette proportion très élevée peut s'expliquer notamment par les horaires de fermeture des bureaux des services publics tôt dans l'après-midi, et ceci quotidiennement, laissant ainsi leurs employés libres d'exercer une activité rémunératrice supplémentaire. De 33 à 40 % des entrepreneurs naissants en Jordanie, au Liban, et en Palestine travaillent dans des micro-entreprises (comptant moins de 10 salariés), et ce pourcentage s'élève à près de 60 % au Maroc. Environ 30 % des entrepreneurs naissants au Liban et 20 % en Algérie travaillent dans des petites entreprises privées (de 10 à 49 salariés), tout en cherchant activement à créer une entreprise. C'est au Maroc et au Liban que l'on retrouve la plus grande proportion de salariés dans des grandes entreprises privées (environ 9 %).

Figure 17. La répartition des entrepreneurs naissants « actifs » selon le type d'environnement professionnel



Note : Cette répartition s'applique uniquement à la part d'adultes qui tentent de démarrer une nouvelle entreprise tout en travaillant.

L'entrepreneuriat en série

Les données GEM-MOAN ont également permis d'observer un autre phénomène intéressant : le pourcentage élevé d'entrepreneurs naissants et de propriétaires d'entreprises existantes déclarant que l'entreprise dans laquelle ils sont actuellement impliqués n'est pas leur première entreprise (Tableau 6). Cette prévalence de l'entrepreneuriat en série est la plus flagrante en Jordanie, où près de la moitié des entrepreneurs naissants ont déjà eu une expérience entrepreneuriale par le passé. À l'exception de l'Algérie, les entrepreneurs naissants sont plus susceptibles d'être des entrepreneurs en série que les propriétaires d'entreprises établies, suggérant que les personnes ayant déjà une expérience en tant qu'entrepreneur dans ces pays sont une source importante de nouvelles entreprises en cours de lancement. Globalement, les études GEM constatent que 30 % au moins des entrepreneurs en phase de démarrage ont été impliqués dans une activité entrepreneuriale par le passé.

Tableau 6. Les entrepreneurs ayant une expérience entrepreneuriale antérieure

Pays	Entrepreneurs naissants	Propriétaires d'entreprises existantes
Algérie	24,5 %	38,7 %
Jordanie	51,6 %	51,9 %
Liban	39,4 %	15,5 %
Maroc	20,2 %	7,9 %
Palestine	31,8 %	26,1 %
Syrie	33,2 %	22,7 %
Yémen	46,3 %	15,6 %

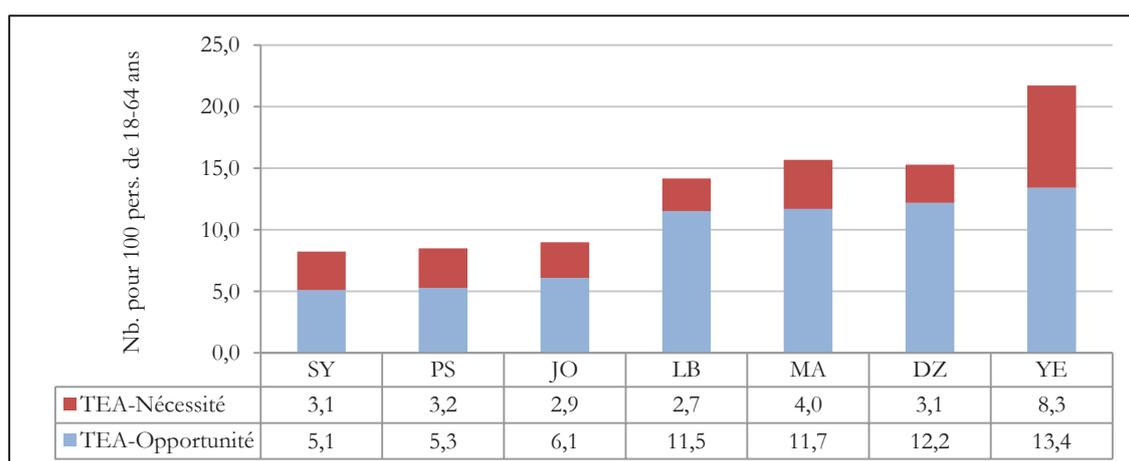
Les motivations des entrepreneurs à un stade précoce

Les motivations des entrepreneurs à un stade précoce est un facteur important dans l'explication de leur comportement, et même de leur composition démographique. Ce sujet est exploré dans l'APS du GEM qui s'interroge sur « la participation à une entreprise en démarrage a-t-elle lieu pour tirer parti d'une opportunité commerciale (« entrepreneuriat d'opportunité ») ou parce qu'il n'y avait pas de meilleur choix d'emploi (« entrepreneuriat de nécessité ») ? ». Aux personnes poursuivant une opportunité commerciale, l'APS demande en outre si la motivation la plus importante est d'avoir une indépendance et une liberté dans leur vie professionnelle plus fortes, d'augmenter leur revenu personnel, ou tout simplement de maintenir celui-ci. Les études GEM annuelles ont confirmé que la part de l'entrepreneuriat de nécessité est beaucoup plus élevée dans les pays en développement ou

à faible revenu, que dans les pays développés ou à revenu élevé. Dans les pays en développement et à faible revenu, les possibilités d'emploi dans le public et le privé sont moindres, les gens ont donc peu d'options pour avoir des moyens de subsistance durables. Démarrer une entreprise est souvent la seule option disponible pour un grand nombre d'entre eux.

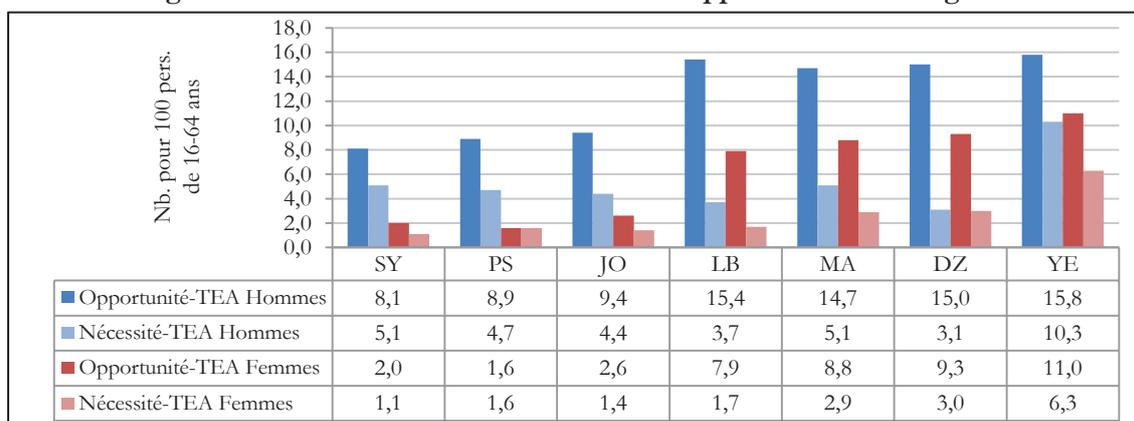
La présentation des chiffres de participation TEA dans la population adulte dans les 13 pays de la région MOAN (voir la Figure 6 du chapitre 1) illustre la proportion d'entrepreneurs de «nécessité» en opposition aux entrepreneurs d'«opportunité». Dans l'ensemble, près de 27 % de l'activité entrepreneuriale dans ces pays est motivée par la nécessité, bien que cette proportion varie de moins de 8 % dans les Émirats arabes unis à plus d'un tiers au Yémen, ce qui est relativement faible par rapport aux 45 % d'entrepreneurs de nécessité dans d'autres régions du monde à faible revenu. La différence peut s'expliquer en partie par le niveau élevé de pratiques islamiques de bienfaisance dans la région MOAN. Le taux de prévalence TEA, ventilé par les composantes de nécessité et d'opportunité pour les sept pays du GEM-MOAN, est présenté à la figure 18. La part de la motivation par nécessité dans le TEA est la plus élevée en Palestine, en Syrie et au Yémen (de 35 % à 37 %), suivis par la Jordanie (28 %), le Maroc (25 %), et l'Algérie et le Liban (environ 18 %). Plus de 80 % des entrepreneurs libanais et algériens à un stade précoce sont motivés par l'opportunité, ce qui représente la part la plus élevée parmi les sept pays.

Figure 18. Le taux de TEA selon la motivation principale : la nécessité ou l'opportunité



Les femmes ne sont pas plus susceptibles que les hommes d'être motivées par la nécessité en opposition à l'opportunité, sauf en Palestine où la part de l'activité entrepreneuriale féminine naissante de nécessité s'élève à 50 % (Figure 19). Dans les autres pays, les différences entre les groupes masculins et féminins ne sont pas significatifs statistiquement.

Figure 19. Les motivations de nécessité et d'opportunité selon le genre



En Jordanie, la part de l'entrepreneuriat de nécessité est beaucoup plus importante dans les groupes d'âge des 45–54 ans et des 55–64 ans ; en Syrie, dans les groupes des 25–34 ans et des 55–64 ans ; et au Yémen, dans le groupe d'âge des 55–64 ans. Ces différences peuvent être liées à l'absence de possibilités d'emploi et de sécurité sociale. Les entrepreneurs à un stade précoce les mieux formés ont tendance à être davantage motivés par l'opportunité que par la nécessité. Par conséquent, ils présentent une part plus faible d'entrepreneuriat de nécessité que les adultes moins instruits. On pourrait penser que les entrepreneurs des ménages à faible revenu seraient davantage motivés par la nécessité que les entrepreneurs des ménages à revenu élevé, mais c'est uniquement le cas en Jordanie et au Liban. En Palestine et en Syrie, la plus grande part de l'entrepreneuriat de nécessité se situe dans le groupe de revenu du ménage du tiers moyen. Les entrepreneurs ruraux à un stade précoce ont tendance à être plus motivés par la nécessité que les entrepreneurs urbains au même stade, mais seulement bien plus significativement en Jordanie, au Liban, en Palestine et en Syrie. La part de l'entrepreneuriat d'opportunité semble beaucoup plus élevée parmi les adultes actifs que parmi les autres catégories de statut professionnel. Au Liban, en Palestine, en Syrie et au Yémen, la part de l'entrepreneuriat de nécessité est beaucoup plus importante parmi les personnes qui recherchent un emploi, et en Jordanie et en Syrie, parmi les personnes retraitées ou handicapées.

Pour résumer, les entrepreneurs en phase de démarrage dans les pays de la région MOAN sont plus susceptibles d'être des hommes, d'appartenir aux groupes d'âge les plus jeunes, d'être parmi les plus instruits, et d'appartenir à un ménage du tiers supérieur. Il faut cependant noter que les différences sont nombreuses entre les pays. Pour la plupart, les entrepreneurs à un stade précoce travaillent déjà à plein temps ou à temps partiel. Dans ce groupe, les employés du secteur public en Palestine, en Syrie et au Yémen sont plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les employés du secteur privé, cette situation étant inversée en Algérie, en Jordanie, au Liban et au Maroc. Globalement, travailler dans de petites entreprises privées génère toutefois des taux de TEA plus élevés. Les entrepreneurs à un stade précoce les plus motivés par la nécessité sont plus souvent ceux qui ont un faible niveau d'éducation, qui appartiennent aux groupes de revenu du tiers inférieur et du tiers moyen, et qui sont à la recherche d'un emploi.

Chapitre 3. Quels types d'entreprises sont créés ?

Les nouvelles entreprises intéressent les décideurs politiques en raison de leur contribution à la création d'emplois et à une croissance durable et productive. Lorsque de nouvelles entreprises se créent, la concurrence apparaît sur le marché, la clientèle s'élargit et de nouvelles options de choix sont commercialisées. Si elles font preuve d'innovation, ces nouvelles entreprises introduisent de nouveaux produits et services sur le marché et, à travers l'utilisation de nouvelles technologies, augmentent la productivité dans les secteurs dans lesquels elles opèrent. Les nouvelles entreprises ont donc un rôle important pour la croissance et la prospérité économiques.

Les sept pays de la région MOAN totalisent environ 6,9 millions d'entrepreneurs naissants (regroupés par équipe de 1,8 en moyenne) tentant de lancer environ 3,9 millions de nouvelles entreprises. Au cours des trois dernières années et demie, environ 4,2 millions de nouveaux propriétaires d'entreprise, au sein d'équipes de taille moyenne de 1,7, ont créé environ 2,7 millions d'entreprises, ce qui représente plus de 6,7 millions d'entreprises en cours de création ou relativement jeunes (Tableau 7). En moyenne, environ 75 % des entreprises sont dirigées par des entrepreneurs motivés par l'opportunité, cette part étant la plus élevée au Liban et la plus faible en Palestine.

Tableau 7. Le nombre d'entreprises en démarrage et leur part selon la phase et le type de motivation

Pays	Estimation du nombre d'entreprises TEA (en milliers)	Part des entreprises naissantes	Part des jeunes entreprises	Part des entreprises motivées par l'opportunité	Part des entreprises motivées par la nécessité
MA	2 258	42,2 %	57,8 %	74,7 %	25,3 %
DZ	2 042	62,3 %	37,7 %	81,5 %	18,5 %
YE	1 358	96,2 %	3,8 %	65,4 %	34,6 %
SY	470	35,3 %	64,7 %	63,1 %	36,9 %
LB	290	40,0 %	60,0 %	82,2 %	17,8 %
JO	211	55,2 %	44,8 %	67,9 %	32,1 %
PS	97	26,4 %	73,6 %	62,8 %	37,2 %
Total	6 717	58,8 %	41,2 %	74,2 %	25,8 %

Le chapitre 3 explore la nature et l'impact sur le marché de ces entreprises en démarrage en fonction des secteurs d'activité ; de la création actuelle d'emplois ; de la croissance attendue de l'emploi d'ici cinq ans ; et de leur niveau d'innovation, de leur orientation technologique, et de leur base clientèle à l'étranger. Dans certains cas, des comparaisons sont faites avec des entreprises établies et des moyennes GEM mondiales.

Le secteur d'activité

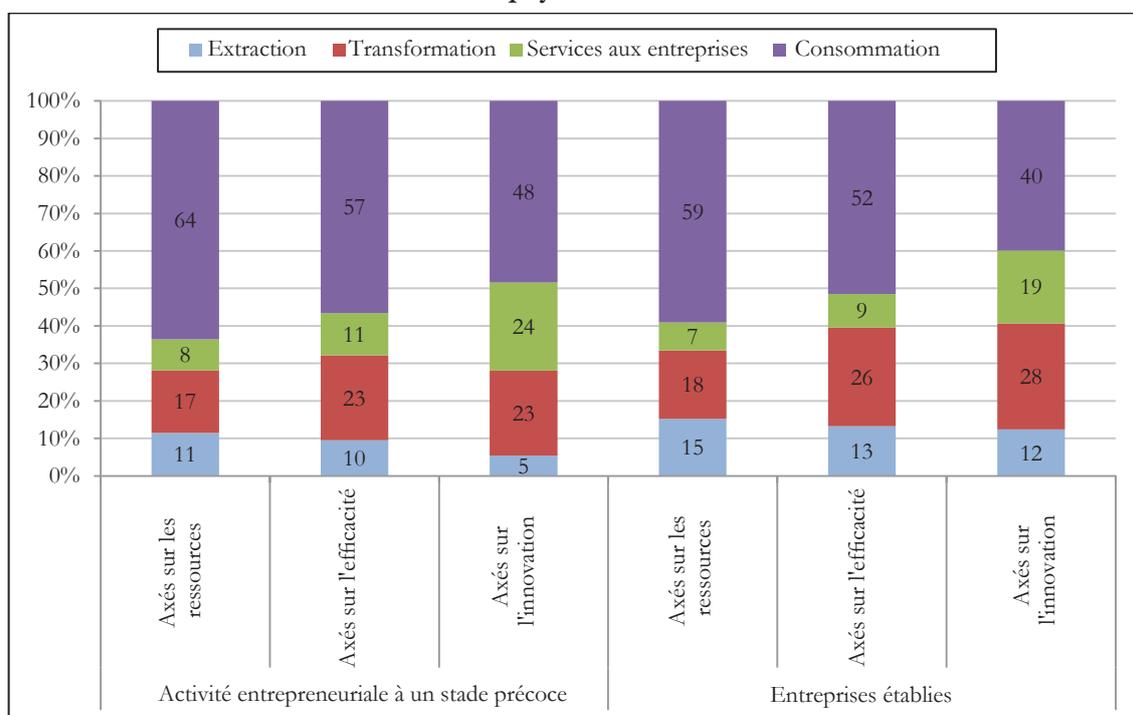
La recherche GEM classe le secteur d'activité des entreprises en quatre catégories :

1. Les activités extractives comprennent l'agriculture, la foresterie, la pêche, et l'exploitation minière;
2. Les activités de transformation comprennent la fabrication, la construction et la distribution en gros ;
3. Les activités de services aux entreprises incluent les entreprises de services où le client principal est une autre entreprise ; et

4. Les activités orientées vers le consommateur incluent les entreprises dont le principal client est une personne physique, comme les entreprises de vente au détail, les restaurants, les bars, les hôtels et diverses activités de logement, la santé, l'éducation, les services à la personne, les services sociaux, et les entreprises orientées vers les loisirs.

Dans les pays du GEM, la répartition sectorielle des entreprises à un stade précoce varie fortement selon la phase du développement économique. Lorsqu'une économie axée sur les ressources se développe et s'oriente vers l'innovation, la part des entreprises des secteurs de la consommation et des industries extractives décline, et la part des entreprises des secteurs de la transformation et des services augmente (Figure 20). Par rapport aux entreprises établies, les entreprises en démarrage ont tendance à être davantage dominantes dans les domaines d'activité relatifs à la consommation et dans les services aux entreprises (où les coûts de démarrage et les barrières à l'entrée peuvent être plus faibles), et moins dominantes dans les industries de transformation et d'extraction. Cependant, les moyennes globales masquent des différences nationales considérables.

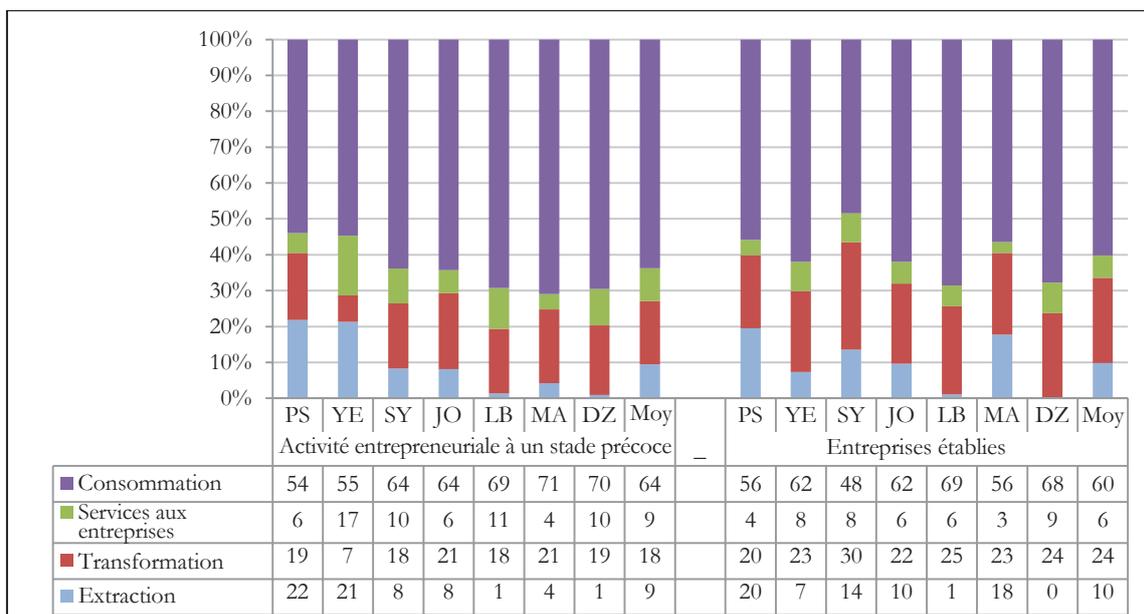
Figure 20. La répartition des secteurs des entreprises à un stade précoce et établies dans 55 pays du GEM



Source : GEM APS, 2009.

Dans l'ensemble, la répartition sectorielle des entreprises dans les sept pays du GEM-MOAN ressemble beaucoup à celle des économies axées sur les ressources, à l'exception d'une proportion légèrement plus faible des entreprises ayant une activité extractive dans l'activité des entreprises en démarrage et établies, et une plus grande proportion des entreprises ayant une activité de transformation parmi les entreprises établies. Toutefois, un certain nombre d'écarts existent entre les pays. Au Liban, au Maroc et en Algérie, la part de l'activité naissante dans les secteurs de la consommation est plus forte (environ 70 %), et en Palestine et au Yémen, sa part est beaucoup plus élevée dans le secteur des industries extractives (plus de 20 %) (Figure 21), principalement le secteur agricole. Dans les secteurs de la transformation, l'activité entrepreneuriale à un stade précoce est la plus représentée au Maroc, en Jordanie et en Algérie (environ 20 %).

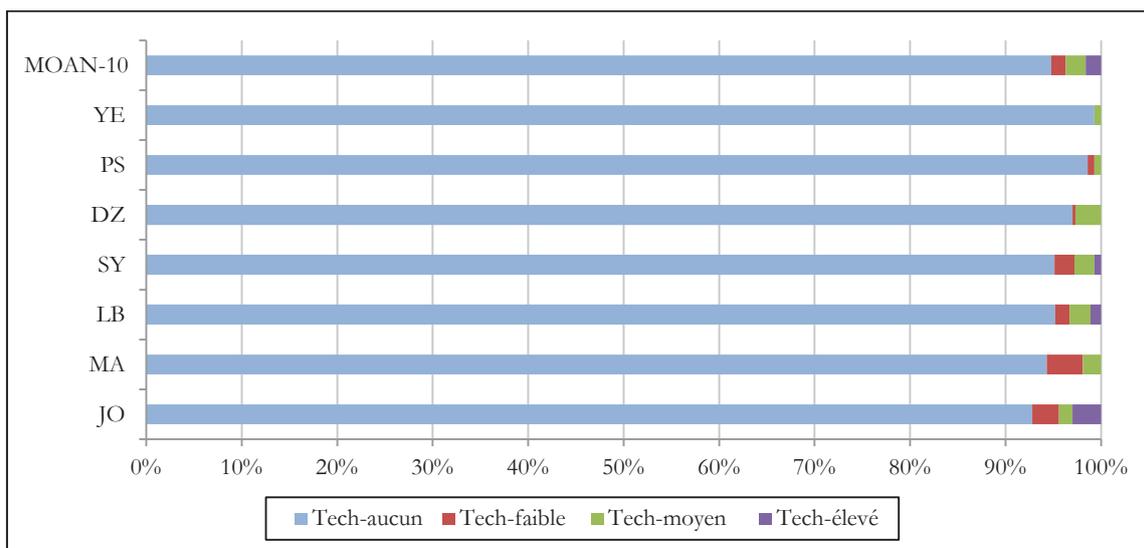
Figure 21. La répartition des secteurs des entreprises à un stade précoce et établies dans sept pays de la région MOAN



La répartition sectorielle globale de l'activité naissante est assez semblable à celle des entreprises établies, avec cependant une part plus faible des entreprises des secteurs de la transformation et une tendance à l'accroissement des entreprises proposant des services aux entreprises.

Le niveau de sophistication technologique est également faible dans les entreprises en démarrage, avec une certaine présence sectorielle en Jordanie, en Syrie, au Liban et au Maroc, mais très peu en Algérie, en Palestine et au Yémen (Figure 22). Près de 95 % des entreprises, voire plus, appartiennent à des secteurs « non technologiques ».

Figure 22. Le niveau technologique des secteurs d'activité

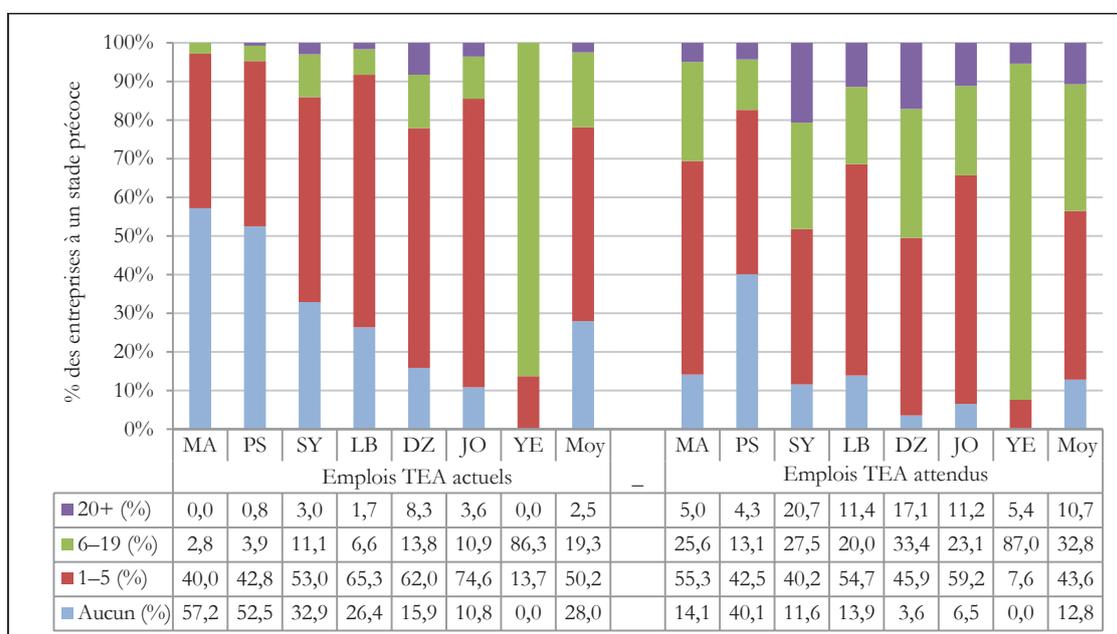


Les impacts sur l'emploi

L'entrepreneuriat est considéré comme un moteur de la croissance économique. En effet, la création d'entreprises génère de nouveaux emplois et contribue à l'augmentation du revenu et, éventuellement, à une diminution du chômage. Par conséquent, le nombre d'emplois créés par les entreprises à un stade précoce et leurs attentes relatives à la croissance de l'emploi sont d'un grand intérêt. Dans les sept pays du GEM-MOAN, environ 70 % des entreprises naissantes créent des emplois, ce qui est avantageusement comparable à la moyenne pour l'ensemble des pays du GEM. Comme il était prévisible, la majorité d'entre elles (78 % en moyenne) sont des micro-entreprises qui créent moins de six emplois (Figure 23). Cette part s'échelonne de plus de 90 % des entreprises à un stade précoce au Maroc et en Palestine (où plus de la moitié des entreprises ne créent pas d'emplois, à l'exception de celui des propriétaires), à environ 14 % au Yémen (où les entrepreneurs naissants semblent créer plus d'emplois).

Le nombre moyen d'emplois créés dans une entreprise à un stade précoce est légèrement inférieur à cinq (moins de deux au Maroc et en Palestine ; plus de cinq en Syrie, en Algérie et au Yémen), mais le volume absolu de personnes impliquées dans une activité entrepreneuriale naissante engendre un impact cumulé considérable, impliquant la création de millions d'emplois. Environ deux tiers des emplois dans les entreprises en démarrage (80 % au Yémen) sont ceux des entrepreneurs naissants, une situation qui n'est pas encore une réalité ancrée. Toutes ces personnes ne réussiront pas avec succès à dépasser le stade du démarrage pour un certain nombre de raisons, parmi lesquelles : le manque de connaissances et d'expérience des entrepreneurs fondateurs, la sous-capitalisation, les difficultés liées aux procédures et règlements administratifs, ou même la proposition d'un emploi. La perte pour la société et l'économie représente un grand nombre d'emplois potentiels.

Figure 23. La répartition actuelle et attendue du nombre d'emplois des entreprises à un stade précoce



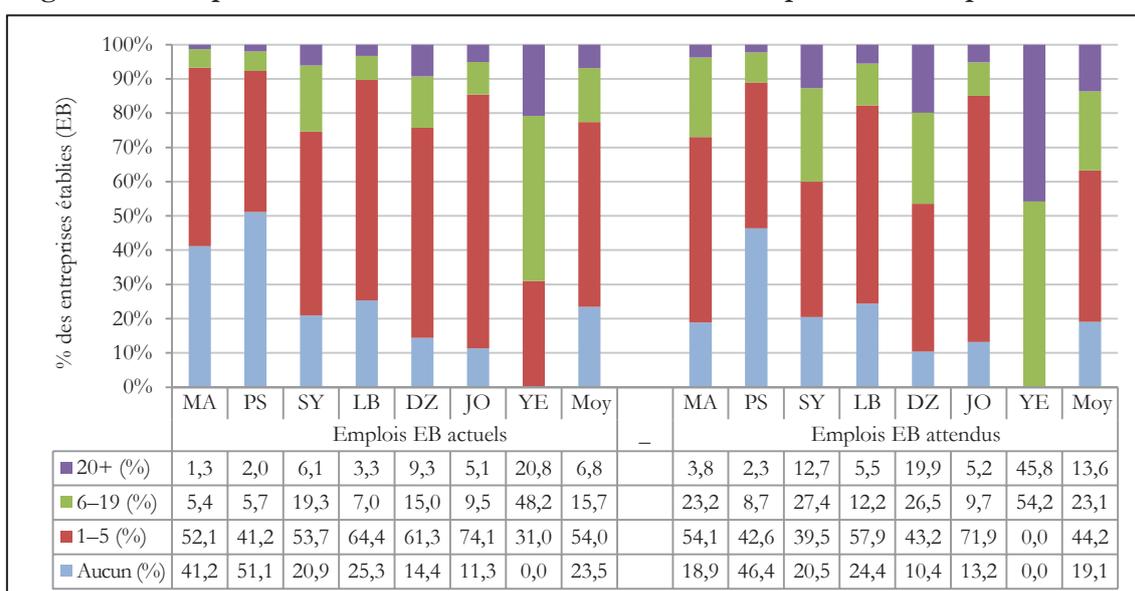
Note : Les moyennes ne sont pas pondérées.

Les entrepreneurs en phase de démarrage des pays du GEM-MOAN s'attendent à doubler le nombre de leurs salariés au cours des cinq prochaines années, avec les perspectives de croissance les plus élevées au Maroc (supérieures à un triplement de l'emploi), et les plus faibles en Jordanie (1,6 fois plus d'emplois) et au Yémen (1,3 fois plus d'emplois), les autres pays se rapprochant de la moyenne. Bien

qu'un peu optimistes, ces attentes relatives à la croissance de l'emploi devraient entraîner, si elles sont atteintes, un changement dans la répartition des entreprises selon le nombre de salariés. La proportion d'entreprises sans salariés devrait diminuer sensiblement dans chacun des pays, et la part globale moyenne des entreprises employant moins de six personnes devrait diminuer pour atteindre 56 %. En Syrie et en Algérie, les attentes des entrepreneurs fondateurs sont plus fortes que dans les autres pays. Par rapport à la moyenne GEM des entrepreneurs en phase de démarrage qui espèrent avoir au minimum 20 salariés en cinq ans (14 %), ces mêmes entrepreneurs dans les pays du GEM-MOAN, à l'exception de la Syrie, sont moins ambitieux avec une moyenne s'élevant à seulement 10,7 %.

La répartition moyenne de l'emploi dans les entreprises en démarrage est très similaire à celle des entreprises établies, sauf que ces dernières présentent une plus forte proportion d'entreprises de 20 salariés ou plus (6,8 % contre 2,5 %) (Figure 24), ce qui pourrait s'expliquer par leur durée d'activité plus longue.

Figure 24. La répartition actuelle et attendue du nombre d'emplois des entreprises établies



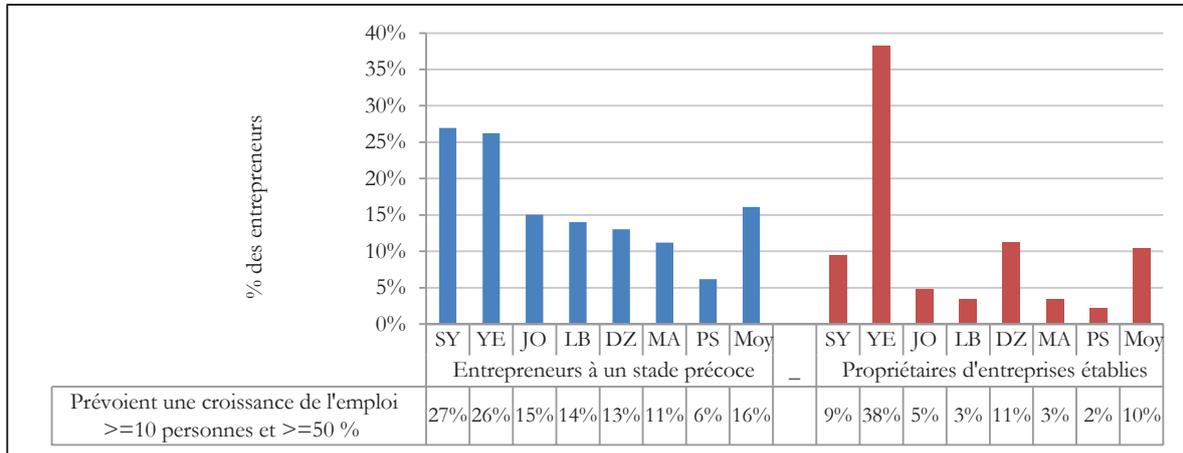
Note : Les moyennes ne sont pas pondérées.

Certaines différences entre pays sont évidentes. Par exemple, en Palestine et au Liban, la part des entreprises à un stade précoce sans salariés est très similaire à celle des entreprises établies, tandis que dans les autres pays, les entreprises établies sont beaucoup plus susceptibles de créer des emplois pour d'autres personnes que les propriétaires eux-mêmes. Les propriétaires d'entreprises établies s'attendent également à créer un nombre important d'emplois, avec l'Algérie et la Syrie en tête du peloton, poussant à nouveau vers le haut la taille moyenne des entreprises.

Les études GEM accordent une attention particulière aux entreprises qui créent plus d'emplois et ont un impact plus important sur la croissance, ce qui est pertinent pour les pays du GEM-MOAN. En effet, l'un des défis de ces gouvernements est le faible pourcentage d'entreprises ayant plus de 10 salariés et le potentiel de croissance. L'un des indicateurs GEM connexes de la croissance rapide est la part des entrepreneurs qui s'attendent à avoir au moins 10 nouveaux salariés et une croissance de l'emploi d'au moins 50 % dans les cinq ans. Les moyennes GEM globales pour cet indicateur représentent environ 17 % des entrepreneurs en phase de démarrage et moins de 6 % des propriétaires d'entreprises établies. Dans les sept pays du GEM-MOAN, les entrepreneurs palestiniens en phase de démarrage présentent le plus faible pourcentage attendant ce niveau de croissance (seulement 6 %), tandis que les entrepreneurs yéménites et syriens ont les attentes de croissance les plus importantes (26-27 % s'attendent à ce niveau de croissance), suivis par les entrepreneurs jordaniens, libanais, algériens et marocains (entre 11 % et 15 %) (Figure 25). À l'exception du Yémen, et en cohérence

avec les autres pays du GEM, les propriétaires d'entreprises établies sont moins optimistes dans leurs prévisions de croissance de l'emploi : de 2 % des propriétaires d'entreprises établies en Palestine à 11 % en Algérie s'attendent à avoir plus de 10 nouveaux salariés, et au moins 50 % de croissance de l'emploi dans les cinq ans. Les propriétaires yéménites d'entreprises établies sont plus optimistes, car 38 % d'entre eux s'attendent à ce niveau de croissance.

Figure 25. La part des entreprises attendant une croissance rapide de l'emploi en cinq ans



Note : Les moyennes ne sont pas pondérées.

La part des entrepreneurs à un stade précoce ayant de telles attentes pour l'emploi semble augmenter avec la propriété des entreprises par les hommes et le niveau d'éducation, à l'exception du Yémen, où les entrepreneurs ayant le plus faible niveau d'éducation forment la part la plus importante avec des attentes de croissance élevées.

Bien entendu, les aspirations de croissance ne résultent pas nécessairement de la croissance réelle en raison de nombreux facteurs modérateurs liés aux capacités et aux ressources personnelles des entrepreneurs d'une part, et à des forces extérieures d'autre part, telles que le niveau de concurrence et les tendances économiques. Toutefois, les études GEM antérieures suggèrent une association positive entre les attentes et la croissance réelle des entreprises.

L'esprit d'innovation des entreprises à un stade précoce

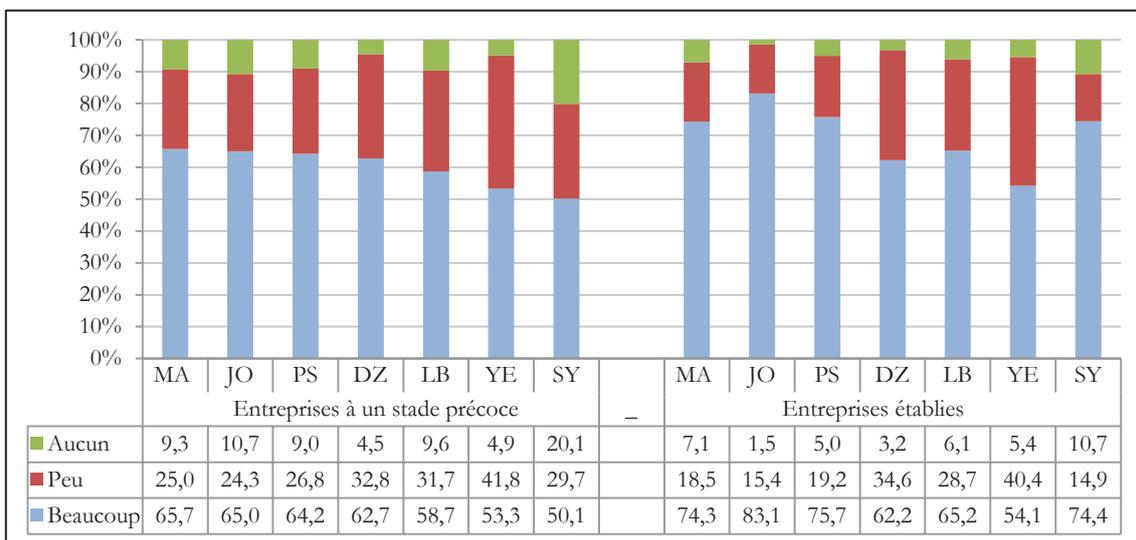
L'innovation et l'entrepreneuriat sont étroitement liés. En effet, les entrepreneurs qui introduisent de nouvelles combinaisons ou innovations produit-marché peuvent conduire des entreprises moins productives hors du marché et faire progresser la frontière de production, conduisant à une productivité et une croissance économique plus fortes. Le GEM évalue l'innovation dans l'activité entrepreneuriale autour de trois thèmes relatifs : le degré de concurrence sur le marché auquel est confronté l'entreprise (s'il y a « beaucoup », « peu » ou « pas d'autres » entreprises offrant des produits ou services similaires) ; la nouveauté (ou la familiarité) de leurs produits et services par rapport à l'expérience actuelle des clients (quelle proportion de leurs clients considèrent le produit nouveau/inconnu) ; et la nouveauté de la technologie ou des procédures nécessaires ou utilisées pour le produit ou service.

Le degré de concurrence du marché

Dans ces pays de la région MOAN, les entrepreneurs naissants pénètrent le plus souvent des marchés où de nombreuses entreprises offrent déjà des produits ou services similaires (Figure 26), une situation plus susceptible d'exister au Maroc, en Palestine, en Jordanie, et en Algérie où plus de 60 % des entreprises à un stade précoce rencontreront de nombreux concurrents. Les entrepreneurs syriens

à un stade précoce sont les plus susceptibles de pénétrer des marchés sans concurrents directs. Les entreprises établies ont tendance à être présentes sur des marchés qui ont encore plus de concurrents avec des produits ou services similaires, ce qui peut donc entraîner une tendance vers une plus grande différenciation des produits et services par les entreprises les plus récentes.

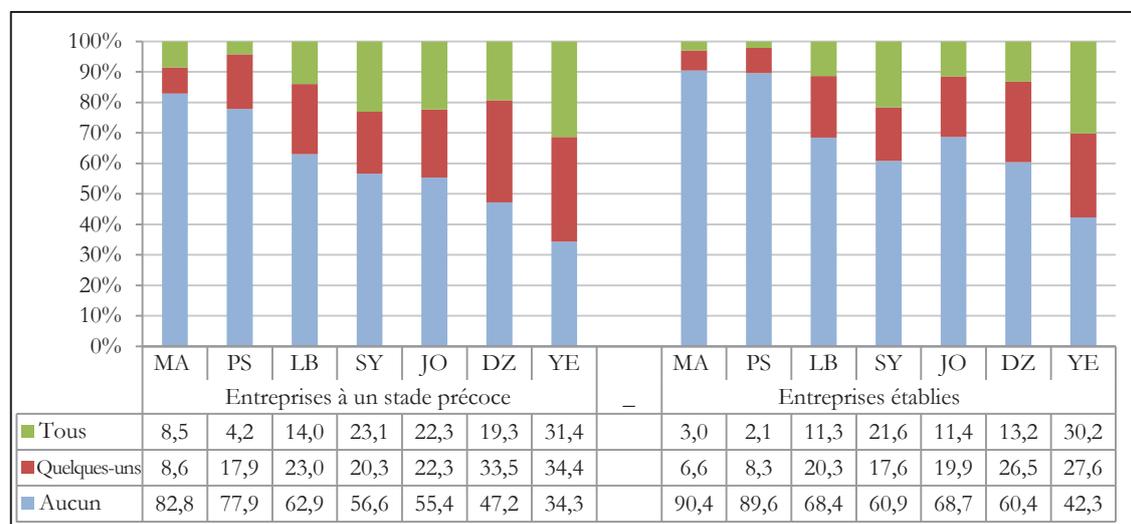
Figure 26. La proportion des entreprises offrant des produits ou services similaires



La nouveauté du produit ou service

Plus de 75 % des entrepreneurs à un stade précoce au Maroc et en Palestine, et plus de la moitié au Liban, en Syrie, et en Jordanie estiment que leurs clients ne prendront pas en considération leurs produits ou services nouveaux ou non familiers (Figure 27). Cela suggère un faible niveau d'innovation dans les offres de produits et services, couplé avec l'abondance d'entreprises en démarrage semblables sur des marchés avec de nombreux concurrents directs. Le Yémen présente le degré de perception de la nouveauté le plus élevé. Cependant, cela peut s'expliquer par le manque global de produits et services, pourtant très familiers aux clients d'autres régions du monde. Dans l'ensemble, les entreprises établies sont moins innovantes que les entreprises en démarrage, avec une proportion encore plus faible offrant des produits peu familiers sur le marché. Il est encourageant de voir que les entreprises émergentes sont au moins un peu plus susceptibles de proposer des produits et offres de services plus novateurs.

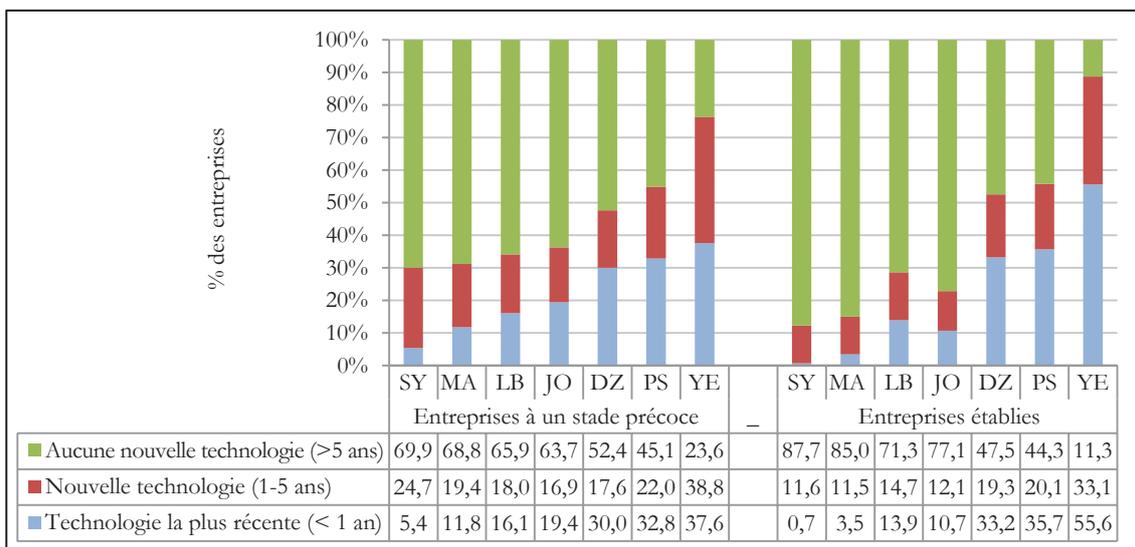
Figure 27. La proportion des clients considérant un produit ou service nouveau ou peu familier



La nouveauté des technologies utilisées

La majorité des entrepreneurs du GEM-MOAN font un usage limité des nouvelles technologies ou procédures (disponibles depuis moins d'un an) dans leur entreprise (Figure 28). La quasi-totalité d'entre eux utilisent des technologies qui ont plus de cinq ans, bien qu'en Algérie, en Palestine et au Yémen, la part des entreprises déclarant utiliser les technologies les plus récentes dépasse 30 %.

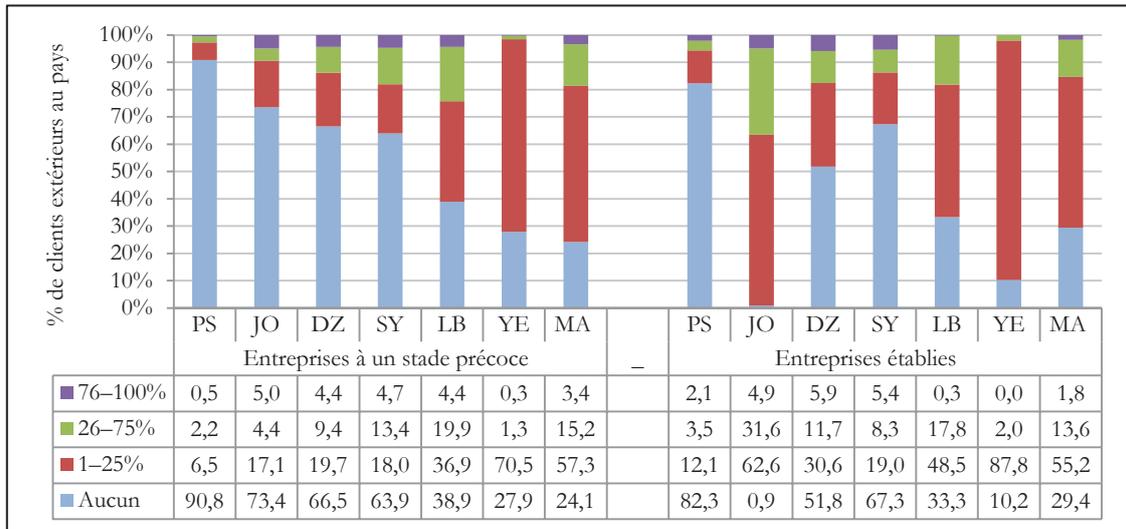
Figure 28. L'âge des technologies et procédures disponibles requises pour l'entreprise



Les clients hors du pays

Le niveau d'orientation internationale permet également de mesurer l'impact des nouvelles entreprises, en fonction de leurs clients provenant d'autres pays. Le GEM considère les exportations, ainsi que les clients internationaux qui achètent en ligne ou visitent le pays en tant que touristes ou à des fins professionnelles. Globalement, la situation des pays du GEM-MOAN est avantageusement comparable à celle d'autres pays du GEM sur ce point, avec en moyenne un pourcentage plus élevé d'entreprises à un stade précoce qui vendent, ou aspirent à vendre à au moins quelques clients extérieurs. Cela dit, la majorité des entrepreneurs à un stade précoce dans l'ensemble des pays du GEM n'ont aucune orientation internationale. Plus de deux tiers en Jordanie, en Algérie et en Syrie, et plus de 90 % en Palestine n'ont de clients en dehors du pays d'origine, ni ne s'attendent à en avoir (Figure 29). Parmi les pays du GEM-MOAN restants, la majorité s'attendent à avoir plus de 25 % de leurs clients à l'extérieur du pays, avec une proportion particulièrement élevée des entrepreneurs en phase de démarrage au Liban, au Yémen et au Maroc dans cette catégorie. Par ailleurs, les entreprises établies sont plus susceptibles de vendre à des clients internationaux.

Figure 29. La proportion estimée de clients extérieurs au pays d'origine



En résumé, des millions de nouvelles entreprises sont en cours de création dans les sept pays du GEM-MOAN. Elles appartiennent pour la plupart au secteur de la consommation (vente au détail, hôtellerie, services à la personne et services sociaux), une situation tout à fait attendue dans des pays avec ce niveau de développement, avec peut-être une tendance plus forte en faveur des services aux entreprises que celle qui existe actuellement. Ces nouvelles entreprises sont généralement basées à l'entrée sur les marchés aux côtés de nombreuses autres entreprises offrant un produit ou service similaire, et ne proposent pas particulièrement d'offres innovantes à la clientèle. Par conséquent, leur impact sur le marché est quelque peu limité. Cependant, elles semblent indiquer un niveau d'innovation plus élevé que les entreprises établies, mais seule une petite minorité d'entreprises utilisent les dernières technologies disponibles. Dans les pays de la région MOAN, l'impact le plus important de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce découle sans aucun doute de sa contribution à la création d'emplois. Démarrant principalement sous la forme de micro-entreprises, plus de 70 % des entreprises à un stade précoce génèrent déjà collectivement des millions d'emplois, bien que beaucoup de ces entreprises soient naissantes et peuvent ne pas survivre au processus de démarrage en raison d'un certain nombre de facteurs internes et externes. Si elles réussissent à traverser le processus fragile de démarrage et sont en mesure de réaliser, ne serait-ce qu'une fraction de la croissance de l'emploi attendue pour les cinq prochaines années, des millions d'emplois seront créés et la taille moyenne des entreprises de la région augmentera. Les conclusions de ce chapitre mettent l'accent sur la nécessité d'exposer les entrepreneurs potentiels à plus d'idées innovantes, en assurant l'accès et l'utilisation des dernières technologies requises aux entrepreneurs naissants et nouveaux dans leurs entreprises, et en supprimant les barrières au démarrage d'une activité afin que le potentiel de création d'emplois des entreprises en démarrage puisse être réalisé

Chapitre 4. Le capital de démarrage requis et les sources de financement, de conseils et de formation

L'un des obstacles potentiels à l'activité entrepreneuriale est l'incapacité à satisfaire aux exigences de capital afin de démarrer une nouvelle entreprise, en particulier dans les pays en développement où l'intermédiation financière est rigide et le rationnement du crédit commun. L'accès au financement n'est pas uniquement vital pour le démarrage d'une nouvelle entreprise, il est aussi important pour la survie¹⁰ et la croissance des entreprises naissantes. Outre le financement, les conseils d'autres personnes est une source importante de connaissances pour les entrepreneurs en phase de démarrage et nouveaux. Ce chapitre présente les conclusions relatives au capital de démarrage des entrepreneurs naissants requis dans les sept pays du GEM-MOAN, les sources sur lesquelles ils s'appuient pour financer ces besoins, et la prévalence et les caractéristiques des investisseurs informels dans la population adulte. Il présente également des informations sur les incidences, les sources de conseils et les formations à la création utilisées par les propriétaires d'entreprises naissantes et jeunes.

Le financement de démarrage

De quelle somme d'argent les entreprises en démarrage ont-elles besoin ?

Environ 40 % des entrepreneurs naissants dans les sept pays de la région MOAN estiment qu'ils auront besoin de moins que l'équivalent de 10 000 US\$ pour lancer leur nouvelle entreprise, bien que la répartition des besoins de démarrage varie considérablement selon les pays (Tableau 8). Les plus petites entreprises sont créées au Maroc, où plus de 60 % des entrepreneurs naissants ont besoin de moins de 10 000 US\$. En fait, près de la moitié des entreprises marocaines sont lancées avec moins de 5 000 US\$. Les entreprises en démarrage les plus importantes se trouvent en Syrie, où l'exigence de fonds de démarrage la plus courante s'élève à plus de 20 000 US\$, même si un pourcentage plus élevé d'entrepreneurs libanais (40 %) nécessitera plus de 50 000 US\$. Certaines différences entre les pays peuvent être expliquées en fonction du secteur d'activité. Au Maroc, les trois quarts des entreprises naissantes se trouvent dans les secteurs de la consommation qui incluent la vente au détail et les services à la personne. En Palestine, où une part plus importante des nouvelles entreprises se situe dans le secteur des activités extractives, principalement l'activité agricole à petite échelle, les entreprises en démarrage sont aussi de petite taille (plus de 40 % sont en cours de création avec moins de 5 000 US\$). En Syrie, une plus grande part des nouvelles entreprises se trouve dans les secteurs de la transformation, qui nécessitent des capitaux plus importants.

L'ampleur et la portée d'un démarrage effectif seront affectées par le niveau des ressources financières personnelles des entrepreneurs naissants, autrement dit, quel montant personnel peuvent-ils investir pour réduire leur besoin de financement externe ? L'incapacité à se procurer le solde de leurs besoins de démarrage peut conduire à une tentative avortée de création d'entreprise. D'autre part, plus l'apport personnel est élevé, moins le risque financier de devoir rembourser l'argent emprunté une fois l'entreprise lancée est important, ce qui peut accroître ses chances de survie. Dans les sept pays du GEM-MOAN, la répartition du capital financé par un apport personnel selon la taille de l'investissement est fortement biaisée en faveur des plus petites catégories de montants requis au détriment des conditions requises estimées totales (Tableau 9). Par exemple, au Maroc, environ

¹⁰ Un certain nombre d'études sur le risque estimé de mortalité des entreprises et sur les facteurs qui influent sur ces risques concluent que la liquidité, la rentabilité et le réinvestissement ont une incidence positive sur la survie de l'entreprise (Morris 2009).

47 % des projets nécessitent moins de 5 000 US\$ en capital de démarrage, alors que près de 70 % des montants autofinancés sont inférieurs à 5 000 US\$. Au Yémen, la catégorie inférieure à 5 000 US\$ représentait 27 % des projets, mais 63 % des montants autofinancés. Toutefois, il y a là encore quelques différences entre les pays. La Syrie, le Liban, la Jordanie, et la Palestine signalent des cas où les entrepreneurs investissent eux-mêmes plus de 100 000 US\$ dans l'entreprise naissante. En tout état de cause, un déficit de financement dans chacun des pays est suggéré.

Tableau 8. La répartition des besoins en capital des entreprises en démarrage selon le montant

US\$ (PPA)	MA	PS	YE	JO	LB	DZ	SY	Moyenne
Moins de 5 000 \$ (%)	46,7	41,4	26,9	20,2	14,2	31,0	14,9	27,9
5 000–9 999 \$ (%)	17,1	10,0	6,6	21,8	8,7	10,8	9,7	15,0
<i>Sous-total (%)</i>	<i>63,8</i>	<i>51,4</i>	<i>33,5</i>	<i>42,0</i>	<i>22,9</i>	<i>41,8</i>	<i>24,6</i>	<i>40,0</i>
10 000–19 999 \$ (%)	7,6	12,9	16,0	18,9	17,4	19,2	16,0	15,4
20 000–49 999 \$ (%)	15,3	21,8	50,5	27,9	19,6	22,6	32,1	27,1
50 000–100 000 \$ (%)	9,5	4,2	0,0	5,3	25,7	11,2	9,8	9,4
Plus de 100 000 \$ (%)	3,8	9,7	0,0	5,9	14,5	5,2	17,5	8,1
<i>Total (%)</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Capital de démarrage médian (US\$)</i>	<i>6 112</i>	<i>9 943</i>	<i>24 906</i>	<i>14 116</i>	<i>25 000</i>	<i>13 720</i>	<i>21 406</i>	<i>16 458</i>
<i>* Conditions de démarrage requises les plus communes (US\$)</i>	<i>2 445</i>	<i>4 972</i>	<i>4 981</i>	<i>7 058</i>	<i>10 000</i>	<i>13 720</i>	<i>21 406</i>	<i>9 226</i>

Notes : Les données sur le financement des entreprises en démarrage ont été collectées dans la monnaie nationale de chaque pays, et ensuite converties en parité de pouvoir d'achat (PPA) en équivalence de dollars US pour faciliter les comparaisons entre pays.

* Le mode représente le montant le plus commun.

Tableau 9. La répartition du capital autofinancé selon le montant

US\$ (PPA)	MA	PS	YE	JO	LB	DZ	SY	Moyenne
Moins de 5 000 \$ (%)	69,0	53,6	63,3	39,2	19,3	48,9	27,3	45,8
5 000–9 999 \$ (%)	4,8	17,7	4,5	30,0	12,9	24,0	15,4	15,6
<i>Sous-total (%)</i>	<i>73,8</i>	<i>71,3</i>	<i>67,8</i>	<i>69,2</i>	<i>32,2</i>	<i>72,9</i>	<i>42,7</i>	<i>61,4</i>
10 000–19 999 \$ (%)	14,3	17,7	14,8	13,7	23,0	6,8	16,7	15,3
20 000–49 999 \$ (%)	9,5	7,2	17,4	9,4	18,2	15,2	18,5	13,6
50 000–100 000 \$ (%)	2,4	-	-	3,8	19,2	5,1	6,3	5,3
Plus de 100 000 \$ (%)	0,0	3,8	0,0	3,9	7,4	0,0	15,8	4,4
<i>Total (%)</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Montant du capital autofinancé médian (US\$)</i>	<i>2 445</i>	<i>4 971</i>	<i>2 491</i>	<i>7 058</i>	<i>12 500</i>	<i>5 682</i>	<i>10 703</i>	<i>6 550</i>
<i>* Montant du capital autofinancé le plus commun (US\$)</i>	<i>2 445</i>	<i>2 486</i>	<i>2 491</i>	<i>7 058</i>	<i>10 000</i>	<i>1 372</i>	<i>10 703</i>	<i>5 222</i>

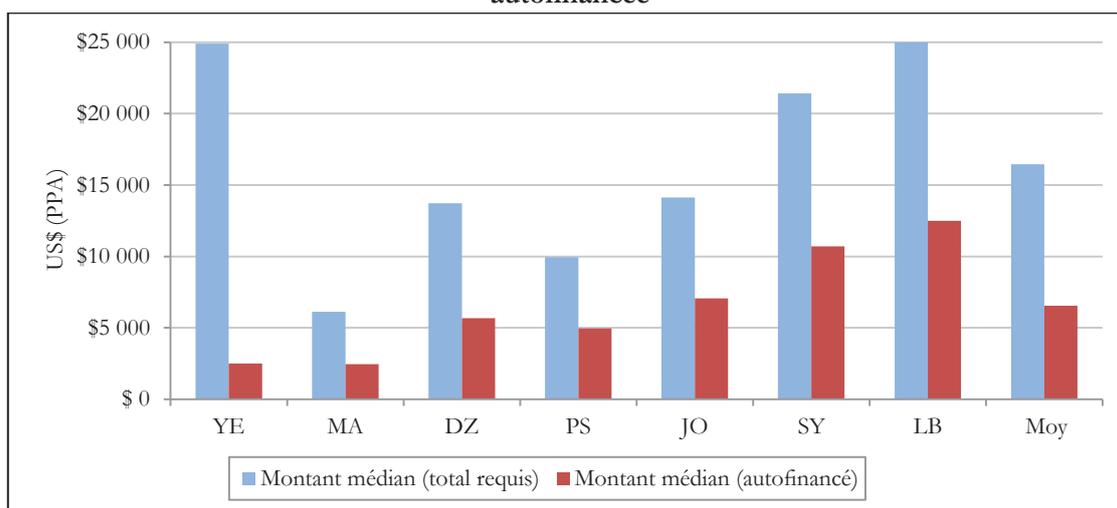
Bien entendu, l'ensemble des entrepreneurs naissants ne prévoient pas de recevoir de financement externe. Le pourcentage planifiant de s'autofinancer entièrement s'échelonne de 31 % en Algérie à 54 % au Liban (Tableau 10). Ce comportement pourrait être le résultat d'attentes négatives quant à la possibilité d'emprunter auprès des institutions en raison du rationnement du crédit ou d'exigences excessives de garantie de prêt. Sinon, il est possible que les entrepreneurs eux-mêmes n'aiment pas être exposés au financement par l'emprunt, ils ont alors recours à l'autofinancement.

Tableau 10. La part des entrepreneurs naissants couvrant leurs besoins de démarrage grâce à un apport personnel

Pays	LB	MA	JO	PS	YE	SY	DZ	Moyenne
Capital de démarrage uniquement autofinancé (%)	53,7	50,5	49,6	49,2	44,6	34,2	30,8	44,7

Selon les estimations, l'écart de financement externe (la proportion du financement de démarrage nécessaire venant de sources externes) le plus important concerne le Yémen, où le montant médian du capital autofinancé représente seulement 10 % du montant médian du capital total requis¹¹ (Figure 30). Cela pourrait indiquer une probabilité plus faible d'entreprises naissantes pleinement lancées si elles ne sont pas en mesure d'obtenir le solde de financement. Dans les autres pays, le montant médian du capital autofinancé est compris entre 40 % et 50 % du montant total requis médian.

Figure 30. Le montant médian du capital de démarrage requis en opposition à la part autofinancée



Note : Les montants médians sont utilisés pour ce calcul car la moyenne est faussée par quelques exigences très importantes de fonds propres estimées dans certains pays ; ainsi, la médiane est un indicateur plus fiable pour faire des comparaisons entre pays.

Quelles sont les sources de financement ?

Parmi les entrepreneurs naissants qui ont déjà reçu, ou s'attendent à recevoir, un financement externe pour leur entreprise en démarrage, le tableau 11 présente le pourcentage d'entrepreneurs en obtenant un en provenance d'un certain nombre de sources possibles. Ce qui révèle les tendances suivantes :

- Les membres de la famille immédiate représentent la source la mieux classée de financement pour les entrepreneurs naissants dans tous les pays. Elle est indiquée comme source de financement pour au moins la moitié des entrepreneurs naissants, sauf en Jordanie, où elle est utilisée par seulement un quart environ. Plus de 90 % des entrepreneurs yéménites naissants comptent sur les membres de leur famille pour financer le démarrage de leur entreprise.
- La source la moins utilisée au Liban et en Jordanie est un programme gouvernemental ; en Algérie, au Maroc, en Palestine et au Yémen, une société de capital-risque ; et en Syrie, d'autres parents.
- Le financement bancaire est une option beaucoup plus répandue pour les entrepreneurs naissants en Algérie et au Liban, que dans le reste des pays de la région MOAN.
- La situation du Yémen est unique, ce pays compte en effet une forte proportion d'entrepreneurs naissants qui s'attendent à recevoir (ou ont reçu) un financement de quelqu'un avec qui ils travaillent. C'est une source de financement externe aussi répandue que les membres de la famille immédiate.

¹¹ Les entrepreneurs naissants au Yémen sont beaucoup plus susceptibles que dans d'autres pays du GEM-MOAN d'appartenir au groupe de revenu du ménage du tiers inférieur, un facteur qui aura bien sûr des répercussions sur l'ampleur des ressources personnelles à investir.

- La Jordanie a la plus faible proportion d'entrepreneurs naissants qui déclarent s'appuyer sur les membres de leur famille immédiate, un ami ou un voisin, une institution de microfinance, et un programme gouvernemental comme sources de financement.
- Les entrepreneurs naissants au Yémen sont plus susceptibles que ceux des autres pays de compter sur les membres de leur famille immédiate, leurs collègues de travail, un ami ou un voisin, et une institution de microfinance.
- L'utilisation des sociétés de capital-risque est beaucoup plus répandue en Jordanie et en Syrie que dans les autres pays.

Tableau 11. Les sources de financement de démarrage utilisées par les entrepreneurs naissants de la région MOAN

Pourcentage du financement provenant de:	DZ	JO	LE	MA	PS	SY	YE
Membres de la famille immédiate	58,8	25,0	50,1	52,0	65,8	50,1	93,7
Autres parents	29,2	12,5	19,5	25,0	13,2	13,3	12,2
Collègue de travail	25,6	21,0	35,3	27,0	13,2	41,7	93,2
Ami ou voisin	21,9	14,8	18,7	30,8	21,1	21,6	36,2
Institution de microfinance	10,9	9,2	10,5	27,0	26,3	26,4	43,1
Banque	48,0	14,0	38,5	30,8	13,2	17,7	11,6
Programme gouvernemental	26,5	5,1	1,2	7,7	7,9	16,0	7,6
Société de capital-risque	7,0	23,5	6,0	5,8	2,6	23,3	4,4

Source : Données APS 2009 du GEM-MOAN.

Note : Les chiffres en caractères gras indiquent que c'est la source la moins utilisée de financement à travers les groupes au niveau national.

Globalement, il apparaît que les banques ne jouent pas un rôle majeur en tant que source de financement pour les entrepreneurs naissants en Jordanie, en Syrie, au Yémen et en Palestine ; la microfinance ne joue pas un rôle important en Algérie, au Liban et en Jordanie ; et les programmes gouvernementaux ne jouent pas un rôle crucial au Liban en Jordanie, au Maroc, en Palestine et au Yémen.

Quel retour les entrepreneurs attendent-ils ?

La plupart des entrepreneurs naissants s'attendent à un retour d'au moins cinq à dix fois leur investissement initial au cours des 10 prochaines années, bien que ces attentes varient selon les pays (Tableau 12). Les entrepreneurs naissants en Syrie et en Algérie ont tendance à avoir des attentes un peu plus conservatrices que dans les autres pays, et les entrepreneurs yéménites naissants à être considérablement plus optimistes.

Tableau 12. Le retour sur leur investissement de démarrage initial attendu par les entrepreneurs naissants

Retour sous 10 ans	MA	PS	YE	JO	LB	DZ	SY	Moyenne
La moitié de ce que j'ai investi dans la société (%)	3,7	5,8	-	-	-	4,4	-	1,8
Environ ce que j'ai investi dans la société (%)	2,5	-	1,8	2,4	4,2	8,9	-	2,1
Une fois et demie mon investissement (%)	8,6	5,8	5,5	2,4	8,3	6,7	-	4,3
Deux fois mon investissement (%)	33,3	15,4	18,2	24,4	37,5	28,9	-	17,6
Cinq fois mon investissement (%)	25,9	34,6	20,0	19,5	25,0	22,2	71,4	39,7
Dix fois mon investissement (%)	19,8	23,1	34,5	34,1	25,0	15,6	27,1	25,6
Vingt fois mon investissement (%)	6,2	15,4	20,0	17,1	-	13,3	1,4	8,9

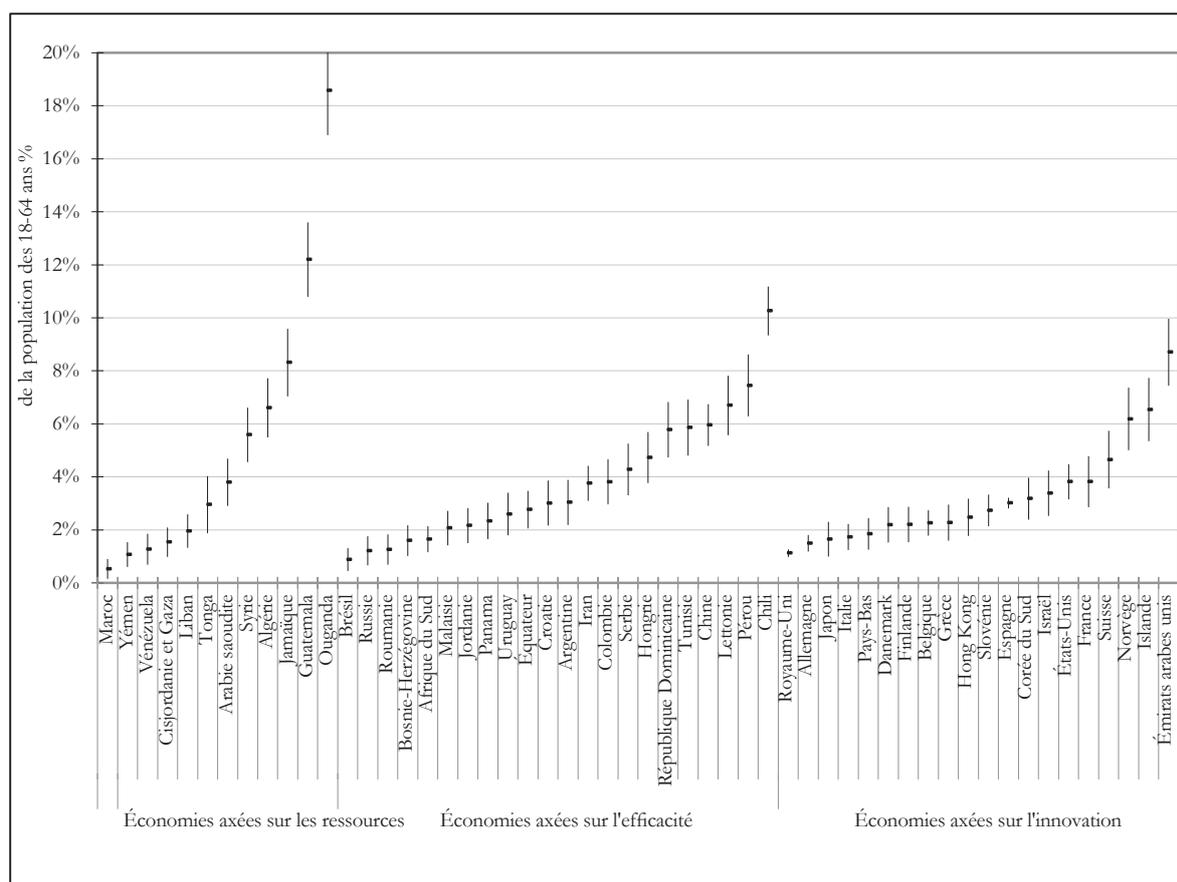
Les entrepreneurs naissants masculins ont des attentes plus élevées concernant le retour sur leur investissement personnel que les femmes dans tous les pays, à l'exception du Liban, et nettement plus élevées en Algérie, en Jordanie et en Palestine.

Les investisseurs informels

Les investisseurs informels sont définis par le GEM comme des adultes ayant personnellement apporté des fonds pour la création d'une nouvelle entreprise par une autre personne au cours des trois dernières années. Ce groupe de personnes est motivé par un retour sur investissement, en plus d'avantages moins tangibles qui accompagnent le fait d'aider un membre de leur famille ou une personne qu'ils connaissent. Ils ont tendance à investir de l'argent de leur épargne et de leur revenu courant, et représentent une source importante de financement privé pour les entreprises en démarrage dans tous les pays du GEM. Ce financement privé joue un rôle crucial pendant les périodes d'instabilité financière, comme celle de 2008, et soutient indirectement la création d'emplois grâce à l'effet multiplicateur (Bosma et Levie 2010). Dans les économies moins développées, en particulier dans les sociétés massivement musulmanes avec de fortes réserves quant à la réception ou le paiement d'intérêt, les gens ont tendance à éviter le système bancaire commercial et opter pour des sources de financement personnel ou bancaire islamique.¹²

Le taux de prévalence des investisseurs informels dans la population adulte des 55 pays du GEM est indiqué à la figure 31. Le taux de prévalence moyen est de 3,9 %, mais il varie d'un minimum de 0,5 % de la population adulte au Maroc à un pic de 18,6 % en Ouganda.

Figure 31. Les taux de prévalence des investisseurs informels pour 55 pays



Source : *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2009*, p. 52.

Note : Les barres verticales indiquent les intervalles de confiance à 95%. Le point médian est la moyenne.

12 Chong et Lui (2009) soutiennent que l'expansion du système bancaire islamique est due à une renaissance de l'Islam plutôt qu'aux avantages du partage des pertes et profits. Pour un examen de l'effet du système bancaire islamique sur la stabilité financière, voir Cihak et Hesse (2008).

Pour les sept pays de la région MOAN, le taux de prévalence moyen dans la population adulte s'élève à 2,8 %, s'échelonnant de 0,5 % au Maroc à 6,6 % en Algérie. Les deux pays qui surpassent les sept pays du GEM-MOAN sont l'Algérie et la Syrie, avec des taux de prévalence plus élevés que dans la plupart des économies du GEM axées sur l'efficacité et l'innovation. C'est aussi le cas dans les Émirats arabes unis et en Tunisie.

Le montant des investissements informels

Au cours des trois dernières années, l'investissement moyen effectué par des investisseurs informels dans six des sept pays du GEM-MOAN s'échelonne de l'équivalent de 11 500 US\$ en Syrie, à plus de 25 000 US\$ en Palestine (Tableau 13). La moyenne globale est d'environ 15 000 US\$, soit 5 000 US\$ par an. Selon les pays, de 62 à 77 % des investisseurs informels ont investi moins de 7 500 US\$ ces trois dernières années.

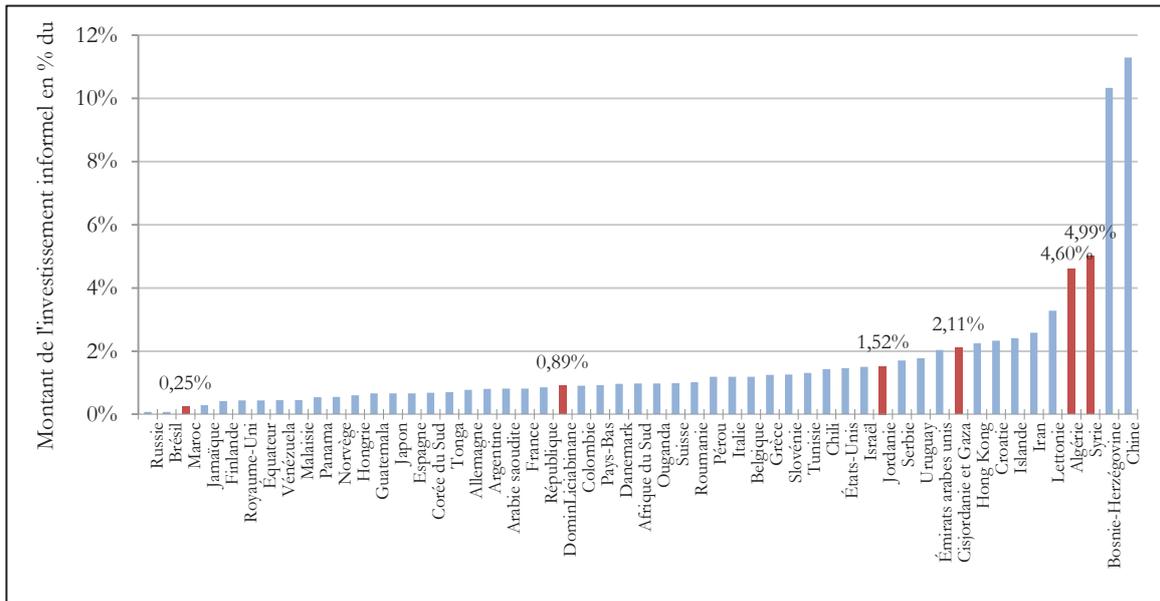
Tableau 13. Les investissements informels réalisés ces trois dernières années selon le montant

US\$ (PPA)	DZ	JO	LE	PS	SY
Moins de 2 000 \$ (%)	41,3	40,2	24,7	23,7	27,7
2 001–7 5000 \$ (%)	35,3	34,9	37,3	46,5	46,5
<i>Sous-total (%)</i>	<i>76,6</i>	<i>75,1</i>	<i>62,0</i>	<i>70,1</i>	<i>74,2</i>
7 500–24 999 \$ (%)	9,8	12,0	19,8	16,2	19,2
25 000–50 000 \$ (%)	4,4	0,0	15,7	10,2	3,1
Plus de 50 000 \$ (%)	9,2	12,9	2,5	3,5	3,5
<i>Total (%)</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Montant de l'investissement moyen (US\$)</i>	<i>14 496 \$</i>	<i>13 160 \$</i>	<i>13 033 \$</i>	<i>25 175 \$</i>	<i>11 554 \$</i>
<i>Montant de l'investissement médian (US\$)</i>	<i>2 463 \$</i>	<i>2 823 \$</i>	<i>5 000 \$</i>	<i>2 983 \$</i>	<i>3 210</i>

Note : Le Yémen a été exclu de cette analyse en raison d'un grand nombre de valeurs manquantes (refus ou « ne sait pas »), et le Maroc en raison du très faible taux de prévalence des investisseurs informels.

Bien que ce soient des montants relativement faibles financés par des investisseurs individuels informels, l'impact cumulé au niveau national est important. Le montant total de l'investissement informel est estimé à près de 5 % du PIB en Algérie et en Syrie, à 2 % en Palestine, à 1,5 % en Jordanie, à près de 1 % au Liban, et à près de 0,3 % au Maroc (Figure 32). La situation de quatre pays du GEM-MOAN est avantageusement comparable à celle d'autres pays du GEM sur cet indicateur.

Figure 32. Le montant de l'investissement informel en % du PIB (PPA), GEM 2009



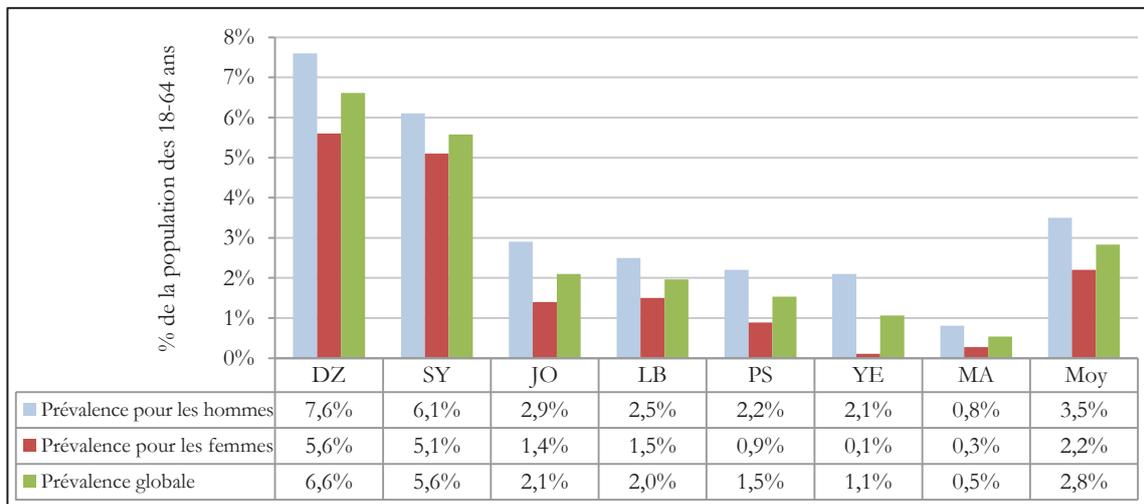
Source : *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2009*, p. 53.

Note : Le Yémen n'a pas été inclus en raison d'un trop grand nombre de données manquantes.

Qui sont les investisseurs informels ?

Les études GEM mondiales constatent que les hommes sont plus susceptibles de s'impliquer en tant qu'investisseurs informels que les femmes, ce qui est aussi généralement le cas dans les pays du GEM-MOAN (Figure 33). Le taux de prévalence des investisseurs informels féminins représente en moyenne environ 2,2 % de la population adulte féminine, cette part s'élève à 3,5 % en ce qui concerne les adultes de sexe masculin. Le taux féminin est le plus élevé en Algérie et en Syrie (5 % ou plus) et particulièrement faible au Maroc et au Yémen (moins de 0,1 %). Environ 38 % des investisseurs informels sont des femmes, ce qui engendre un écart entre les genres plus faible que pour les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce. Toutefois, la part féminine des investisseurs informels varie selon les pays, de 42 % et 45 % respectivement en Algérie et en Syrie, à 25 % en Palestine et au Maroc, à moins de 0,05 % au Yémen.

Figure 33. Les taux de prévalence des investisseurs informels selon le genre



Les taux de prévalence des investisseurs informels varient considérablement selon l'âge, l'éducation et le revenu du ménage, ainsi qu'entre les pays (Tableau 14). Selon la tendance globale, les taux élevés de prévalence des investisseurs informels concerne les groupes d'âge des 25–34 ans et des 35–44 ans, mais en Syrie, les 18–24 ans présentent aussi un pourcentage relativement élevé d'investisseurs informels. En Palestine, les 45–54 ans sont plus susceptibles d'être impliqués dans l'investissement privé, et en Algérie et au Liban, les taux les plus élevés concernent le groupe d'âge des 55–64 ans. Les investisseurs informels appartiennent à tous les groupes de revenu du ménage, mais le taux de prévalence est le plus élevé dans les tranches de revenu du tiers supérieur au Maroc, en Palestine, au Yémen, en Jordanie et en Syrie. Cette situation est prévisible, car les groupes dont les revenus sont élevés ont plus de ressources et donc une plus grande probabilité de participer au financement privé d'entreprises d'autres personnes, ainsi que d'investir à un niveau supérieur à la moyenne. Au Liban et en Algérie, le taux de prévalence le plus élevé concerne le groupe de revenu du tiers inférieur. Enfin, les taux de prévalence sont généralement plus élevés parmi les groupes les plus instruits de la population, ce qui est le cas dans tous les pays à l'exception de l'Algérie.

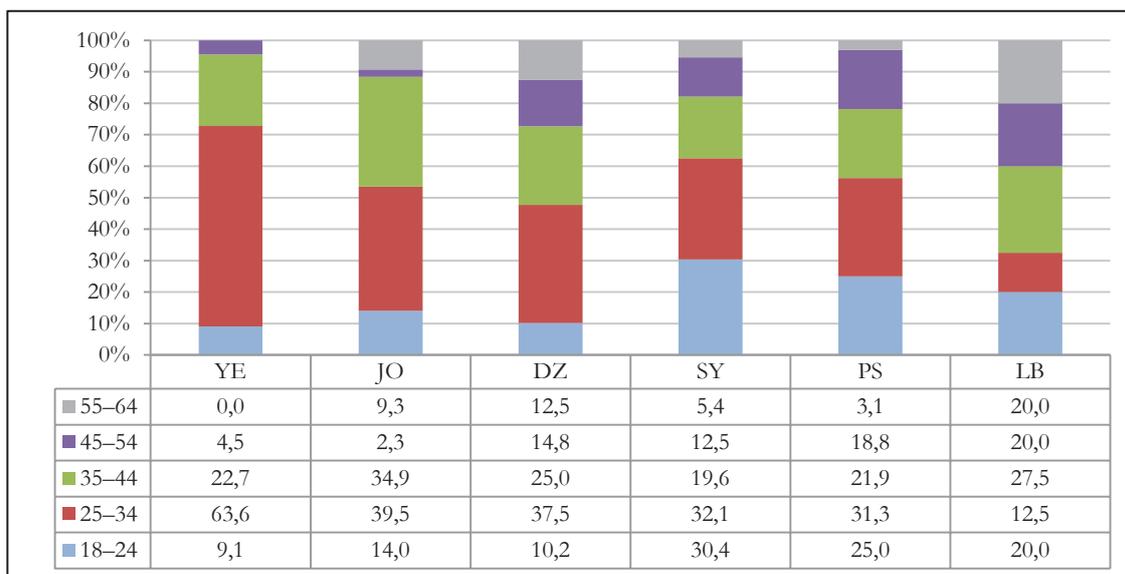
Tableau 14. Les taux de prévalence des investisseurs informels selon l'âge, le revenu et l'éducation

Données démographiques	DZ	SY	JO	LB	PS	YE
<i>Groupe d'âge</i>	%	%	%	%	%	%
18–24	2,8	6,0	1,1	1,6	1,4	0,3
25–34	8,1	6,0	2,8	0,9	1,6	2,1
35–44	7,6	5,3	3,3	2,4	1,6	1,5
45–54	6,5	5,3	0,4	2,5	2,1	0,4
55–64	9,6	4,0	2,5	4,6	0,6	-
<i>Groupe de revenu du ménage</i>	%	%	%	%	%	%
Tiers inférieur	8,6	4,1	-	2,2	1,0	0,8
Tiers moyen	7,7	4,8	1,2	1,7	1,1	0,3
Tiers supérieur	6,6	7,2	3,0	1,8	1,9	1,3
<i>Niveau d'éducation</i>	%	%	%	%	%	%
Aucun	7,3	2,5	1,7	2,7	-	0,3
Niveau secondaire	5,4	6,9	1,0	3,0	0,9	1,0
Diplôme secondaire	7,8	6,7	1,7	1,6	1,8	1,2
Postsecondaire	7,0	5,3	5,1	1,0	3,4	2,2
Expérience universitaire	5,2	8,0	-	5,6	8,3	-

Note : Le Maroc n'est pas inclus car le taux de prévalence des investisseurs informels était trop faible pour permettre une analyse démographique fiable.

La conversion des taux de prévalence pour obtenir la répartition des investisseurs informels réels en fonction de ces variables démographiques révèle que la majorité des investisseurs appartiennent aux groupes d'âge des 25–34 ans et des 35–44 ans (moyenne générale de 60 %) (Figure 34). Environ 30 % des investisseurs informels syriens ont notamment moins de 25 ans, et environ 40 % des investisseurs informels libanais ont plus de 45 ans.

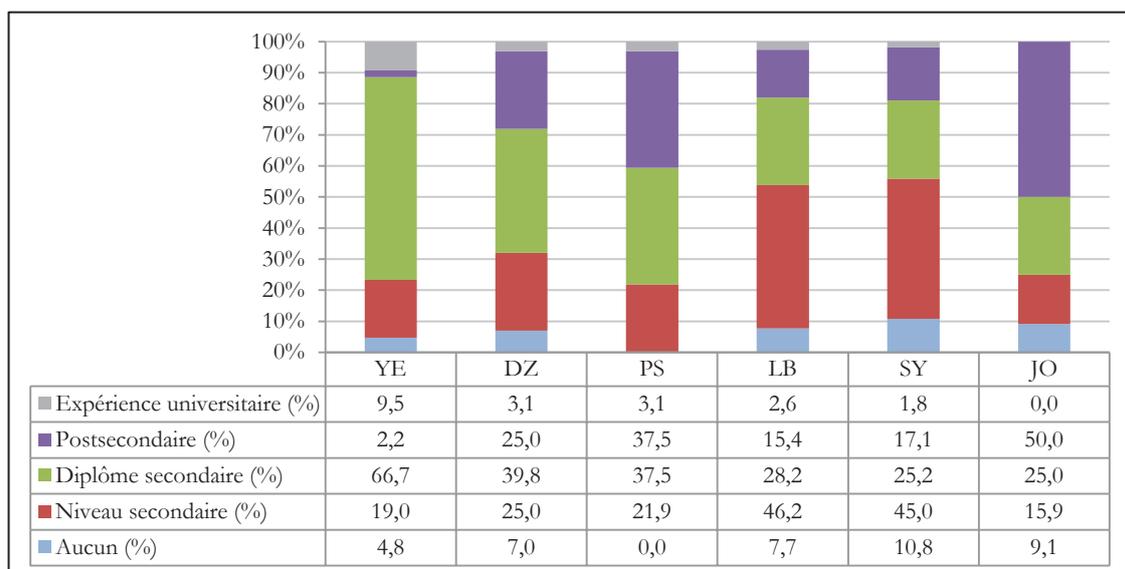
Figure 34. La part des investisseurs informels selon le groupe d'âge



Note : Le taux de prévalence des investisseurs informels au Maroc est trop faible pour permettre une analyse fiable des données.

La majorité des investisseurs informels ont un niveau d'éducation secondaire. Ensemble, les adultes ayant une éducation de « niveau secondaire » et un « diplôme d'enseignement secondaire » représentent plus de 60 % des investisseurs informels. La Jordanie et la Palestine ont la plus forte proportion d'investisseurs informels dans le groupe d'éducation postsecondaire, et le Yémen la part la plus importante de diplômés avec une expérience universitaire (Figure 35). Dans l'ensemble, très peu ont fait des études supérieures, ce qui reflète la faible proportion de gens ayant suivi des études longues dans les pays de la région MOAN.

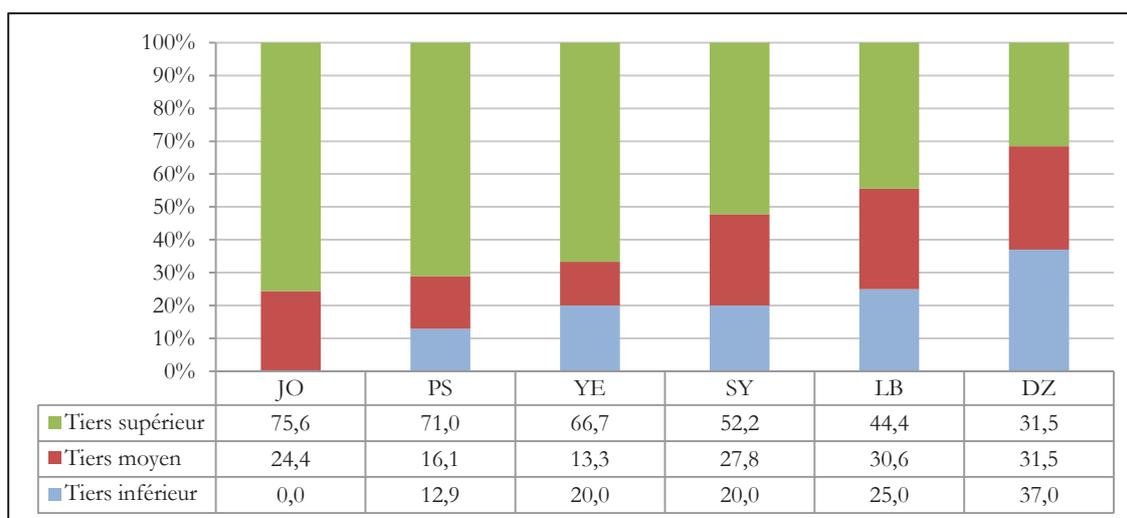
Figure 35. La part des investisseurs informels selon le niveau d'éducation



Note : Le taux de prévalence des investisseurs informels au Maroc est trop faible pour permettre une analyse fiable des données.

Près de la moitié des investisseurs informels appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur, avec un pourcentage beaucoup plus élevé en Syrie et en Palestine (plus de 70 %) (Figure 36). D'autre part, plus d'un tiers des investisseurs informels algériens font partie de ménages à faible revenu.

Figure 36. La part des investisseurs informels selon le groupe de revenu du ménage



Note : Le taux de prévalence des investisseurs informels au Maroc est trop faible pour permettre une analyse fiable des données.

Qui les investisseurs informels soutiennent-ils ?

Les investisseurs informels sont les plus susceptibles d'apporter un financement de démarrage à un membre de leur famille proche, suivi par un ami ou un voisin, puis un autre parent, bien que cela varie selon les pays (Tableau 15). Les investisseurs informels en Palestine sont les plus susceptibles d'investir dans l'entreprise d'un membre de leur famille proche (51,6 %) ; au Yémen, d'un autre parent (42 %) ; et en Syrie, d'un ami ou d'un voisin (32 %). Les investisseurs informels sont peu susceptibles d'investir dans l'entreprise d'une personne qu'ils ne connaissent pas.

Tableau 15. Qui les investisseurs informels financent-ils ?

Bénéficiaire	DZ	JO	LB	PS	SY	YE	Moyenne
Membre de la famille proche (%)	42,3	28,8	46,7	51,6	26,8	26,8	36,3
Autre parent (%)	19,4	32,3	14,8	20,7	22,2	41,9	22,2
Collègue de travail (%)	16,4	-	5,3	-	4,2	-	6,3
Ami ou voisin (%)	16,8	30,0	24,9	27,7	32,6	31,4	26,7
Personne étrangère avec une bonne idée de création d'entreprise (%)	5,1	9,0	8,3	-	14,2	-	8,5

Note : Les données du Maroc ne sont pas incluses en raison du faible nombre d'observations.

Quel retour les investisseurs informels attendent-ils ?

Environ un quart des investisseurs informels ne prévoient aucun retour sur leur investissement (Tableau 16), ce qui indique clairement un cas de « love money » (argent de l'amour). Plus de la moitié d'entre eux ne s'attendent pas à ce que leur investissement leur rapporte quelque chose, ou pas plus que le montant investi initialement.

Tableau 16. Le retour attendu par les investisseurs informels

Retour sous 10 ans	DZ	JO	LE	PS	SY	Moyenne
Aucun (%)	15,7	27,3	21,7	41,4	38,3	24,2
La moitié de ce que j'ai investi dans la société (%)	14,3	9,1	13,0	-	4,9	10,8
Environ ce que j'ai investi dans la société (%)	21,4	18,2	17,4	6,9	17,3	21,1
Une fois et demie mon investissement (%)	10,0	3,0	-	-	3,7	5,7
Deux fois mon investissement (%)	14,3	9,1	26,1	17,2	14,8	18,6
Cinq fois mon investissement (%)	14,3	15,2	13,0	20,7	13,6	18,6
Dix fois mon investissement (%)	7,1	9,1	4,3	13,8	3,7	10,8
Vingt fois mon investissement (%)	2,9	9,1	4,3	-	3,7	4,1

Note : Le Maroc et le Yémen n'apparaissent pas dans le tableau en raison du faible nombre d'observations.

Il est également précisé que les investisseurs informels sont moins optimistes quant au retour attendu sur leur investissement que les entrepreneurs naissants concernant le retour sur leur capital autofinancé (voir Tableau 12). Dans la plupart des pays, le plus faible taux de retour prévu concerne les investissements en faveur d'un membre de leur famille proche.

Les sources de conseils

Un entrepreneur obtient généralement des informations et des conseils d'autres personnes pendant le processus de création ou de gestion d'une jeune entreprise. Ces conseils peuvent être sollicités auprès de personnes appartenant à leur sphère privée de relations sociales (famille et amis), leur sphère professionnelle (collègues de travail et chefs), leur sphère de contacts ayant une expérience spécifique dans la création et la gestion d'une nouvelle entreprise (une autre personne qui a lancé son entreprise, un investisseur, ou un mentor), la sphère professionnelle des experts (comptables, avocats, institutions financières et organisations de développement des entreprises), ou quelqu'un appartenant à la sphère du marché sur lequel ils vont créer leur entreprise (fournisseur, client ou concurrent). Ces sphères sources de conseils sont susceptibles d'apporter différents types de conseils, la sphère privée est notamment susceptible d'apporter du soutien ou du découragement, la sphère professionnelle peut servir de caisse de résonance, la sphère d'expérience peut transmettre des connaissances tacites, la sphère professionnelle offre des connaissances codifiées, et la sphère du marché peut fournir des renseignements sur les opportunités. Dix-sept des 55 pays du GEM (y compris les sept pays du GEM-MOAN) ont choisi d'étudier l'utilisation par les entrepreneurs en phase de démarrage de ces réseaux sociaux sources de conseils en 2009. Cette section présente l'analyse de cet ensemble de questions de l'APS pour les sept pays de la région MOAN.

Les pratiques de recherche de conseils des entrepreneurs à un stade précoce

Les entrepreneurs de la région MOAN en phase de démarrage font un usage intensif de leur sphère privée de réseaux sociaux pour obtenir des conseils pour leur entreprise (conjoint, parents, membres de leur famille et amis) et une utilisation minimale des services d'experts (banquiers, avocats, comptables, etc.) (Tableau 17). Les sources de conseils utilisées les plus fréquentes sont les parents (58 %), suivies par les amis (54 %), et les autres membres de la famille ou proches (52 %). Les entrepreneurs yéménites en phase de démarrage font l'usage le plus élevé des parents et des conjoints ; les Syriens des amis ; et les Palestiniens de la famille ou des proches. Les conseils du conjoint sont les moins recherchés dans la sphère privée d'influence, sauf au Yémen. Les collègues de travail sont utilisés par 17 % des entrepreneurs à un stade précoce, avec un niveau relativement élevé d'utilisation en Syrie (33 %). Une moyenne de 18 % des entrepreneurs à un stade précoce utilisent les conseils d'autres personnes expérimentées, le plus souvent ceux d'un mentor. Les entrepreneurs syriens en phase de démarrage sont beaucoup plus susceptibles d'obtenir des conseils de mentors que dans les autres pays, et de chercher des conseils auprès des acteurs du marché (29 % contre 11 % en moyenne), en particulier auprès de clients. En Jordanie et au Liban, l'intelligence des sources du marché est rarement utilisée (uniquement par environ 5 % des entrepreneurs en phase de démarrage). En moyenne, seulement 5 % des entrepreneurs du GEM-MOAN en phase de démarrage reçoivent des conseils d'experts (comptables, avocats, banquiers, services de développement commercial, etc.), avec une utilisation légèrement plus élevée de ces sources en Syrie, au Yémen et en Algérie (de 7 à 8 %) et la plus faible au Maroc (2 %). Les institutions de microfinance sont un peu plus fréquemment sollicitées pour des conseils en Algérie, en Palestine et en Syrie, que dans les autres pays. Les entrepreneurs algériens en phase de démarrage utilisent les conseils des banques plus que les entrepreneurs des autres pays (9 % contre une moyenne de 5 %). Enfin, les entrepreneurs yéménites semblent recevoir plus de conseils des services de conseil publics que dans les autres pays (27 % contre une moyenne de 8 %).

Tableau 17. Le pourcentage d'entrepreneurs en phase de démarrage recevant des conseils, selon la source

Sphère	Conseiller	DZ	JO	LB	MA	PS	SY	YE	Moyenne
Privée (%)	Conjoint	32	31	29	33	46	40	62	40
	Parents	59	49	37	60	53	57	84	58
	Autres membres de la famille ou proches	48	53	48	46	62	61	53	52
	Amis	58	52	52	51	59	66	45	54
<i>Moyenne (%)</i>		<i>49</i>	<i>46</i>	<i>42</i>	<i>48</i>	<i>55</i>	<i>56</i>	<i>61</i>	<i>51</i>
Professionnelle (%)	Collègues actuels	33	17	19	16	15	51	23	24
	Patron actuel	10	7	3	3	2	14	24	9
<i>Moyenne (%)</i>		<i>22</i>	<i>12</i>	<i>11</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	<i>33</i>	<i>24</i>	<i>17</i>
Expérience (%)	Quelqu'un dans un autre pays	14	10	10	2	4	25	10	11
	Quelqu'un venant de l'étranger	12	9	15	11	5	22	1	10
	Quelqu'un qui crée son entreprise	20	11	14	20	11	36	16	18
	Chercheur ou inventeur	5	3	3	2	3	14	3	4
	Investisseur potentiel	8	6	6	3	7	20	18	10
	Mentor	29	29	23	13	25	59	35	29
<i>Moyenne (%)</i>		<i>15</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	<i>28</i>	<i>14</i>	<i>18</i>
Marché (%)	Société collaboratrice	5	4	5	2	9	16	9	7
	Concurrent	8	3	2	1	3	20	9	6
	Fournisseur	9	7	5	4	15	37	6	10
	Client	16	7	8	23	18	41	26	19
<i>Moyenne (%)</i>		<i>10</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>8</i>	<i>11</i>	<i>29</i>	<i>13</i>	<i>11</i>
Experts (%)	Banquier	9	1	6	2	4	5	5	5
	Avocat	6	3	10	1	5	17	3	6
	Comptable	11	3	10	2	9	18	7	8
	Service de conseil public pour les entreprises	6	2	2	2	3	4	27	8
	Service de développement des entreprises d'une ONG	4	3	2	1	5	4	4	3
	Institution de microfinance	5	2	2	2	7	6	3	3
	Association commerciale	5	4	1	2	4	4	3	3
<i>Moyenne (%)</i>		<i>7</i>	<i>3</i>	<i>5</i>	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>8</i>	<i>7</i>	<i>5</i>

Note : Environ 50% des entrepreneurs en phase de démarrage ont reçu des conseils, quelqu'en soit la source. En Syrie, 76 % des entrepreneurs ont reçu des conseils.

Les nouveaux propriétaires et les entrepreneurs naissants affichent des pratiques similaires dans la recherche de conseils. Au Yémen, les conseils des parents sont cependant beaucoup moins utilisés par les nouveaux créateurs d'entreprise que par les entrepreneurs naissants, et les conseils de personnes ayant une certaine expérience des affaires ou de la création d'entreprise sont beaucoup plus utilisés. En Jordanie, les nouveaux propriétaires d'entreprises utilisent davantage les conseils de clients, d'avocats et de comptables que les entrepreneurs naissants ; tandis que les entrepreneurs naissants recourent davantage aux conseils de fournisseurs, de clients, de collaborateurs, de concurrents et de personnes expérimentées que les nouveaux propriétaires d'entreprises, et sollicitent un peu plus les experts. Une situation similaire existe en Algérie où les entrepreneurs naissants sont plus susceptibles que les nouveaux propriétaires d'entreprises de recevoir des conseils de clients, de quelqu'un qui crée son entreprise, d'avocats et de banques. En Palestine, les entrepreneurs naissants recourent davantage aux clients, aux personnes ayant une expérience en création d'entreprise, aux avocats, aux comptables, aux institutions de microfinance en tant que sources de conseils que les nouveaux propriétaires d'entreprise, et moins aux conseils du conjoint. Au Maroc, les entrepreneurs naissants reçoivent plus souvent que les nouveaux propriétaires d'entreprise des conseils de clients et de personnes ayant une expérience de la création d'entreprise. Au Liban, les entrepreneurs naissants reçoivent plus souvent des conseils de collègues de travail, de clients, de personnes ayant de l'expérience, d'avocats et de comptables que les nouveaux propriétaires d'entreprise.

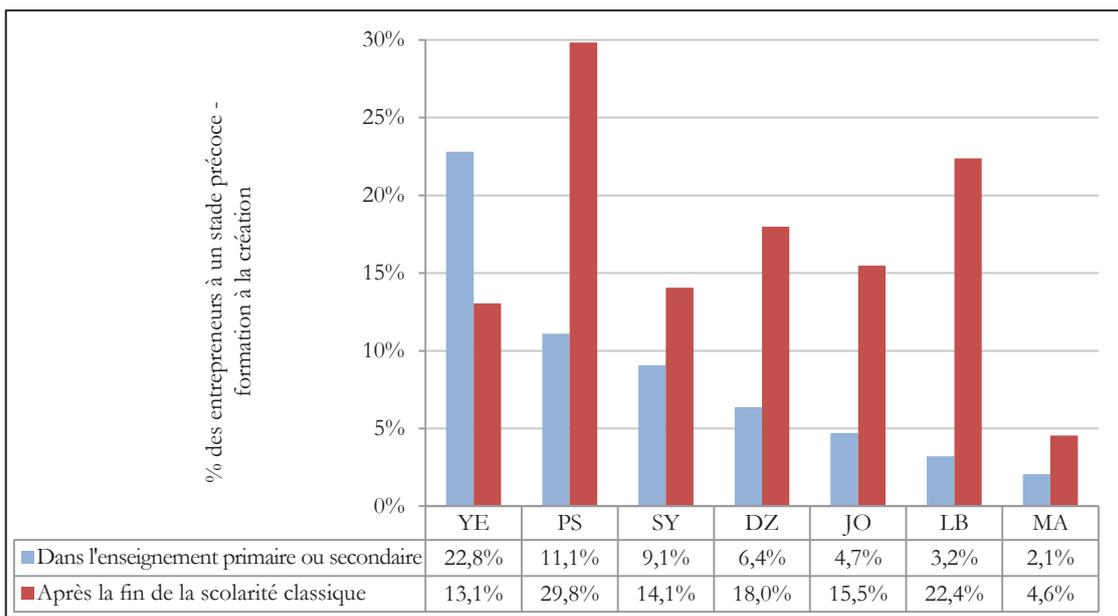
Les hommes et les femmes entrepreneurs à un stade précoce affichent des schémas différents d'obtention de conseils. Les femmes entrepreneurs reçoivent plus souvent que les hommes des conseils de leurs conjoints, de leurs parents et d'autres membres de leur famille, et moins souvent de personnes et d'organisations en dehors de leur sphère personnelle (Schøtt et Zali 2010).

De cette analyse découle une implication importante : 95 % des entrepreneurs en phase de démarrage ne reçoivent pas de conseils d'experts professionnels. Une analyse non publiée des résultats pour les 17 pays du GEM révèle que les entrepreneurs du GEM-MOAN font beaucoup moins appel aux services professionnels de conseil que les entrepreneurs dans les autres pays. Soit ces services n'existent pas en quantité suffisante, soit ils existent mais les entrepreneurs n'en sont pas informés ou ne se sentent pas à l'aise pour s'y rendre. Dans les deux cas, il est nécessaire de corriger ce déséquilibre. Les résultats indiquent également que solliciter des personnes expérimentées (surtout quelqu'un de l'étranger, un chercheur ou un inventeur, et un investisseur potentiel) et des représentants de la sphère du marché (en particulier un fournisseur) améliore les prévisions de croissance et le niveau d'innovation de l'entreprise.

La prévalence de la formation à la création d'entreprise

La formation à la création d'entreprise peut avoir un certain nombre d'impacts positifs sur les résultats entrepreneuriaux. Elle peut améliorer les capacités de résolution de problèmes, les approches et le savoir-faire des entrepreneurs potentiels, et les aider à se défaire d'idées de création d'entreprise peu intéressantes ou irréalisables, ce qui aboutit finalement à accroître la viabilité de l'entreprise en démarrage. Un rapport GEM spécial sur l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat a montré qu'un tiers des entrepreneurs dans les 38 pays du GEM avaient reçu une formation à la création d'entreprise (Martinez et al. 2010). En comparaison, la proportion d'entrepreneurs du GEM-MOAN en phase de démarrage qui ont reçu une formation est très faible. Le pourcentage rapportant qu'ils ont reçu une formation à la création d'entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée s'échelonne de 2 % au Maroc, 11 % en Palestine, à 23 % au Yémen (Figure 37). Le fait de recevoir une formation à la création a une incidence généralement plus élevée après la fin de la scolarité classique.

Figure 37. Les entrepreneurs à un stade précoce ayant reçu une formation à la création



La principale source d'apprentissage informel pour les entrepreneurs du GEM-MOAN en phase de démarrage (formation en dehors du milieu éducatif classique) est la lecture de livres, l'observation d'autres personnes impliquées dans les affaires ou qui travaillent dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (Tableau 17). Bien que les niveaux varient selon les pays, le pourcentage recevant une formation enseignée par d'autres sources est modeste. Toutefois, dans les pays du GEM-MOAN, les proportions recevant une formation d'un employeur ou apprenant de manière informelle sont beaucoup plus élevées que la moyenne des 38 autres pays du GEM.

Tableau 18. La proportion d'entrepreneurs en phase de démarrage recevant une formation informelle à la création d'entreprise, selon les sources sélectionnées

Source	YE	PS	SY	DZ	JO	LB	MA	Moyenne pour les 38 pays du GEM*
Enseignement supérieur (%)	0,1	7,0	1,8	8,0	5,8	2,8	9,3	13,0
Association commerciale (%)	0,2	4,2	2,5	2,3	0,8	1,4	4,7	4,0
Agence gouvernementale (%)	0,5	3,6	4,3	2,9	2,7	0,7	2,3	3,0
Employeur passé ou actuel (%)	6,1	6,7	10,4	6,7	6,2	14,7	2,3	3,0
Apprentissage informel** (%)	20,8	12,4	16,6	12,3	8,6	20,2	14,0	10,0

Note : * L'éducation et la formation des entrepreneurs en phase de démarrage ont été étudiées comme un sujet particulier dans le cycle de recherche GEM 2008 avec 38 pays participants. L'APS 2009 du GEM-MOAN a posé certaines questions identiques, et ces réponses sont comparées aux résultats GEM d'ensemble pour 2008.

** L'apprentissage informel inclut la lecture de livres, l'observation d'autres entrepreneurs ou de personnes travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre.

En résumé, ce chapitre souligne l'importance d'avoir accès à des capitaux de démarrage et à des conseils. En effet, les obstacles à l'accès au capital et aux conseils peuvent avoir un impact négatif sur les taux réels d'entreprises en démarrage, l'envergure de l'entreprise en création, ses chances de survie à un stade précoce, et son potentiel de croissance future.

La plupart des entrepreneurs naissants tentent de démarrer leur entreprise avec des capitaux relativement faibles (en fonction du pays et du secteur d'activité) et apportent eux-mêmes la majeure partie de ce capital grâce à leurs fonds propres, ce qui peut être l'un des facteurs explicatifs des taux de prévalence plus élevés de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce parmi les adultes appartenant aux groupes de revenu du ménage les plus élevés.

Bien qu'il existe des différences entre les sept pays du GEM-MOAN, seul un faible pourcentage des entreprises en démarrage auront accès à des financements bancaires ou à des fonds provenant d'un programme gouvernemental. Dans les pays de la région MOAN, les banques sont connues pour ne pas être favorables aux PME, et les programmes financiers du gouvernement, alors qu'ils existent dans la plupart des pays de la région, sont souvent ciblés de manière sélective et ont une portée relativement faible. Par conséquent, le financement externe privé fait cruellement défaut pour répondre aux besoins des nouvelles entreprises.

Les investisseurs informels sont une source importante de capital de démarrage dans certains pays. Ces investisseurs apportent un financement à des parents et amis proches, des voisins ou collègues de travail, et leurs attentes sont beaucoup plus modestes quant au retour sur leur investissement que les entrepreneurs naissants concernant leur capital autofinancé.

Le pourcentage d'entrepreneurs à un stade précoce recevant des conseils de professionnels et d'experts, et participant à une formation à la création est très faible par rapport au comportement de ces mêmes entrepreneurs dans d'autres pays du GEM.

Pour améliorer les chances de succès des entreprises en démarrage, les déséquilibres au niveau de la disponibilité et de l'accès aux sources externes de financement, aux conseils de professionnels, et à la formation à la création d'entreprise doivent être traités.

Chapitre 5. La cessation d'activité

L'activité entrepreneuriale d'un pays est dans une dynamique constante. Des segments de la population adulte sont en permanence en train d'explorer l'idée de démarrer une entreprise, de prendre des mesures pour en créer une, de lancer de nouvelles entreprises, de gérer des jeunes entreprises en phases de croissance et de survie, et de se désengager (volontairement ou involontairement) des entreprises qu'ils possèdent. Ce chapitre explore le phénomène lié à la sortie des entrepreneurs d'une entreprise au cours des 12 mois précédant l'enquête GEM-MOAN. Dans la terminologie GEM, la « cessation d'activité » mesure le taux de prévalence dans la population adulte des personnes arrêtant leur implication dans une entreprise, et explore les raisons de leur abandon et ce qui s'est passé pour l'entreprise elle-même.

Les taux de prévalence de cessation d'activité

L'étude du comportement de cessation d'activité dans la population adulte des 55 pays participants au GEM 2009 révèle une tendance vers des taux de prévalence plus élevés de cessation dans les économies axées sur les ressources (7,2 % en moyenne), diminuant jusqu'à 4,9 % dans les économies axées sur l'efficacité et 2,5 % dans les économies axées sur l'innovation. Encore une fois, de nombreuses différences entre les pays sont masquées par ces moyennes.

Les sept pays du GEM-MOAN, tous étant des économies axées sur les ressources à l'exception de la Jordanie, se situent au-dessus ou en dessous de ces moyennes (Figure 38). Le taux de prévalence de cessation le plus élevé se trouve en Algérie, où 7,9 adultes sur 100 entre 18 et 64 ans se sont désengagés d'une entreprise qu'ils possédaient dans les 12 derniers mois. Les taux en Syrie et en Palestine sont très proches de la moyenne pour les pays du GEM à cette phase de développement ; beaucoup plus faibles que cette moyenne au Liban, au Maroc et au Yémen ; et supérieurs à la moyenne en Jordanie. La figure 38 indique également les différences entre les taux de cessation des hommes et des femmes. Les hommes adultes sont deux à deux fois et demie plus susceptibles que les femmes adultes de se désengager d'une entreprise (cinq fois plus susceptibles au Yémen), ce qui reflète dans une certaine mesure leur niveau de participation à l'activité entrepreneuriale en général.

Il faut retenir que pendant que des millions d'adultes sont en train de lancer de nouvelles entreprises, d'autres se désengagent des entreprises qu'ils possèdent déjà, cela n'indiquant pas un échec. Un certain nombre de raisons peuvent entraîner la cessation d'activité. Dans certains cas, l'entreprise elle-même continue, et dans d'autres cas, celle-ci s'arrête. Dans les sept pays du GEM-MOAN, la majorité (deux tiers) des entreprises ne continuent pas d'exister, mais il est intéressant de noter qu'un tiers d'entre elles survivent au départ de l'entrepreneur « désengagé » (Figure 39), ce qui est plus ou moins conforme à la moyenne dans tous les pays du GEM. Au niveau des pays du GEM-MOAN, le taux de survie des entreprises est le plus élevé en Syrie (où 47 % continuent à fonctionner). Plus de 80 % des entreprises en Palestine ferment et aucune d'entre elles ne survit au Yémen.

Figure 38. La prévalence de la cessation d'activité dans la population adulte

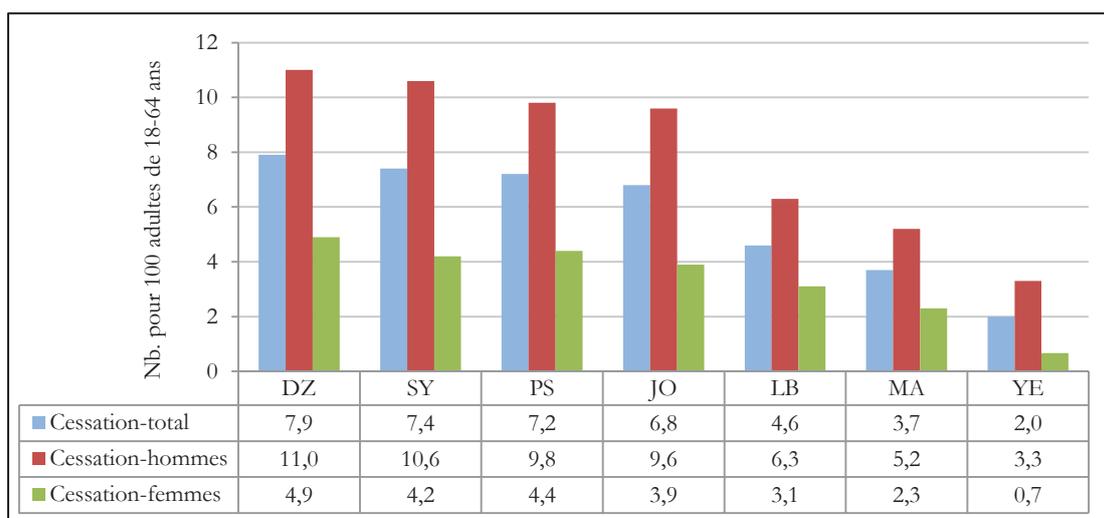
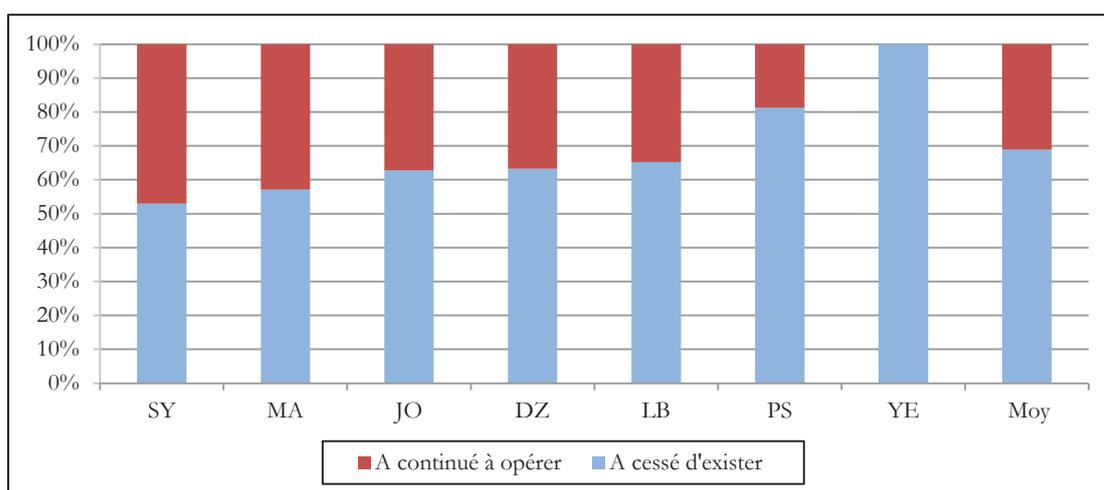


Figure 39. L'issue pour l'entreprise

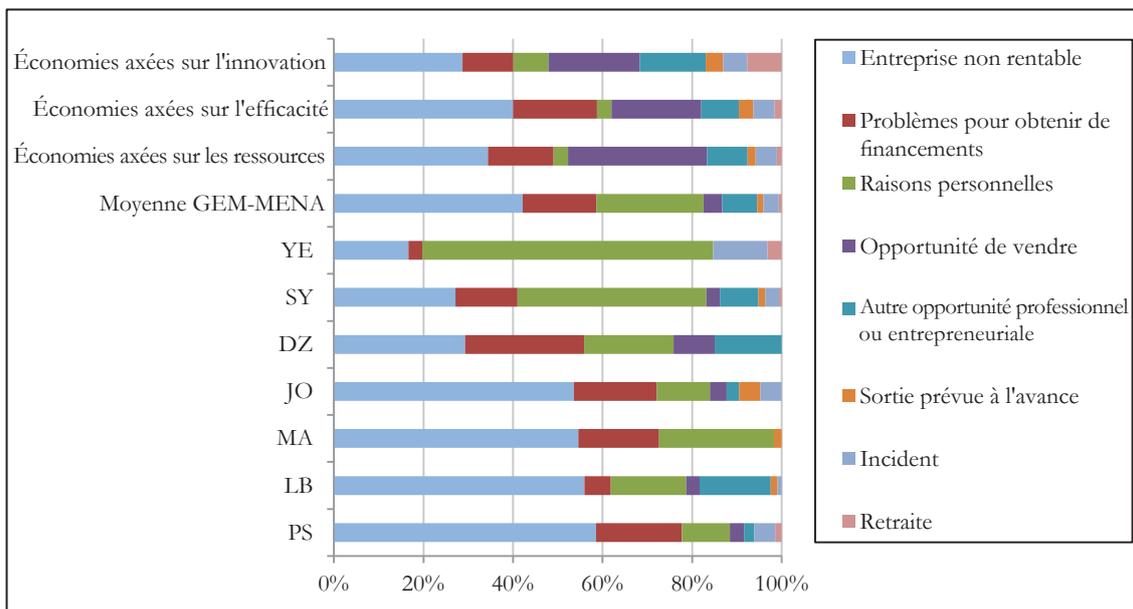


Les motifs de la cessation

Dans les sept pays du GEM-MOAN, les motivations des entrepreneurs pour cesser leur activité dans l'entreprise sont cohérentes avec les résultats relatifs aux économies axées sur les ressources dans le *Rapport mondial 2009 du Global Entrepreneurship Monitor*. Pour les économies axées sur les ressources, une « activité non rentable » est citée par une moyenne de 34 % des adultes comme la raison pour laquelle ils ont quitté l'entreprise, suivie des « raisons personnelles » (31 %), et la « difficulté à obtenir des financements » (15 %) (Bosma et Levie 2010). Pour les sept pays du GEM-MOAN, les chiffres correspondants sont 43 %, 24 % et 17 % (Figure 40). Cela suggère que la rentabilité des entreprises est un problème plus grave pour les entrepreneurs du GEM-MOAN que pour les économies axées sur les ressources en général, et que les raisons personnelles jouent un rôle moindre. En fait, une « activité non rentable » est la première raison pour la cessation d'activité pour plus de la moitié des adultes en Palestine, au Liban, au Maroc et en Jordanie, avec le pourcentage le plus élevé en Palestine. En Palestine, où les entrepreneurs ont un désavantage particulier par rapport aux deux facteurs qui influent sur la rentabilité (les faibles revenus et les coûts élevés), près de 60 % des sorties sont dues à un

manque de rentabilité. L'incapacité à concurrencer les produits israéliens les plus efficaces et le faible accès aux marchés israéliens ou extérieurs rend les entreprises plus exposées aux pertes. Dans la plupart des pays du GEM-MOAN, le pourcentage citant des « problèmes à obtenir des financements » est proche de la moyenne mondiale pour les économies axées sur les ressources (15 %), mais cette raison explique 27 % des abandons chez les Algériens. Au Yémen, les raisons personnelles représentent la principale raison de quitter l'entreprise. L'« opportunité de vendre » a rarement été mentionnée comme une raison, ce qui peut être le reflet d'un marché faible de la revente d'entreprises. Sachant que bon nombre d'adultes des pays du GEM-MOAN impliqués dans une activité entrepreneuriale ont entre 20 et 39 ans, il n'est pas surprenant que la retraite soit la raison la moins citée d'abandon de l'implication dans une entreprise.

Figure 40. Les motifs de la cessation d'activité



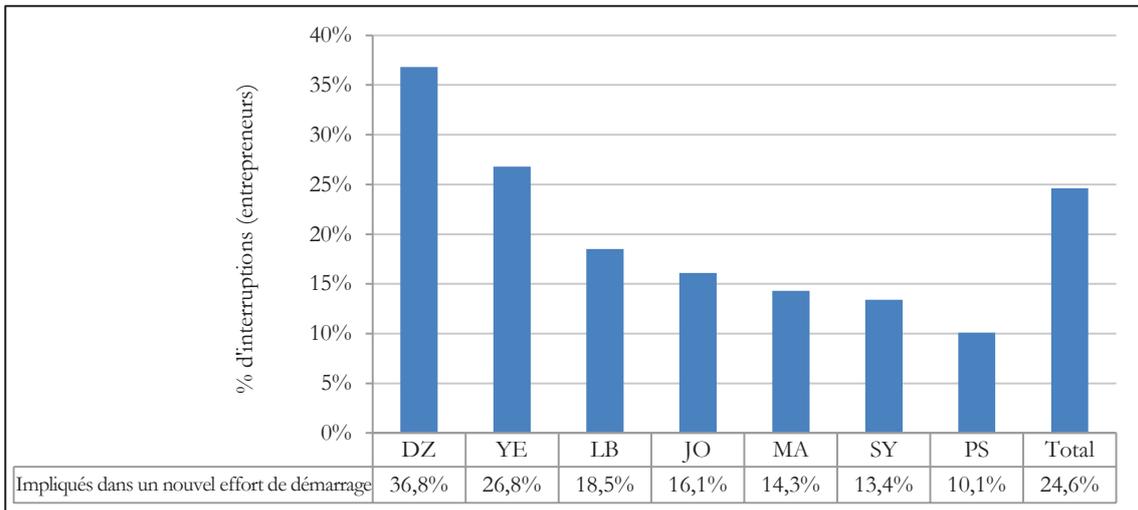
Les hommes et les femmes sont autant susceptibles de déclarer avoir des problèmes à obtenir des financements, mais les femmes sont plus susceptibles de déclarer des raisons personnelles (29 % des femmes contre 22 % des hommes) et moins susceptibles de déclarer qu'elles ont quitté l'entreprise car celle-ci n'était pas rentable (35 % des femmes contre 45 % des hommes).

Même si un grand nombre d'entrepreneurs qui ont interrompu leur participation dans une entreprise au cours des 12 derniers mois l'ont fait à cause du manque de rentabilité, cela ne les a pas empêché d'essayer de recommencer. En fait, un grand nombre d'entrepreneurs ont participé activement en tant que propriétaires aux efforts de démarrage en 2009, allant de plus de 7 % des entrepreneurs sortants au Maroc à plus de 20 % en Palestine, en Syrie et au Yémen, et impliquant collectivement environ 25 % de l'ensemble des entrepreneurs sortants de ces sept pays¹³ (Figure 41). Cela démontre que la cessation d'activité est une phase naturelle et normale du processus entrepreneurial de reconnaissance et de poursuite d'opportunités, libérant le capital humain et d'autres capitaux jusqu'à présent liés à des actifs improductifs pour des utilisations plus précieuses. De plus, un taux élevé de sortie pourrait être

13 Le Rapport GEM exécutif 2007 a signalé que 14 % des répondants GEM ayant fermé une entreprise au cours des 12 mois précédents ont cherché activement à créer une nouvelle entreprise, et 20 % étaient les propriétaires-gérants d'une autre entreprise (Bosma et al. 2008)

le signe de taux de TEA plus élevés et d'entreprises plus rentables à l'avenir, en raison des personnes ayant une expérience entrepreneuriale antérieure qui se lancent à nouveau.

Figure 41. Le pourcentage d'entrepreneurs sortants impliqués dans de nouveaux efforts de démarrage



En conclusion, le comportement de cessation d'activité des entrepreneurs peut fournir des informations indirectes sur la dynamique de l'activité entrepreneuriale, des données qui font cruellement défaut dans les pays de la région MOAN. Ce chapitre donne un aperçu intéressant des motivations des entrepreneurs sortants et de leur propension à réintégrer le processus entrepreneurial par le biais d'une nouvelle entreprise en démarrage. Deux des principales raisons expliquant la cessation d'activité sont liées à la rentabilité de l'entreprise et à la difficulté d'obtention de financements, le choix de l'entreprise elle-même étant très important pour sa survie. Une entreprise opérant sur un marché où sont présents de nombreux concurrents (comme c'est le cas pour de nombreuses entreprises du GEM-MOAN) n'a pas de pouvoir de marché et lutte pour atteindre une échelle opérationnelle rentable. Des défis tels que ceux-ci pourraient être plus faciles à gérer si les entrepreneurs avaient un meilleur accès à la formation à la planification d'entreprise (business plan), au marketing et à la gestion financière ou à des conseils professionnels crédibles. Toutefois, ce chapitre révèle également que près d'un tiers des entreprises continuent de fonctionner après le départ de l'entrepreneur¹⁴, et qu'un grand nombre d'entrepreneurs sortants sont engagés dans un nouvel effort de démarrage en tant qu'entrepreneur naissant. Tout cela fait partie de la dynamique vivante de l'activité entrepreneuriale dans les pays du GEM-MOAN.

¹⁴ L'APS du GEM ne pose pas d'autres questions concernant les entreprises qui ont continué à fonctionner. Compte tenu du degré élevé de participation de la famille dans les entreprises de la région MOAN, il se peut que les membres de la famille aient pris la relève et poursuivi les opérations de l'entreprise.

Chapitre 6. Le contexte culturel et individuel de l'activité entrepreneuriale : les attitudes et l'intention de démarrer une entreprise

La décision d'un individu de démarrer une nouvelle entreprise et de devenir entrepreneur dépend de nombreux facteurs, incluant ses perceptions quant à l'opportunité et la faisabilité de créer une entreprise, et l'influence des attitudes sociétales envers la valeur de l'entrepreneuriat. Les résultats GEM annuels montrent que ces perceptions et ces attitudes jouent un rôle important dans l'explication des différences de taux de TEA entre les pays. Ce sont ces perceptions sur son environnement et sur lui-même qui poussent quelqu'un vers ou hors de l'activité entrepreneuriale (Arenius et Minniti 2005). Cependant, les perceptions et les attitudes positives ne suffisent pas nécessairement pour faire naître l'intention de démarrer une entreprise ou la décision de s'engager dans une activité entrepreneuriale. Les individus évalueront également les coûts d'opportunité et les risques et récompenses relatifs à la création d'une entreprise, par rapport aux préférences et aux options d'un autre emploi. Les dimensions politiques (telles que l'environnement réglementaire) et l'accès aux ressources et à l'assistance technique joueront également un rôle influent. Une meilleure compréhension des attitudes et des perceptions de la population adulte concernant l'entrepreneuriat et les facteurs qui prédisposent des niveaux plus élevés d'intention, fournira aux responsables politiques et aux prestataires de services des données probantes plus solides sur lesquelles fonder leurs efforts pour soutenir la prochaine génération d'entrepreneurs. Ce chapitre offre un aperçu de ces sujets dans les sept pays du GEM-MOAN.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population adulte

La recherche GEM utilise un certain nombre d'indicateurs pour évaluer la force des attitudes culturelles vis-à-vis de l'entrepreneuriat dans une société, et la perception de sa désirabilité en tant qu'option par les individus. Les résultats confirment l'importance de ces attitudes et perceptions en tant qu'instrument au service ou non de l'implication des individus dans l'activité entrepreneuriale (Arenius et Minniti 2005 ; Levie et Autio 2008). Trois indicateurs sont utilisés pour mesurer les attitudes nationales à l'égard de l'entrepreneuriat et reflètent les aspects du contexte culturel : le pourcentage d'adultes qui perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière ; le pourcentage d'adultes qui pensent que ceux qui réussissent à créer une nouvelle entreprise ont un statut et un niveau de considération élevés ; et le pourcentage d'adultes qui déclarent souvent voir des histoires relatives aux succès de nouvelles entreprises dans les médias. Quatre indicateurs sont utilisés pour évaluer le potentiel entrepreneurial des individus : s'ils identifient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois dans la région où ils vivent ; s'ils possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience requises pour démarrer une nouvelle entreprise ; si la peur de l'échec les empêcherait de démarrer une entreprise ; et s'ils connaissent quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années. Enfin, les adultes sont interrogés sur leurs intentions de créer une nouvelle entreprise au cours des trois prochaines années.

Les études GEM montrent que malgré les nombreuses différences entre les pays, en moyenne, les individus vivant dans des pays à faible niveau de développement ont tendance à avoir une attitude plus favorable envers l'entrepreneuriat et des intentions plus fortes de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années (Bosma et Levie 2010).

Les résultats globaux pour les sept pays du GEM-MOAN (reflétant les réponses de tous les adultes dans l'APS), présentés dans le tableau 19, sont assez cohérents avec les résultats GEM pour les pays se trouvant dans une phase de développement similaire (voir Annexe 2), avec quelques différences nationales. Leur situation est avantageusement comparable à celle des autres pays du GEM au niveau du contexte culturel de l'entrepreneuriat. Une plus grande proportion d'adultes des pays du GEM-MOAN conviennent que ceux qui réussissent à créer une entreprise ont un statut et un niveau de considération plus élevés que la moyenne des pays du GEM (sauf en Algérie). C'est au Yémen que l'on retrouve la part la plus élevée de la population adulte qui considère l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, qui pense que les entrepreneurs brillants ont un statut et un niveau de considération élevés, et qui voit régulièrement des histoires de réussites dans les médias. Sur le plan de l'attention médiatique vis-à-vis de la réussite de nouvelles entreprises, la proportion de réponses positives au Yémen, au Maroc et en Jordanie était supérieure à la moyenne GEM pour les pays dans une phase de développement similaire, bien que de nombreuses réponses aient été inférieures à la moyenne en Syrie, en Palestine, et en Algérie. Il semble donc que les médias jouent un rôle plus important dans la promotion de l'entrepreneuriat dans certains pays que dans d'autres.

Tableau 19. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population adulte dans les pays du GEM-MOAN

Attitudes et perceptions (% de la population des 18-64 ans)	YE	MA	LB	SY	PS	JO	DZ
	% (rang)						
<i>Contexte individuel</i>							
Identifie de bonnes opportunités pour créer une entreprise dans les six prochains mois	14 (7)	51 (3)	54 (1)	54 (2)	50 (4)	44 (6)	48 (5)
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	64 (3)	75 (2)	77 (1)	62 (4)	56 (6)	57 (5)	52 (7)
La peur de l'échec l'empêcherait de démarrer une entreprise	43 (7)	25 (2)	26 (3)	20 (1)	42 (6)	39 (5)	27 (4)
Connaît quelqu'un qui a lancé une entreprise ces deux dernières années	37 (6)	47 (2)	45 (3)	31 (7)	42 (4)	42 (5)	59 (1)
<i>Contexte culturel</i>							
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	95 (1)	83 (5)	85 (4)	89 (2)	88 (3)	81 (6)	57 (7)
Des histoires régulières de réussites de nouvelles entreprises dans les médias	96 (1)	73 (2)	65 (4)	55 (5)	52 (6)	70 (3)	39 (7)
Les entrepreneurs brillants ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	97 (1)	87 (3)	79 (6)	89 (2)	78 (6)	84 (4)	58 (7)
A l'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années	27 (5)	27 (4)	27 (3)	56 (1)	26 (6)	29 (2)	26 (7)

Note : Les pourcentages sont *arrondis à l'entier le plus proche. Le classement est parmi les sept pays du GEM-MOAN

En ce qui concerne les perceptions du contexte personnel, près de la moitié de la population adulte (à l'exception du Yémen) identifie de bonnes opportunités¹⁵ pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois, ce qui est comparable à la moyenne dans les économies ayant une phase de développement similaire. Au Yémen, 14 % seulement des adultes entrevoient de bonnes opportunités, un pourcentage parmi les plus bas de tous les pays du GEM. En Jordanie, ce chiffre est de 44 %, ce qui est supérieur à la moyenne de 36 % pour les économies axées sur l'efficacité. Les adultes des pays du GEM-MOAN ont un niveau de confiance variable dans leurs connaissances, leurs compétences et

15 « Entrevoir de bonnes opportunités » peut être lié à la capacité des adultes à reconnaître une opportunité, ou refléter des perceptions sur l'état de l'économie.

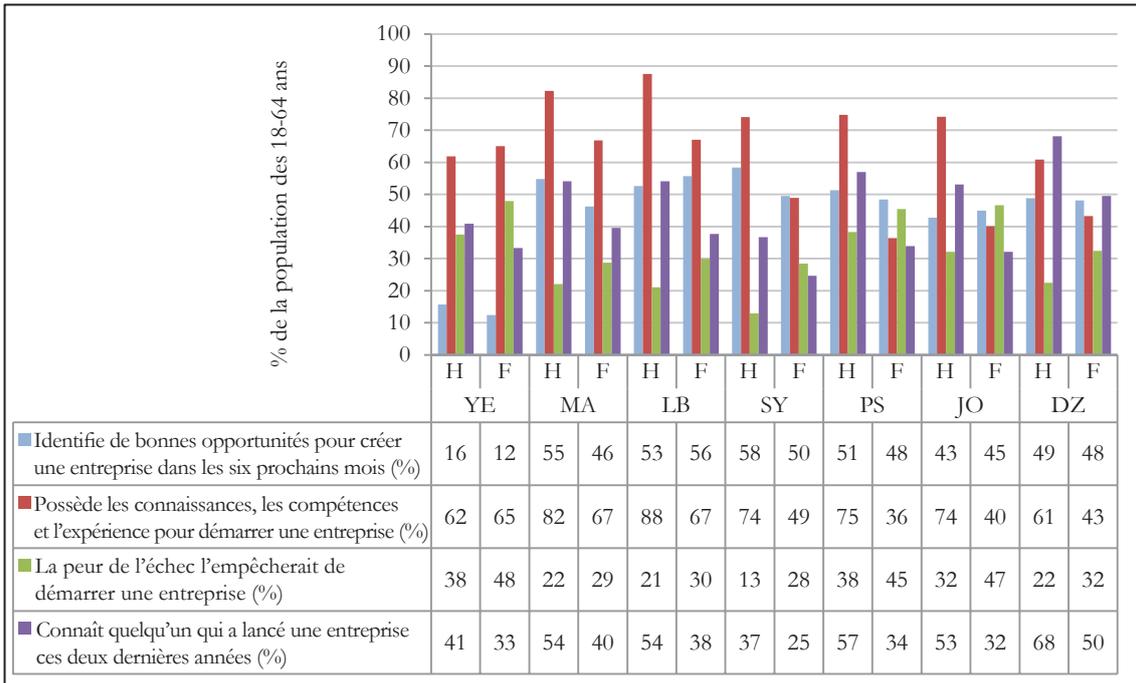
l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise. Cette situation est plus flagrante au Liban et au Maroc, où environ 75 % des adultes estiment qu'ils ont les capacités, contre 64 % ou moins dans les pays du GEM-MOAN, et seulement 52 % en Algérie. L'indicateur mesurant la peur de l'échec varie également, c'est un obstacle connu à l'entrée dans l'activité entrepreneuriale qui est fondé sur la peur de l'incertitude, le risque financier, et la perte de respect social si l'entreprise ne réussit pas. La peur de l'échec est relativement faible parmi la population adulte en Syrie (20 %), au Liban (26 %), et en Algérie (27 %), comparé à la moyenne des autres pays dans une phase de développement similaire (35 %). Cependant, en Palestine et au Yémen, plus de 40 % de la population adulte déclare que la peur de l'échec les empêcherait de créer une entreprise. La Jordanie est classée 17ème parmi les 22 économies axées sur l'efficacité avec un indicateur de 39 %, un score à peine supérieur à la moyenne pour cet ensemble de pays.

Parmi les pays du GEM-MOAN, l'Algérie se distingue comme ayant les attitudes les moins favorables à l'entrepreneuriat. Seuls 57 % des adultes algériens perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière (contre plus de 80 % des adultes dans les autres pays du GEM-MOAN), seuls 58 % pensent que les entrepreneurs ont un statut et un niveau de considération élevés (plus de 75 % dans les autres pays du GEM-MOAN), et seuls 39 % déclarent découvrir régulièrement des histoires d'entrepreneurs brillants dans les médias publics (le troisième niveau le plus bas parmi les 55 pays du GEM). Ensemble, ces indicateurs suggèrent une culture d'entrepreneuriat beaucoup plus faible dans la société algérienne. En outre, l'Algérie possède le plus faible pourcentage d'adultes qui pensent posséder les connaissances et les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise.

Même si les Yéménites sont globalement très d'accord avec ces affirmations concernant le contexte culturel pour l'entrepreneuriat, et ont l'impression de posséder les connaissances et compétences requises, leur peur de l'échec est la plus élevée parmi les pays du GEM-MOAN (43 %) et très peu entrevoient de bonnes opportunités de création d'entreprise dans les six prochains mois (14 %). En Palestine, 88 % des adultes perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, mais moins s'accordent à dire que les entrepreneurs ont un statut élevé, et seulement 56 % estiment avoir les connaissances et compétences requises. Au Liban, un pourcentage similaire d'adultes est d'accord avec les affirmations sur le choix de carrière et le statut, mais plus des trois quarts estiment disposer des capacités adéquates pour démarrer une entreprise. Les Marocains expriment des niveaux très élevés d'accord avec les indicateurs relatifs aux contextes culturel et individuel.

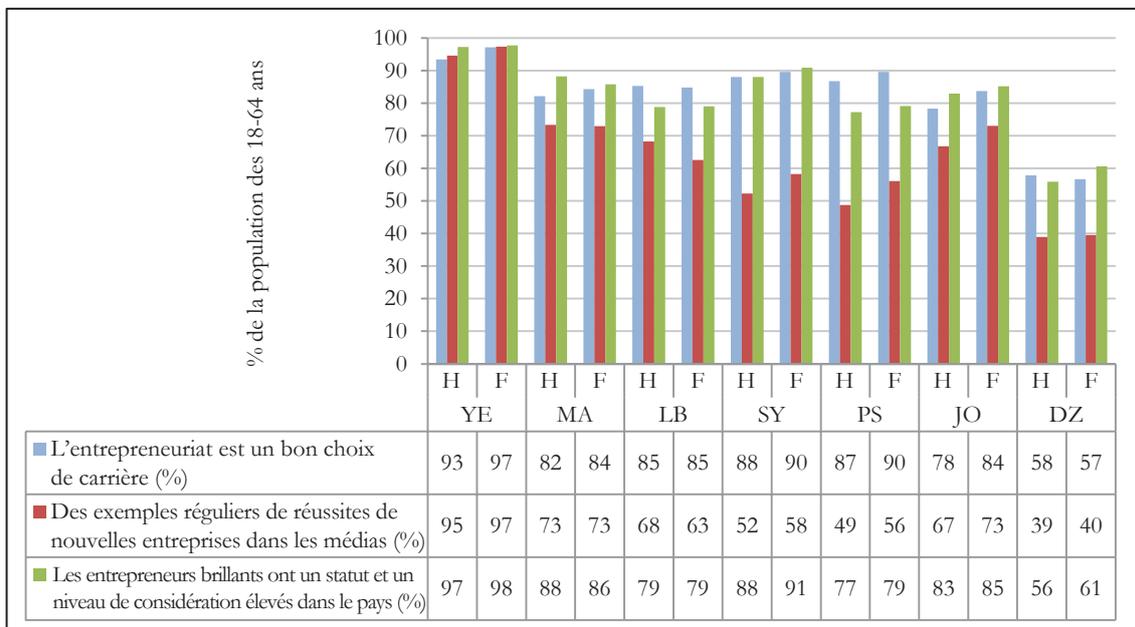
Il existe des différences entre les perceptions et les attitudes des hommes et des femmes, illustrées par les figures 42 et 43. Les différences les plus importantes entre les genres concernent les perceptions du contexte individuel (Figure 42). Bien que les hommes et les femmes soient presque autant susceptibles d'identifier de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise, les femmes sont beaucoup moins susceptibles de percevoir qu'elles possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience requises, et beaucoup plus susceptibles de déclarer que la peur de l'échec les empêcherait de lancer une entreprise, ce qui suggère un niveau beaucoup plus faible de confiance chez les femmes. Les femmes sont également moins susceptibles de connaître d'autres personnes ayant démarré une entreprise au cours des deux dernières années au sein de leurs réseaux sociaux, ce qui donne à toutes les femmes un désavantage entrepreneurial. Les plus grands écarts de genre dans la perception des compétences se trouvent en Palestine et en Jordanie. Dans ces deux pays, les hommes sont environ deux fois plus susceptibles que les femmes de percevoir qu'ils ont les connaissances, les compétences et l'expérience. Le plus grand écart de genre relatif à la peur de l'échec concerne la Syrie, où plus du double de femmes que d'hommes déclarent que la peur de l'échec les empêcheraient de démarrer une entreprise. L'écart global le plus faible entre les genres se trouve au Yémen.

Figure 42. Les différences masculines et féminines sur les perceptions individuelles



Les différences entre les hommes et les femmes sur les perceptions des attitudes culturelles sont beaucoup plus faibles. Au niveau national, les femmes considèrent le contexte culturel de l'entrepreneuriat quasiment de la même manière que les hommes, et même un peu plus favorablement (Figure 43).

Figure 43. Les différences masculines et féminines sur les attitudes culturelles



En lien avec ce sujet, l'APS du GEM-MOAN a également recueilli des informations sur les préférences de choix professionnel des adultes dans les sept pays, reflétant dans une certaine mesure leurs attitudes envers l'entrepreneuriat. Dans chacun des pays (à l'exception du Yémen), la plupart des adultes ont déclaré préférer avant tout être propriétaire de leur propre entreprise, avec des pourcentages particulièrement élevés au Liban (63,8 %) et au Maroc (69,5 %) (Tableau 20). Il convient de noter que le Liban et

le Maroc présentent également la plus forte densité d'entrepreneurs dans leur population parmi les sept pays (plus de 30 % des adultes sont des entrepreneurs naissants ou des propriétaires d'entreprises jeunes ou établies). La profession d'employé du secteur public¹⁶ est ensuite la seconde préférence la plus populaire. En dépit de leur attitude très favorable envers l'entrepreneuriat, les Yéménites sont les derniers à préférer être propriétaires d'une entreprise (14 % seulement), la plupart préférant avoir un emploi soit dans le secteur public/gouvernement (56 %), soit dans une petite entreprise privée (24 %). Bien entendu, très peu de Yéménites entrevoient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise et la prévalence de la peur de l'échec y est la plus élevée parmi les sept pays du GEM-MOAN.

Tableau 20. Les préférences d'environnement professionnel de la population des 18–64 ans

Pays	Employé du secteur public/gouvernement (%)	Employé d'une petite entreprise privée (%)	Employé d'une entreprise privée moyenne à grande (%)	Propriétaire d'une entreprise (%)
DZ	44,2	6,0	4,3	45,6
JO	42,5	3,0	5,9	48,6
LB	18,7	3,3	14,1	63,8
MA	18,2	6,4	1,8	69,5
PS	40,3	9,1	2,9	45,9
SY	39,0	2,2	5,8	52,9
YE	56,0	23,8	5,7	14,5

Source : APS 2009 du GEM-MOAN.

Les intentions de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années

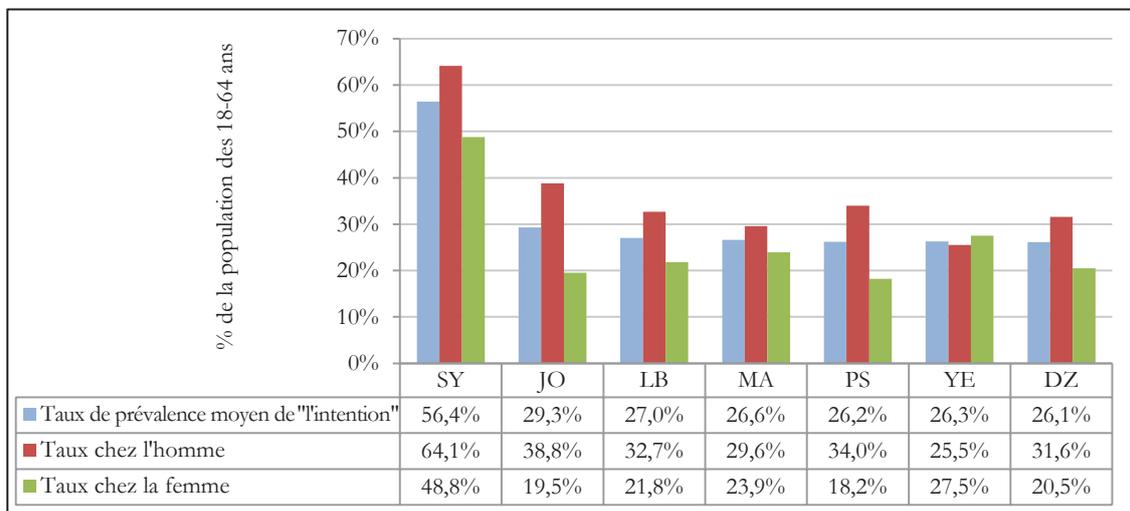
Compte tenu des différences entre les pays concernant les attitudes et perceptions envers l'entrepreneuriat, on pourrait s'attendre à voir des écarts plus importants dans les taux de prévalence des 18–64 ans attendant de démarrer une entreprise. Ce n'est cependant pas toujours le cas. Un pourcentage de 26 à 29 % de la population adulte dans six des sept pays du GEM-MOAN (Yémen, Maroc, Liban, Palestine, Jordanie et Algérie) a l'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années (Figure 44), un chiffre inférieur à la moyenne des autres économies axées sur les ressources (32 %), mais aligné sur la moyenne des économies axées sur l'efficacité (25 %). Toutefois, en Syrie, ce pourcentage concerne plus de la moitié de la population adulte, un pourcentage plus élevé que dans tous les pays du GEM (à l'exception de la Tunisie, de l'Ouganda, et de la Colombie).

Dans les sept pays du GEM-MOAN, les hommes sont beaucoup plus susceptibles que les femmes de prévoir de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années. Le Yémen est une exception, car les femmes sont à égalité avec les hommes sur ce point. En moyenne, le ratio des taux de prévalence de l'intention des hommes par rapport à celle des femmes est de 1,5 sur 1. La Jordanie et la Palestine affichent l'écart d'intention le plus important avec un taux masculin représentant près de deux fois celui des femmes, mais aussi l'écart le plus important entre le niveau de confiance des hommes et celui des femmes dans leurs connaissances, leurs compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise. Le point positif est que le ratio homme-femme pour les taux de prévalence de l'intention

¹⁶ Il a été avancé dans la littérature qu'un plus grand nombre d'individus ayant une aversion pour le risque choisissent un emploi dans le secteur public pour la sécurité que cela procure (Pfeifer, 2008). Dans certains pays, les salaires du secteur public sont plus élevés que les salaires du secteur privé, comme en Syrie (Kabbani 2009), ce qui est aussi une incitation influençant les préférences d'emploi dans le secteur public, mais dans d'autres cas, comme en Palestine, l'emploi du secteur public offre des salaires inférieurs, en particulier pour les personnes ayant fait des études secondaires ou inférieures (Daoud, 2005). Ainsi, il n'existe aucune preuve concluante que des individus choisissent le secteur public en raison de salaires plus élevés, bien que la sécurité et les avantages puissent être un facteur primordial. En parallèle, le risque est grand d'avoir sa propre entreprise, mais les récompenses ont tendance à être plus élevées si l'entreprise réussit..

(1,5 fois) est plus faible que pour les taux de TEA (2,2 fois), suggérant que les femmes pourraient être plus enclines à envisager de s'impliquer dans une activité entrepreneuriale.

Figure 44. Les taux de prévalence de l' « intention de démarrer une entreprise » dans la population adulte



La combinaison des perceptions et attitudes avec l'intention de démarrer une entreprise

Il devient donc intéressant de s'interroger sur la manière dont les attitudes et les perceptions supposées influencer la participation à l'activité entrepreneuriale se combinent aux intentions de démarrage. L'analyse du tableau 21 compare les taux de prévalence des adultes ayant l'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années avec leurs perceptions relatives aux bonnes opportunités, aux connaissances et compétences, et à la peur de l'échec, et révèle ce qui suit :

- Dans l'ensemble, les adultes qui entendent de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois sont environ 1,3 fois plus susceptibles de vouloir démarrer une entreprise que les adultes qui n'entendent pas de bonnes opportunités. Toutefois, les différences ne sont pas significatives au Yémen et en Algérie, où les adultes qui n'identifient pas d'opportunités ont à peu près les mêmes souhaits de création d'entreprise. C'est au Liban et en Palestine que les bonnes opportunités importent le plus. En effet, dans ces deux pays, les adultes qui identifient de bonnes opportunités sont presque deux fois plus susceptibles de vouloir démarrer une entreprise.
- Les perceptions relatives aux connaissances, aux compétences et à l'expérience pour démarrer une entreprise ont un impact très important sur les taux d'intention. Les adultes qui croient posséder les compétences nécessaires sont deux fois plus susceptibles de vouloir lancer une entreprise. Cette différence est la plus sensible au Liban, où les gens qui pensent avoir les compétences requises sont six fois plus susceptibles de vouloir démarrer une entreprise que ceux qui ne le pensent pas. Le ratio est supérieur à trois fois en Jordanie et en Palestine. À l'inverse, le pays le moins sensible à cette affirmation est le Yémen, où l'intention de démarrer une entreprise n'est pas beaucoup influencée par le fait que les individus croient ou non avoir les compétences.
- Bien que l'on puisse s'attendre à ce qu'elle ait plus d'influence, la peur de l'échec ne semble pas avoir une grande importance. Les adultes pour qui la peur de l'échec ne les empêcherait pas de lancer une entreprise ne sont que 1,2 fois plus susceptibles que ceux que cela freinerait de vouloir créer une entreprise, mais la différence n'est pas significative statistiquement. La peur de l'échec importe le plus au Liban, où les adultes ne craignant pas l'échec sont deux fois plus susceptibles de vouloir démarrer une entreprise. Au Yémen, au Maroc, en Palestine et en Algérie, les différences vraisemblables sont faibles et non significatives.

- La perception selon laquelle « la plupart des gens dans le pays envisagerait de démarrer une nouvelle entreprise comme choix de carrière désirable » (une variable culturelle) ne semble pas avoir beaucoup d'influence sur les intentions des individus. Qu'ils soient ou non d'accord avec cela, les adultes sont à peu près également susceptibles d'espérer démarrer une entreprise. La différence est la plus marquée au Liban, où les adultes ayant une perception positive sont 1,6 fois plus susceptibles, suivi par le Yémen, où le ratio est d'environ 1,4 fois. Dans les autres pays, les différences sont faibles et insignifiantes. L'Algérie se distingue comme étant le seul pays où les adultes qui ne pensent pas que l'entrepreneuriat soit perçu comme un bon choix de carrière sont plus enclins à vouloir démarrer une entreprise que ceux qui le pensent.

En résumé, la croyance d'un individu qu'il possède les compétences requises produit la plus grande différence sur l'intention de démarrer une entreprise chez les adultes, suivie par de bonnes opportunités, une faible peur de l'échec, et un bon choix de carrière. « Un bon choix de carrière » produit une plus grande probabilité d'intention au Yémen et en Syrie, et « de bonnes opportunités » entraînent une intention légèrement supérieure que « les compétences requises » en Syrie.

Tableau 21. La prévalence de l'intention de démarrer une entreprise selon certaines attitudes et perceptions

% de la population des 18-64 ans qui ont l'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années	Entrevoy de bonnes opportunités		Possède les connaissances, les compétences et l'expérience		La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise		L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	
	Oui (%)	Non (%)	Oui (%)	Non (%)	Oui (%)	Non (%)	Oui (%)	Non (%)
SY	67,1*	44,8	63,0*	44,1	58,4*	48,5	57,0*	49,4
JO	33,4*	25,8	40,7*	10,9	31,4*	22,1	35,4	35,2
LB	32,6*	18,1	32,1*	5,1	29,9*	14,6	34,6*	21,7
MA	33,9*	22,9	29,1*	19,8	25,5	31,2	30,7	32,4
PS	27,3*	15,2	30,6*	9,1	23,3	18,0	31,8	28,9
YE	24,2	27,4	26,4	28,1	29,1	23,9	27,2*	20,0
DZ	20,6	20,9	28,2*	13,1	21,9	21,3	23,9*	34,7
Moyenne	34,2*	25,0	35,7*	18,6	31,4	25,7	34,4	31,8

Note : * Les différences sont statistiquement significatives.

La combinaison de l'intention de démarrer une entreprise et de données démographiques

Étant donné que les adultes ayant l'intention de démarrer une entreprise forment la future source potentielle de nouveaux entrepreneurs, il est possible d'en avoir un aperçu en examinant les taux de prévalence de « l'intention de démarrer une entreprise » à travers un certain nombre de variables démographiques, telles que le groupe d'âge, le niveau d'éducation, le groupe de revenu annuel du ménage, le statut professionnel et l'environnement professionnel.¹⁷ Comme pour le genre, un certain nombre de différences entre les pays existent, mais aussi certaines tendances intéressantes (Tableau 22).

¹⁷ Toutefois, il convient de noter que certains groupes de la population (par exemple, les adultes ayant une expérience universitaire et les ménages à revenu élevé) représentent une minorité, donc même si leurs taux de prévalence d'intention sont élevés, ils ne constituent pas la majorité des adultes prévoyant de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années.

Tableau 22. Les taux de prévalence de l'intention de démarrer une entreprise en fonction de variables démographiques

Groupe démographique	SY	JO	LB	MA	YE	PS	DZ
<i>Groupe d'âge</i>							
18–24	65,7 %	35,0 %	35,3 %	28,7 %	28,7 %	30,2 %	23,8 %
25–34	56,5 %	32,2 %	29,7 %	29,7 %	16,2 %	27,6 %	31,3 %
35–44	54,3 %	30,4 %	28,2 %	28,2 %	33,2 %	26,1 %	30,9 %
45–54	46,3 %	18,0 %	19,8 %	22,2 %	25,7 %	20,7 %	18,5 %
55–64	44,5 %	13,5 %	7,8 %	17,0 %	49,0 %	14,9 %	14,8 %
<i>Niveau d'éducation</i>							
Aucun	51,4 %	22,1 %	19,3 %	24,7 %	32,0 %	13,4 %	16,1 %
Niveau secondaire	59,4 %	25,3 %	24,1 %	27,4 %	13,3 %	27,7 %	26,0 %
Diplôme secondaire	60,6 %	34,4 %	25,8 %	29,8 %	28,3 %	27,3 %	25,9 %
Postsecondaire	52,5 %	31,3 %	31,7 %	34,7 %	36,8 %	30,0 %	28,6 %
Niveau universitaire	50,0 %	37,5 %	64,7 %	0,0 %		36,4 %	32,9 %
<i>Revenu annuel du ménage</i>							
Tiers inférieur	50,8 %	24,7 %	22,8 %	-	25,2 %	11,2 %	28,1 %
Tiers moyen	59,0 %	28,7 %	28,3 %	53,4 %	28,4 %	22,1 %	30,0 %
Tiers supérieur	60,8 %	46,2 %	29,0 %	27,3 %	24,8 %	32,9 %	28,2 %
<i>Statut professionnel</i>							
Travail à temps plein ou partiel	55,2 %	35,2 %	29,4 %	32,2 %	29,6 %	29,6 %	27,5 %
À temps partiel seulement	65,7 %	39,1 %	18,7 %	35,7 %	28,0 %	36,5 %	25,5 %
Personne retraitée/ handicapée	40,6 %	25,7 %	7,4 %	21,3 %	0,0 %	21,3 %	13,3 %
Personne au foyer	47,3 %	17,5 %	16,1 %	23,6 %	21,8 %	13,3 %	19,5 %
Étudiant	63,6 %	35,0 %	30,0 %	31,7 %	19,3 %	35,8 %	20,6 %
Ne travaille pas, Autre	65,5 %	33,5 %	47,8 %	32,0 %	36,6 %	33,0 %	34,7 %
Indépendant	64,7 %	43,9 %	31,2 %	19,7 %	44,2 %	39,0 %	36,2 %
<i>Type d'environnement professionnel (pour ceux qui travaillent)</i>							
Secteur public/gouvernement	50,6 %	35,5 %	19,4 %	30,8 %	29,0 %	28,7 %	22,1 %
Micro-entreprise privée	65,4 %	33,1 %	36,1 %	37,2 %	29,6 %	36,8 %	36,8 %
Petite entreprise privée	66,0 %	35,6 %	22,9 %	32,7 %	41,7 %	12,8 %	26,8 %
Moyenne entreprise privée	56,1 %	45,5 %	20,8 %	32,4 %	19,2 %	25,0 %	22,9 %
Grande entreprise privée	68,2 %	44,7 %	37,7 %	53,3 %	41,7 %	41,7 %	39,0 %
Taux de prévalence global « de l'intention »	56,4 %	29,3 %	27,0 %	26,6 %	26,5 %	26,2 %	26,1 %

Notes : Le critère de référence pour chaque groupe démographique est le taux de prévalence global « de l'intention » noté sur la dernière ligne de chaque colonne. Les taux plus élevés que le taux global indiquent que ce groupe a une plus grande probabilité de vouloir démarrer une entreprise, et des taux inférieurs au taux global indiquent une moins grande probabilité de vouloir démarrer une entreprise.

Pour la Jordanie, les trois groupes de revenu du ménage n'ont pas été définis par tiers. Dans ce cas, les ménages à faible revenu sont ceux dont le revenu annuel du ménage est inférieur à 3 600 JOD, les ménages à revenu intermédiaire sont ceux dont le revenu annuel du ménage se situe entre 3 601–9 000 JOD, et les ménages à revenu élevé sont ceux dont le revenu annuel du ménage est supérieur à 9 000 JOD.

- Les taux d'intention diminuent avec l'âge. Les groupes d'âge des 18–24 et 25–34 ans présentent les taux d'intention les plus élevés, et le groupe d'âge des 55–64 ans le plus faible. Cependant, le taux d'intention le plus élevé au Yémen est détenu par le groupe d'âge des 55–64 ans.
- Les taux d'intention augmentent avec le niveau d'éducation et sont généralement plus élevés parmi les groupes les plus instruits. Ils ont aussi tendance à augmenter avec le revenu du ménage.
- Concernant le statut professionnel, ce sont les personnes au foyer, retraitées ou handicapées qui ont les taux d'intention les plus bas. Le taux d'intention des étudiants est plus élevé que le taux global des adultes dans chaque pays, à l'exception du Yémen. Les individus qui travaillent en tant qu'indépendants (à l'exception des Marocains), ou qui ne travaillent pas, ont tendance à présenter les taux d'intention les plus élevés.

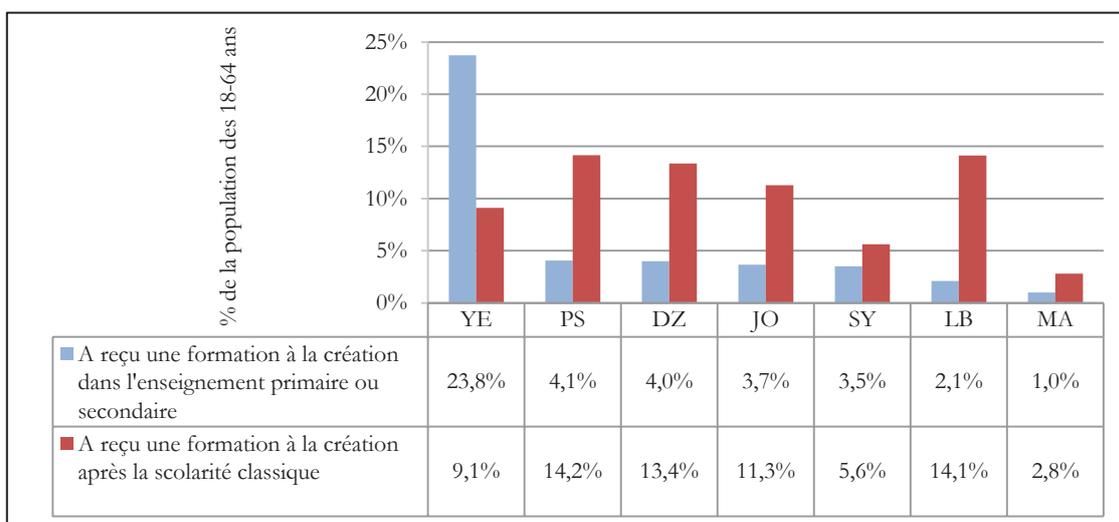
- Parmi les adultes qui travaillent, ceux qui travaillent dans de grandes entreprises privées ont les taux d'intention les plus élevés, généralement nettement plus élevés que le taux d'intention global de la population adulte du pays. Les personnes qui travaillent dans des micro-entreprises (comptant moins de 10 salariés) ont également tendance à avoir des taux plus élevés d'intention, sauf en Jordanie, où cet environnement professionnel produit les taux d'intention les plus bas. Les taux d'intention des adultes travaillant dans le secteur public/gouvernement sont les plus faibles parmi l'ensemble des environnements professionnels en Algérie, au Liban, au Maroc et en Syrie.

L'intention de démarrer une entreprise et la formation à la création

Pour terminer, ce chapitre se penche sur la relation entre la formation à la création d'une entreprise et les intentions de démarrage. L'entrepreneuriat est un comportement qui s'apprend ainsi qu'un ensemble de compétences acquises, cela justifie alors la formation à l'entrepreneuriat et à la création d'une entreprise qui devrait permettre d'améliorer l'offre d'entrepreneurs à travers trois mécanismes : un effet culturel sur les attitudes et les dispositions comportementales des étudiants (aspects psychologiques), une capacité cognitive améliorée de reconnaissance et d'évaluation des opportunités, et la transmission des compétences requises pour démarrer et faire croître une entreprise (Levie et Autio 2008). En introduisant l'entrepreneuriat dans les cursus scolaire et de formation, les pays peuvent renforcer leurs capacités et leurs compétences entrepreneuriales. Bien qu'il soit prouvé que les étudiants qui suivent des cours d'entrepreneuriat sont plus susceptibles de devenir de futurs entrepreneurs, les compétences et les connaissances acquises lors de ces cours peuvent fournir une meilleure préparation à toute forme de travail.

Dans les pays du GEM-MOAN, le pourcentage d'adultes ayant reçu une formation à la création d'une entreprise est très faible, que ce soit au niveau primaire, secondaire ou après avoir suivi une scolarité obligatoire (Figure 45). En moyenne, moins de 5 % des adultes ont reçu une formation à la création d'une entreprise lors de leur cursus scolaire classique. Ce pourcentage est très faible par rapport aux autres pays du GEM interrogés en 2008, où les taux de formation à la création dans le système éducatif traditionnel atteignent une moyenne supérieure à 11 % dans les économies GEM plus développées, et supérieure à 20 % en Colombie, en Équateur, au Chili, en Belgique, et en Slovénie (Bosma et al. 2009). Parmi les pays du GEM-MOAN, l'exception est le Yémen, où près d'un quart des adultes ont déclaré avoir reçu une telle formation. La participation à une formation à la création après avoir quitté le système éducatif traditionnel a la plus forte influence chez les adultes au Liban et en Palestine, où la proportion atteint plus de 14 %.

Figure 45. Le pourcentage de la population des 18–64 ans ayant suivi une formation à la création



Le chapitre 4 fait état de taux relativement plus élevés d'expérience de formation à la création parmi les entrepreneurs en phase de démarrage (voir Figure 37), suggérant que les adultes qui reçoivent une formation sont plus susceptibles que les autres de s'impliquer dans une activité entrepreneuriale. Le tableau 23 montre les différences de taux de prévalence de l'intention de démarrer une entreprise pour la population des 18–64 ans, selon qu'ils aient reçu ou non une formation à la création. Il en ressort que l'exposition à une formation à la création augmente significativement le taux de prévalence de l'intention de démarrer une entreprise. Dans cinq des pays, les taux de prévalence de l'intention chez les adultes ayant reçu une formation à la création à l'école primaire, au collège ou au lycée, sont de 1,5 à 2 fois plus élevés que ceux n'ayant pas reçu une telle formation. Au Maroc, la différence est moindre, et au Yémen, les taux sont semblables pour les deux groupes. Les adultes recevant une formation à la création après leur scolarité officielle sont de 1,3 à 2,2 fois plus susceptibles de vouloir démarrer une entreprise, l'impact le plus faible se trouvant en Syrie, au Maroc et au Yémen. Bien sûr, il est possible que certaines personnes participant à une formation à la création (en particulier, si celle-ci a été suivie après leur scolarité) avaient déjà l'intention de démarrer une entreprise et de poursuivre activement la formation pour améliorer leur savoir-faire, il n'est donc pas possible de conclure que la formation conduise à l'intention. En outre, comme le montre la figure 45, seule une petite minorité d'adultes participent réellement à une formation à la création. De même, il n'est pas possible d'estimer le nombre d'individus avec une intention de démarrer une entreprise qui la mettront en application.

Tableau 23. Les taux de prévalence de l'intention de démarrer une entreprise en fonction de l'incidence de la formation à la création

	A reçu une formation à la création à l'école primaire, au collège ou au lycée (1)	N'a reçu aucune formation à la création à l'école primaire, au collège ou au lycée (2)	Probabilité plus élevée de vouloir démarrer une entreprise (Ratio de 1/2)	A reçu une formation à la création après la scolarité traditionnelle (3)	N'a reçu aucune formation à la création après la scolarité traditionnelle (4)	Probabilité plus élevée de vouloir démarrer une entreprise (Ratio de 3/4)
SY	82,5 %	55,4 %	1,5:1	70,2 %	55,5 %	1,3
JO	56,2 %	28,2 %	2:1	48,0 %	26,8 %	1,8
LB	52,6 %	26,5 %	2:1	46,2 %	23,9 %	1,9
PS	46,2 %	25,4 %	1,8:1	48,9 %	22,6 %	2,2
DZ	37,3 %	25,6 %	1,5:1	45,1 %	23,3 %	1,9
MA	33,3 %	26,7 %	1,2:1	33,3 %	26,6 %	1,3
YE	26,5 %	26,5 %	1:1	36,7 %	25,4 %	1,4

Source : APS 2009 du GEM-MOAN.

En conclusion, l'entrepreneuriat s'épanouit davantage dans un environnement culturel et social favorable. Dans les pays du GEM-MOAN (à l'exception de l'Algérie), les adultes ont des attitudes envers l'entrepreneuriat et une confiance dans leurs propres capacités à être en mesure de démarrer une entreprise relativement positives. Le niveau d'intention de démarrer une entreprise est très similaire à travers les différents pays, mais il est environ deux fois plus élevé en Syrie. Le facteur le plus important semble être la croyance que les individus possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience requises pour démarrer une entreprise, combinée avec l'intention de créer une entreprise. Il existe un certain nombre de moyens pour les individus de prendre confiance dans leurs compétences et leur savoir-faire entrepreneuriaux, notamment en participant à une formation incluse ou non dans la scolarité traditionnelle. Les taux d'intention augmentent avec la participation à une formation à la création, mais les taux d'incidence de la formation dans la population adulte sont très faibles.

Certains groupes démographiques présentent également des taux d'intention plus élevés que les autres: les hommes ; les plus instruits ; les groupes à revenu élevé ; les personnes travaillant à temps partiel, ne travaillant pas, ou indépendantes ; et les personnes qui travaillent dans de grandes ou petites entreprises privées. L'un des facteurs des faibles taux d'intention féminins pourrait être lié au statut professionnel. Dans chaque pays, les personnes au foyer présentent des taux d'intention de création beaucoup plus faibles que le taux global de prévalence. Les femmes ont également une plus grande peur de l'échec et une confiance moindre dans leurs capacités à démarrer une entreprise.

Le défi pour les décideurs est de créer les conditions qui convertiront l'intention de démarrer une entreprise en action. Les mesures spécifiques visant à encourager ce processus dépendront des particularités du contexte et des conditions dans chaque pays, mais de toute évidence, sont impliquées les initiatives visant à exposer davantage la population à la formation entrepreneuriale et aux efforts visant à renforcer la confiance des femmes dans leurs capacités et à réduire leur peur de l'échec.

Ces indicateurs d'attitudes et de perceptions entrepreneuriales prendront plus d'importance au fur et à mesure des enquêtes GEM répétées. La réalisation de l'enquête annuelle devrait ensuite permettre le suivi des changements progressifs qui pourraient être rattachés à l'évolution des taux d'activité entrepreneuriale.

Chapitre 7. L'impact de la crise économique mondiale sur les entrepreneurs des pays du GEM-MOAN

À l'instar d'autres régions du monde, la région MOAN a directement été touchée par la crise financière et économique mondiale à travers une forte baisse des prix du pétrole et un assèchement soudain des entrées de capitaux. Les taux de croissance du PIB ont globalement diminué dans les pays du GEM-MOAN entre 2008 et 2009 : une très légère baisse au Liban, au Maroc et en Algérie (en baisse de 1 à 2 points) ; une baisse considérable en Jordanie et en Syrie (en baisse de 2,5 points) ; mais une très légère hausse au Yémen et une hausse significative en Palestine.¹⁸ Bien que l'impact ait été atténué par les dépenses publiques contra-cycliques, la crise a révélé une certaine vulnérabilité du secteur financier dans la région, notamment la faiblesse des systèmes de gestion des risques et des institutions de surendettement.

Le Fonds monétaire international (FMI) estime que :

...les pays devraient continuer à soutenir la demande intérieure afin d'atténuer l'impact de la crise sur leurs citoyens tout en surveillant la viabilité de la dette. Pour les pays à faible revenu de la région, le soutien des donateurs sera nécessaire pour maintenir le développement économique nécessaire et empêcher une forte hausse des taux de pauvreté. Dans toute la région, les gouvernements devraient renforcer les systèmes financiers et faire attention à ne pas perdre l'élan des réformes structurelles visant à diversifier leurs économies, créer des emplois, et leur permettre de profiter de la reprise économique mondiale. (FMI 2009a, p. 2).

L'activité entrepreneuriale, en tant que composante de la croissance économique, a également été touchée à différents niveaux au sein des économies des sept pays du GEM-MOAN, en fonction du degré de développement de leurs marchés financiers, de l'ouverture aux marchés directement concernés, et d'autres facteurs.

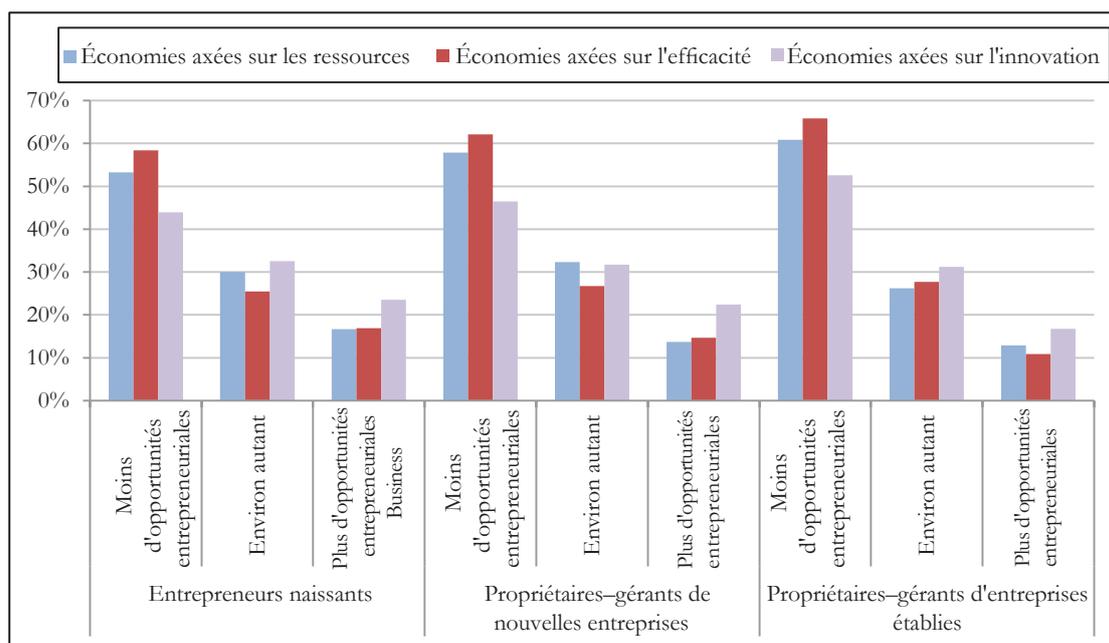
Les périodes de récession peuvent avoir des impacts négatifs et positifs sur l'activité entrepreneuriale. Les personnes qui ont perdu leur emploi peuvent se tourner vers l'entrepreneuriat afin d'avoir un revenu, certains individus qui avaient l'intention de démarrer une entreprise peuvent décider d'attendre la reprise de l'économie, et d'autres encore peuvent entrevoir des opportunités d'ouverture opportunes à suivre pendant la récession. L'étude GEM 2009 a exploré les perceptions des entrepreneurs naissants et existants concernant l'impact de la crise financière et le ralentissement économique par rapport à l'année précédente, à savoir : les opportunités pour leur entreprise, la difficulté à créer une entreprise, et les prévisions de croissance de leur entreprise. Ce chapitre présente les résultats pour les sept pays du GEM-MOAN, ainsi que quelques comparaisons avec les résultats pour l'ensemble des pays du GEM.

¹⁸ Les estimations de croissance du PIB à partir des profils mondiaux du World Factbook. En ligne à l'adresse: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/, consulté le 13 juin 2010.

L'impact de la crise économique mondiale sur les opportunités entrepreneuriales

Dans les pays du GEM, les entrepreneurs percevaient globalement moins d'opportunités pour leur entreprise en 2009 qu'en 2008, en particulier dans les économies axées sur l'efficacité et parmi les propriétaires-gérants d'entreprises établies (Figure 46), les plus optimistes étant les entrepreneurs naissants dans les économies axées sur l'innovation. Plus les entrepreneurs étaient établis, plus ils étaient susceptibles d'être pessimistes.

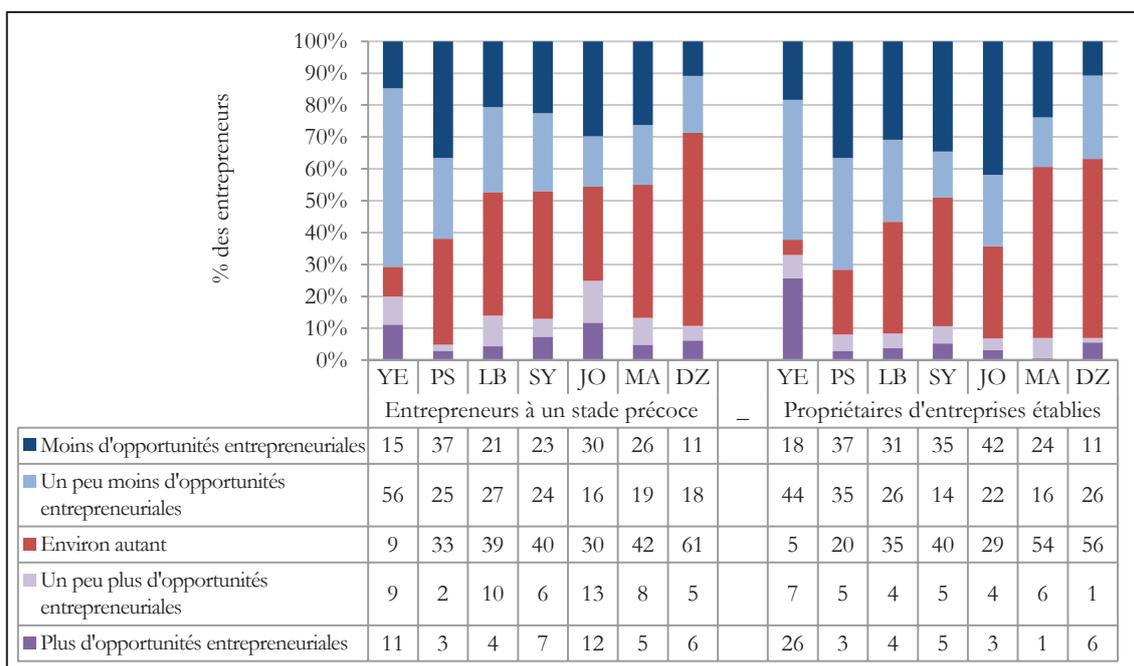
Figure 46. L'impact du ralentissement économique mondial sur les perceptions des entrepreneurs vis-à-vis des opportunités pour leur entreprise



Source : *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2009*, p. 42.

Dans les sept pays du GEM-MOAN, la tendance est cohérente avec les résultats mondiaux du GEM, bien qu'il existe un certain nombre de différences entre les pays (Figure 47). Ce sont les entrepreneurs algériens en phase de démarrage qui ont le moins perçu l'impact de la crise, avec plus de 60 % exprimant l'opinion que les opportunités pour leur entreprise étaient à peu près identiques à celles de l'année précédente, ce qui représentait le pourcentage le plus élevé parmi les sept pays et un pourcentage considérablement supérieur aux autres pays du GEM. Seulement 29 % des Algériens ont déclaré que cela conduisait à moins d'opportunités entrepreneuriales (le plus faible pourcentage). D'autre part, plus de 70 % des entrepreneurs yéménites ont perçu moins d'opportunités (le taux le plus élevé parmi les sept pays), même si l'économie du Yémen a connu une légère croissance en 2009. Seulement 20 % ont perçu un impact positif et moins de 10 % ont perçu que la situation était sensiblement la même. Les opinions des entrepreneurs en phase de démarrage au Liban, en Syrie et au Maroc sont très similaires. De 45 à 48 % ont perçu moins d'opportunités pour leur entreprise en raison du ralentissement, de 13 à 14 % ont identifié plus d'opportunités, et environ 40 % n'ont pas ressenti de véritable changement. Près de la moitié des entrepreneurs jordaniens à un stade précoce ont perçu moins d'opportunités, mais un quart d'entre eux ont signalé plus d'opportunités entrepreneuriales, ce qui représente la plus forte perception positive de l'impact de la crise parmi les sept pays. Les entrepreneurs palestiniens à un stade précoce se sont démarqués comme étant les moins susceptibles de signaler des opportunités entrepreneuriales (moins de 5 %), et les seconds plus susceptibles de percevoir une diminution de ces opportunités (62 %), malgré une croissance globale relativement bonne de l'économie.

Figure 47. L'effet de la crise économique mondiale sur les perceptions des entrepreneurs du GEM-MOAN vis-à-vis des opportunités pour leur entreprise

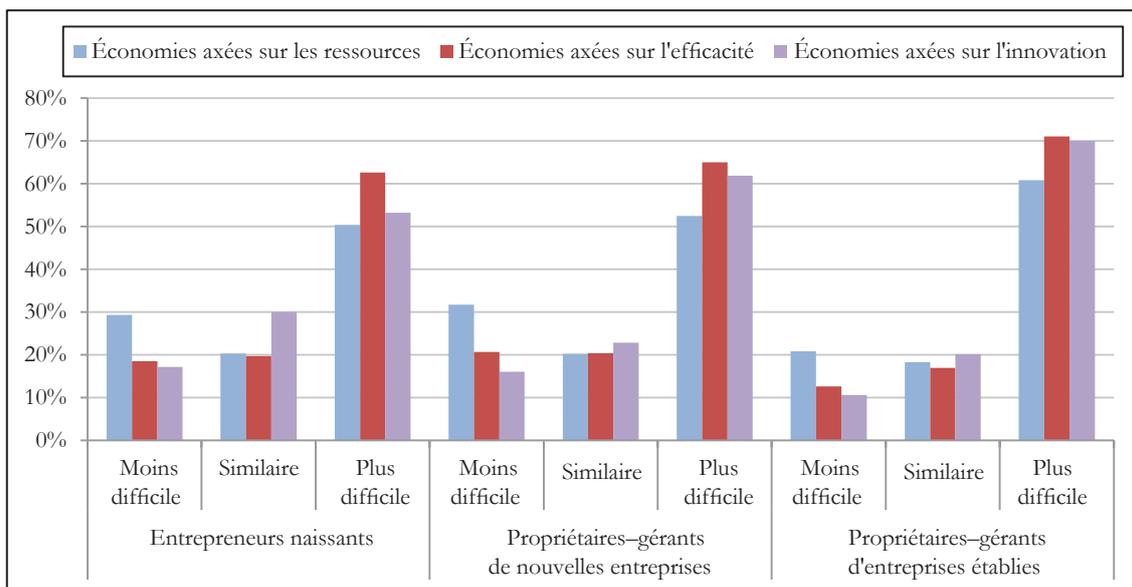


Globalement, les propriétaires d'entreprises établies dans ces pays ont réagi plus négativement que les entrepreneurs en phase de démarrage concernant l'impact de la crise sur les opportunités pour leur entreprise. Ils ont perçu plus fortement des opportunités entrepreneuriales moindres, et plus faiblement des débouchés commerciaux plus importants. L'exception est le Yémen, où un pourcentage plus faible de propriétaires d'entreprises établies ont perçu moins d'opportunités pour leur entreprise (62 %) que les entrepreneurs à un stade précoce (71 %), et un pourcentage plus élevé ont perçu plus d'opportunités (33 % contre 20 %). Les propriétaires d'entreprises établies au Maroc sont également un peu moins susceptibles que les entrepreneurs en phase de démarrage de signaler moins d'opportunités (40 % contre 45 %). Les propriétaires d'entreprises établies en Palestine ont perçu la plus forte baisse d'opportunités pour leurs entreprises (72 % perçoivent moins d'opportunités), et les Algériens se sont sentis les moins affectés (seulement 37 % ont indiqué moins d'opportunités, et plus de 56 % n'ont pas du tout ressenti un fort impact). Plus de la moitié des Marocains ont également indiqué que la situation était à peu près similaire à l'année précédente.

L'impact de la crise économique mondiale sur la difficulté à démarrer une entreprise

Au niveau GEM mondial, plus de la moitié des entrepreneurs ont estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise par rapport à l'année précédente, même si en moyenne, davantage d'entrepreneurs dans les économies axées sur les ressources ont déclaré qu'il était plus facile de démarrer une entreprise que dans d'autres économies (Figure 48). Dans les économies axées sur les ressources, de nombreux entrepreneurs sont motivés par la nécessité et ont peu de contacts avec les marchés mondiaux. En fait, le PIB dans la plupart de ces pays a continué de croître pendant la récession mondiale. Les pays axés sur l'efficacité ont tendance à être plus liés aux marchés mondiaux et les opinions des entrepreneurs de ces pays ont été formellement les plus négatives.

Figure 48. Les opinions des entrepreneurs sur le lancement d'une entreprise par rapport à l'année précédente selon la phase de développement économique

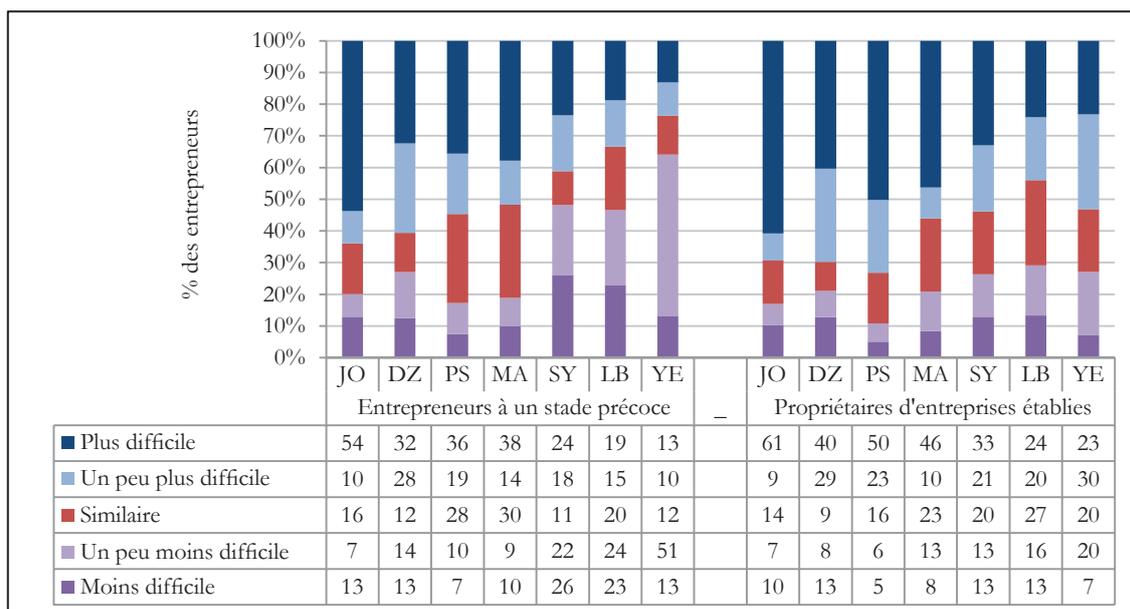


Source : *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2009*, p. 40.

Note : Les moyennes nationales ne sont pas pondérées.

Dans les sept pays du GEM-MOAN, les tendances générales étaient similaires, avec cependant un certain nombre de différences entre les pays. Les Jordaniens étaient les plus susceptibles de percevoir qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise (64 % des entrepreneurs à un stade précoce et 70 % des propriétaires d'entreprises établies) (Figure 49). Parmi les entrepreneurs à un stade précoce, les Yéménites étaient les moins susceptibles de percevoir qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise (moins d'un quart). Parmi les propriétaires d'entreprises établies, les Libanais étaient les moins susceptibles de percevoir que les conditions pour les entreprises en démarrage étaient plus difficiles (44 %) et les plus susceptibles de percevoir qu'elles étaient moins difficiles (29 %).

Figure 49. Les opinions des entrepreneurs du GEM-MOAN sur la création d'une entreprise par rapport à l'année précédente



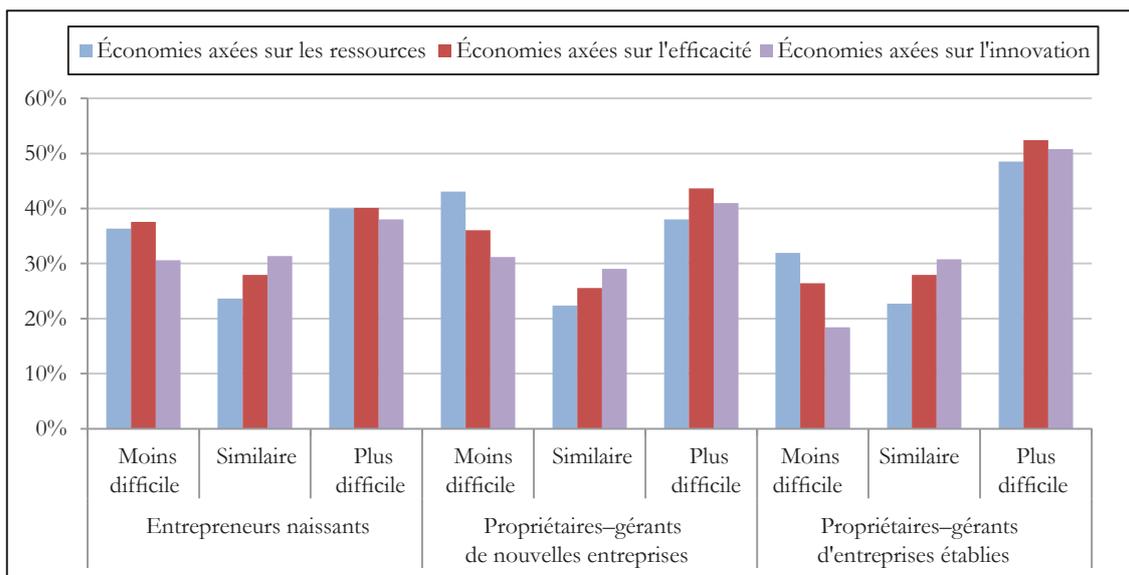
Plus de la moitié des entrepreneurs en phase de démarrage en Algérie (60 %), en Jordanie (64 %), en Palestine (55 %), et au Maroc (52 %) ont constaté que la crise avait rendu plus difficile le démarrage d'une entreprise, tandis que près de la moitié voire plus au Liban (47 %), en Syrie (48 %), et au Yémen (64 %) ont estimé qu'il avait été moins difficile de démarrer une entreprise. Environ 30 % des entrepreneurs en phase de démarrage au Maroc et en Palestine n'ont ressenti aucun effet.

Un plus grand nombre de propriétaires d'entreprises établies que d'entrepreneurs en phase de démarrage ont perçu qu'il était devenu plus difficile de démarrer une entreprise, ce qui était particulièrement vrai au Yémen, où près du double du pourcentage de propriétaires d'entreprises établies ont estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise par rapport aux réponses des entrepreneurs à un stade précoce (53 % contre environ 23 %). En outre, tandis que 64 % des entrepreneurs yéménites en phase de démarrage pensaient que cela était moins difficile, ce n'était le cas que pour 27 % des propriétaires d'entreprises établies. Les propriétaires d'entreprises établies en Algérie, en Jordanie et en Palestine étaient les plus négatifs concernant la difficulté croissante liée au lancement d'une entreprise : près de 70 % voire plus ont déclaré que cela était plus difficile que l'année précédente. Les propriétaires d'entreprises établies au Liban avaient le plus haut niveau de perception qu'il était moins difficile de créer une entreprise et qu'il n'y avait pas eu de véritable changement au niveau des conditions de démarrage.

L'impact de la crise économique mondiale sur la croissance d'une entreprise

Au niveau GEM mondial, les entrepreneurs dans chacune des trois phases du processus entrepreneurial étaient globalement plus positifs sur les conditions de croissance d'une entreprise que sur les conditions de création. Toutefois, les propriétaires d'entreprises établies étaient les plus susceptibles de considérer qu'il était plus difficile de développer une entreprise par rapport à l'année précédente (Figure 50).

Figure 50. Les opinions des entrepreneurs sur la croissance d'une entreprise par rapport à l'année précédente selon la phase de développement économique

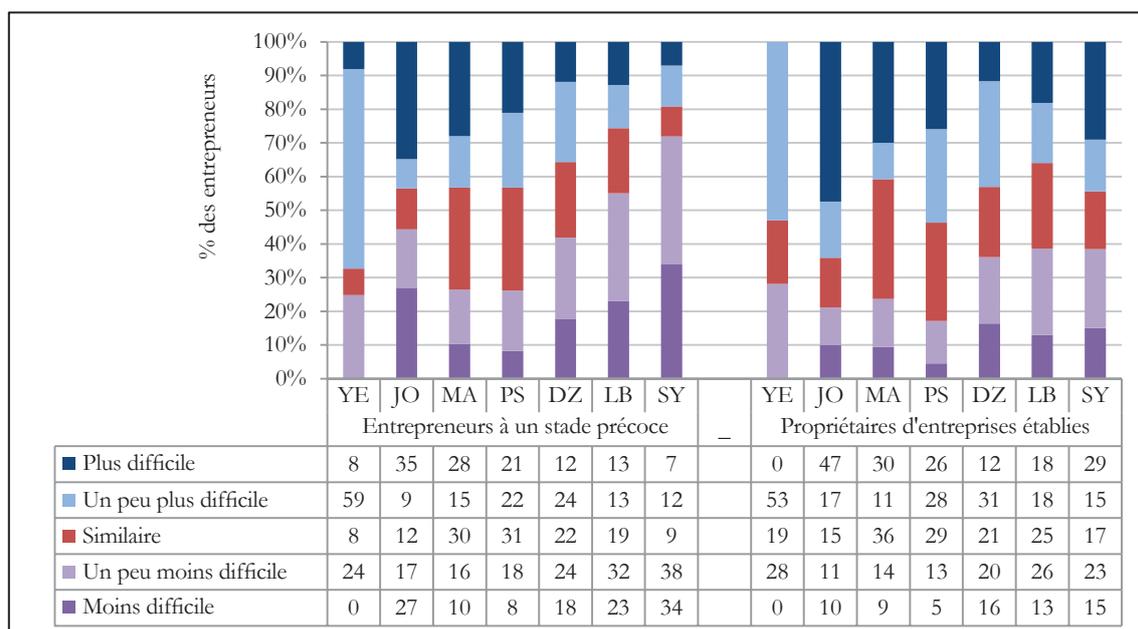


Source : *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2009*, p. 41.

Note : Les moyennes nationales ne sont pas pondérées.

La tendance dans les sept pays du GEM-MOAN est similaire. En effet, les propriétaires d'entreprises établies ont perçu qu'il était plus difficile de développer une entreprise que l'année précédente par rapport aux entrepreneurs en phase de démarrage, et une proportion plus élevée d'entrepreneurs à un stade précoce ont perçu que cela était moins difficile, mais les opinions varient considérablement à travers les sept pays (Figure 51). Les entrepreneurs yéménites à un stade précoce (67 %) et les propriétaires jordaniens d'entreprises établies (64 %) étaient les plus susceptibles de penser qu'il était plus difficile de développer une entreprise. À l'inverse, les entrepreneurs syriens en phase de démarrage (72 %) et les propriétaires libanais d'entreprises établies (39 %) étaient les plus susceptibles de percevoir que cela était moins difficile

Figure 51. Les opinions des entrepreneurs du GEM-MOAN sur le développement d'une entreprise par rapport à l'année précédente



Pour conclure, bien que la crise financière et la récession économique mondiale aient entraîné une perception moindre des opportunités entrepreneuriales et plus de difficultés à démarrer et à développer une entreprise parmi les entrepreneurs à un stade précoce et les propriétaires d'entreprises établies dans les sept pays du GEM-MOAN, les différences entre les pays sont nombreuses. En effet, les entrepreneurs à un stade précoce et établis en Algérie ont estimé que les opportunités pour leur entreprise ont été largement épargnées par la crise. Les entrepreneurs yéménites à un stade précoce ont été les plus durement touchés au niveau des opportunités entrepreneuriales et de la croissance de l'entreprise, mais étaient les plus susceptibles de ressentir qu'il était moins difficile de démarrer une entreprise. Les entrepreneurs en phase de démarrage étaient les plus susceptibles (par rapport à leurs homologues dans d'autres pays) de penser qu'il était moins difficile de développer une entreprise. Parmi les entrepreneurs établis, les Jordaniens étaient les plus susceptibles d'indiquer plus de difficultés pour démarrer et développer une entreprise, les Libanais d'indiquer moins de difficultés, et les Palestiniens de ressentir le poids d'une baisse des opportunités pour leurs entreprises. Dans l'ensemble, bien que les propriétaires d'entreprises établies étaient plus susceptibles dans les sept pays de percevoir un plus fort impact négatif que les entrepreneurs en phase de démarrage, une proportion non négligeable a également estimé que la situation était à peu près comme l'année précédente.

De toute évidence, les forces autres que le ralentissement économique mondial auraient également joué un rôle pour influencer les perceptions des entrepreneurs. Par exemple, le pourcentage élevé d'entrepreneurs yéménites à un stade précoce indiquant qu'il était moins difficile de démarrer une entreprise qu'il y a un an a pu être affecté par des changements favorables dans l'environnement dans lequel évolue les entreprises en raison de réglementations gouvernementales ou d'autres politiques. La baisse des opportunités entrepreneuriales signalée par les entrepreneurs palestiniens pourrait être expliquée en partie par la politique protectionniste israélienne, qui a sévèrement limité l'accès aux marchés pour les entreprises palestiniennes.

Afin de mieux interpréter ces résultats, il faudrait réaliser une analyse contextuelle nationale plus approfondie allant au-delà de la portée de ce rapport. Toutefois, la surveillance des changements dans les perceptions des entrepreneurs au moyen d'enquêtes GEM ultérieures serait très utile pour suivre les évolutions dans le temps, par exemple, en mesurant le mouvement des perceptions à la sortie de la période de récession ou en évaluant la relation entre les perceptions, les types d'activités entrepreneuriales poursuivies, les motivations sous-jacentes des entrepreneurs, et d'autres aspects de leur comportement d'investissement. Cependant, les données collectées sur une seule année ne le permettent pas.

Chapitre 8. Les implications et orientations politiques

Dans la région MOAN, les pays en développement rencontrent un certain nombre de défis économiques et sociaux : la création d'emplois ; les faibles niveaux d'éducation et de qualification ; les inégalités entre les genres ; les défis scientifiques, technologiques, et de l'innovation ; la lente intégration mondiale ; le grand nombre d'entreprises et de salariés informels ; et les secteurs des PME sous-développés (Stevenson 2010). Bien que quelques grandes entreprises privées aient obtenu un certain statut et soient compétitives au niveau international, le secteur privé dans la région MOAN n'est pas suffisamment important et ne s'est pas développé assez rapidement pour générer des emplois. Des centaines de milliers de jeunes et de femmes de la région MOAN restent au chômage car les entreprises privées ne parviennent pas à absorber l'offre croissante de nouveaux entrants dans la population active, générant des retours particulièrement faibles sur l'éducation. La majeure partie de la population active (très jeune) à l'extérieur du secteur public est tributaire des emplois rémunérés et non rémunérés créés dans une masse de micro-entreprises « de subsistance », en grande partie avec un caractère informel. Bien qu'il existe des millions d'adultes de la région MOAN impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce, comme les précédents chapitres de ce *Rapport régional GEM-MOAN* l'ont souligné, le taux de prévalence dans la population est globalement inférieur à ce qui pourrait être attendu dans des pays à leur niveau de développement et par rapport aux pays à faible revenu d'Asie, d'Amérique latine et des Caraïbes. Si l'activité des entreprises était plus dynamique, forte et efficace dans les pays de la région MOAN, cela pourrait générer des emplois mieux rémunérés et, éventuellement, combler le « chaînon manquant » des moyennes entreprises, en supposant que les conditions-cadres appropriées soient en place. Stevenson (2010) estime que l'une des voies essentielles vers la croissance future dans la région passe par un accroissement de l'encouragement et de la stimulation de l'activité entrepreneuriale au moyen d'un ensemble approprié de politiques et d'initiatives.

Cela dit, il serait inapproprié de voir les pays en développement de la région MOAN comme un groupe homogène. Même s'ils partagent certaines caractéristiques communes à l'égard de l'activité entrepreneuriale, il existe d'importantes différences entre les pays au niveau et dans la nature de cette activité. Par exemple, la composition de la population entrepreneuriale, les motivations des personnes pour la poursuite d'une voie entrepreneuriale, et leurs aspirations sont radicalement différentes au Liban par rapport au Yémen, ou en Algérie par rapport à la Palestine. Cela suggère que des actions politiques spécifiques à chaque pays sont nécessaires pour répondre aux différences contextuelles. Certaines des implications politiques majeures spécifiques à chacun des sept pays sont incluses à la fin des brefs profils au chapitre 9 de la partie II. Le chapitre 8 tire des conclusions sur les implications politiques plus générales qui pourraient s'appliquer dans tous les pays.

Les analyses des données GEM au fil du temps ont identifié un certain nombre de facteurs qui contribuent à expliquer les différences au niveau des taux d'activité entrepreneuriale dans les différents pays, et la structure démographique de la population en est l'un des plus fondamentaux. Alors que les adultes de tous âges sont concernés, ce sont les groupes d'âge des 25–34 ans qui présentent toujours le taux le plus élevé d'activité entrepreneuriale. Cette tendance s'applique également dans la plupart des pays du GEM-MOAN, le Yémen étant l'exception évidente.¹⁹ En fait, ces pays ont un « avantage entrepreneurial » en raison de la forte proportion de la population ayant moins de 25 ans. Comme il s'agit du groupe d'âge à

¹⁹ Au Yémen, le taux de TEA parmi les adultes du groupe d'âge des 55-64 ans est sensiblement plus élevé que ceux des autres groupes d'âge, ce qui peut refléter des difficultés à obtenir un emploi ou un manque de sécurité sociale et de prestations de retraite pour les personnes qui ont pris leur retraite d'un travail rémunéré. Toutefois, la proportion des 55-64 ans dans la population est très faible, donc leur part dans les entrepreneurs en phase de démarrage effectifs est faible. Le second taux de TEA le plus élevé se trouve parmi les 18-24 ans.

partir duquel les entrepreneurs du futur émergent, favoriser un esprit entrepreneurial plus fort et soutenir le développement de leurs compétences entrepreneuriales sera un élément clé pour accroître l'activité de création d'entreprise.

Au fil des ans, la recherche GEM a identifié une relation positive entre les niveaux d'éducation et de revenu du ménage et les taux d'activité entrepreneuriale. Les adultes ayant plus de ressources humaines et financières sont plus susceptibles de s'engager dans un processus de création d'entreprise. Les études GEM constatent également que les entrepreneurs les mieux instruits sont plus susceptibles d'être axés sur l'innovation et la croissance. Dans les pays du GEM-MOAN, les personnes ayant de faibles ressources personnelles (éducation et revenu) représentent une faible proportion de la population active (TEA) par rapport à ceux qui ont des ressources personnelles modérées ou élevées (Reynolds 2010). Bien que les taux de TEA aient tendance à augmenter avec les niveaux d'éducation, seule une petite minorité de la population a reçu une éducation postsecondaire ou supérieure, ce qui donne un désavantage entrepreneurial aux pays de la région MOAN car les adultes avec des niveaux d'éducation plus élevés sont plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce. Par conséquent, les efforts pour élever le niveau moyen d'éducation de la population sont susceptibles d'avoir un impact positif non seulement sur le niveau d'activité entrepreneuriale, mais aussi sur la qualité des nouvelles entreprises. Les études GEM constatent également que l'un des plus importants déterminants de l'intention d'un individu à démarrer une entreprise est la perception qu'il possède les connaissances, les compétences et l'expérience requises. Bien que cette perception soit relativement élevée chez les adultes des pays du GEM-MOAN (mais inférieure à la moyenne pour les pays dans une phase de développement similaire en Algérie, en Palestine et en Syrie), l'incidence de la formation à la création d'une entreprise est très faible. Intégrer l'entrepreneuriat dans le système éducatif est un élément clé dans la promotion de l'esprit entrepreneurial, le renforcement des capacités à reconnaître et à évaluer les opportunités, et la transmission des compétences requises (Levie et Autio 2008). Pour augmenter le niveau de compétence entrepreneuriale de la population de la région MOAN, les gouvernements doivent élaborer et mettre en oeuvre des modules ou des cours d'entrepreneuriat adaptés à l'âge des élèves à tous les niveaux du système éducatif.

Sachant qu'un revenu plus élevé implique des niveaux de participation plus élevés à l'activité entrepreneuriale, les politiques nationales qui augmentent le niveau de vie, réduisent les inégalités de revenus, et améliorent le niveau de l'égalité d'accès aux opportunités et aux ressources, auraient probablement un impact positif sur les niveaux de création d'entreprise, contribuant ainsi à la croissance économique et au progrès social. Dans la région MOAN, il existe de nombreux programmes de donation visant les groupes à faible revenu et peu instruits, et encourageant et soutenant la création de micro-entreprises et de petites activités génératrices de revenus. Ces programmes peuvent être bien intentionnés, toutefois, ce type de soutien seul ignorera les besoins des groupes plus « favorisés au niveau des ressources » avec des taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale plus élevés et qui tentent de démarrer de nouvelles entreprises avec un accès très limité au financement externe (malgré de bonnes idées), une faible exposition à une formation à la création d'entreprise, et l'utilisation extrêmement faible des services de conseil professionnels, tous connus pour avoir une influence directe sur le succès de démarrage et les aspirations de croissance des nouveaux entrepreneurs.

Bien que les études GEM rapportent que les hommes sont plus actifs au niveau entrepreneurial que les femmes, des niveaux plus élevés de participation à la création d'entreprise sont associés à une diminution de l'écart entre les genres. En d'autres termes, des niveaux plus élevés d'activité entrepreneuriale sont associés à la participation croissante des femmes (Reynolds 2010). C'est un domaine où la plupart des pays de la région MOAN subissent un désavantage entrepreneurial. L'écart entre les genres au niveau des

taux d'activité entrepreneuriale dans la majorité des pays du GEM-MOAN est parmi les plus élevés dans les 55 pays participant au projet 2009 du GEM. Les faibles taux d'activité entrepreneuriale des femmes dans ces pays reflètent leur faible participation à la population active en général, qui est également parmi les plus faibles du monde (Banque mondiale 2007). La part des femmes dans la population active de la région MOAN (26 %) est beaucoup plus faible que dans les autres pays à revenu faible et moyen (39 à 44 %) (Banque mondiale 2010, p. 68). En outre, les femmes dans les pays de la région MOAN présentent des taux de chômage beaucoup plus élevés que les hommes, ce qui suggère que même les femmes qui cherchent du travail sont désavantagées sur le marché du travail, en particulier dans le cas de l'emploi du secteur privé.²⁰ Par exemple, le taux de chômage des femmes représente plus de trois fois le taux de chômage des hommes en Syrie et au Yémen, et deux fois en Jordanie. Leur faible participation à la population active et le manque de possibilités pour travailler dans le secteur privé signifient qu'un grand nombre de femmes dans les pays de la région MOAN ont peu d'expérience normalement requise pour lancer et gérer des entreprises prospères. Cela se traduit par un niveau beaucoup plus faible de confiance perçue par les femmes par rapport aux hommes qu'elles possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise. D'autre part, le manque d'opportunités professionnelles peut être une incitation pour les femmes entrant sur le marché du travail à envisager de créer leurs propres entreprises. De cette analyse découle l'implication politique suivante : les gouvernements devraient s'engager à accroître le rôle des femmes sur le marché du travail, et notamment encourager le développement des entreprises des femmes en les sensibilisant à cette option ; en mettant à leur disposition des formations, et des services de conseil et de mentorat ; et en s'attaquant aux obstacles bien connus auxquels les femmes sont confrontées pour obtenir des financements pour leurs idées de création d'entreprise. Si les employeurs étaient encouragés à embaucher plus de femmes, cela donnerait également aux femmes la possibilité d'acquérir les connaissances, les compétences, la confiance et les réseaux pour éventuellement lancer leur propre entreprise.

En ce qui concerne les entreprises à un stade précoce, la majorité d'entre elles opèrent dans des domaines d'activité où les coûts de démarrage et les barrières à l'entrée sont faibles. La plupart sont des entreprises similaires ayant un faible niveau d'innovation, utilisant des technologies de plus de cinq ans, et étant au service des marchés locaux et nationaux. Dans une certaine mesure, cela reflète le niveau du développement des pays du GEM-MOAN et ce que l'on pourrait attendre. Toutefois, les efforts visant à renforcer la capacité des entrepreneurs à un stade précoce à reconnaître davantage d'idées entrepreneuriales à forte valeur ajoutée (telles que l'amélioration de l'accès à l'éducation et à la formation en entrepreneuriat, les services de conseils professionnels, les informations sur les marchés, et les dernières technologies) peuvent donner lieu à plus d'innovation dans la nature des entreprises en démarrage.

Les entreprises en démarrage, bien qu'en moyenne assez petites, ont collectivement le potentiel d'apporter une contribution substantielle à la création d'emplois dans la région. Un grand nombre d'entreprises naissantes ne peuvent pas réellement décoller car les entrepreneurs ne peuvent pas combler le déficit de financement entre les coûts de démarrage et leurs ressources personnelles, ne peuvent pas non plus surmonter les obstacles réglementaires ou administratifs, ou faire face à d'autres défis relatifs au démarrage. Compte tenu de la faible utilisation des programmes gouvernementaux, des banques et des sociétés de capital-risque comme sources de financement dans la plupart des pays du GEM-MOAN, l'accès au financement est un domaine nécessitant une action politique. L'accès à des conseils professionnels est également nécessaire. Les réseaux d'entrepreneurs à un stade précoce dans les pays du GEM-MOAN sont très personnels. En effet, ces entrepreneurs recherchent principalement des conseils auprès des membres de leur famille et d'amis, et font un usage très limité des experts professionnels. Ces

²⁰ Les rapports de tendances du secteur privé formel contre l'embauche des femmes sont répandus dans toute la région (Rôle des femmes dans la vie économique, RWEL 2008).

services professionnels n'existent peut-être pas, ou ne sont pas bien adaptés pour répondre aux besoins des entrepreneurs naissants ou nouveaux ; ou les entrepreneurs ne sont pas conscients des services existants, non convaincus de leur valeur, ou ne peuvent pas s'offrir ces services. En tout état de cause, des actions sont nécessaires pour corriger le déséquilibre en améliorant l'accès aux services d'aide aux entreprises et la communication entre les entrepreneurs en phase de démarrage et les conseillers professionnels.

Enfin, les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale dans les pays du GEM-MOAN sont très similaires pour les adultes dans les zones urbaines et rurales, et même un peu plus élevés pour les adultes des zones rurales en Algérie et en Palestine. Cela suggère que les services d'aide aux entreprises et l'accès au financement doivent être autant disponibles dans les centres ruraux qu'urbains.

Trois grandes orientations politiques de haut niveau émergent à partir des résultats GEM:

1. Encourager plus de personnes à s'impliquer dans le processus de création d'entreprise.

Dans le contexte du GEM-MOAN, cela semble être une orientation politique particulièrement appropriée en Palestine, en Syrie et en Jordanie, où les niveaux d'activité entrepreneuriale naissante sont les plus bas, et où la source de nouvelles entreprises émergentes est la plus faible. Cependant, cela devrait être une priorité politique dans chaque pays.

Les attitudes culturelles envers l'entrepreneuriat dans les sept pays du GEM-MOAN (à l'exception de l'Algérie) sont relativement favorables par rapport aux autres pays du GEM. Une grande proportion de la population considère l'entrepreneuriat comme un choix de carrière et perçoit que les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés au niveau national. Dans le contexte culturel, le point faible est l'importance de la couverture médiatique des nouvelles entreprises à succès. Une couverture plus fréquente des histoires de startups à succès dans les médias servirait de modèle à la population et influencerait les perceptions sociétales de la désirabilité et de la faisabilité de l'entrepreneuriat.

Il est vital de continuer à investir dans l'amélioration de l'accès à l'enseignement secondaire et postsecondaire, et à intégrer les cursus d'entrepreneuriat via le système éducatif, afin de renforcer les capacités de la population à s'engager dans une activité entrepreneuriale et la culture entrepreneuriale. Une attention particulière devrait être accordée à la promotion de l'entrepreneuriat parmi les étudiants universitaires en ajoutant des cours pertinents dans toutes les disciplines, et en leur donnant la possibilité de participer à des activités entrepreneuriales extrascolaires.

Il est également nécessaire de réaliser d'importants progrès vers l'accroissement de la participation des femmes dans la population active à travers une hausse des pratiques de recrutement tenant compte des genres, et en combinant cela avec la promotion de l'entrepreneuriat.

Le défi pour les décideurs est de créer les conditions qui convertiront l'intention de démarrer une entreprise en action. Les mesures spécifiques pour encourager ce processus dépendront des particularités du contexte et des conditions dans chaque pays, mais dans tous les milieux, les groupes avec des niveaux plus élevés d'intention incluant les 18–24 ans, les personnes ayant un niveau d'éducation postsecondaire ou supérieur, et les étudiants. Les facteurs produisant les effets les plus marqués sur l'intention de démarrer une entreprise sont la perception individuelle de posséder les connaissances, les compétences et l'expérience requises ; suivie par la perception qu'il existe de bonnes opportunités, une peur faible de l'échec, et la conviction que l'entrepreneuriat est un bon choix de carrière. Ceci est

un appel à des initiatives visant à exposer davantage la population à l'éducation et à la formation en entrepreneuriat, et à renforcer la confiance des femmes dans leurs capacités à démarrer une entreprise et à réduire leur niveau de peur de l'échec.

2. Faciliter la conversion des initiatives entrepreneuriales naissantes en véritables startups.

Tous les entrepreneurs naissants ne réussiront pas à faire décoller leurs nouvelles entreprises, entraînant une perte d'emplois potentiels et de revenu pour la société et l'économie. Une priorité politique est donc de faciliter la conversion des entrepreneurs naissants existants qui travaillent activement au lancement d'une startup en les aidant à lancer leur nouvelle entreprise et à réaliser des bénéfices initiaux. Cela semble être une orientation politique particulièrement appropriée au Yémen, où la prévalence des entrepreneurs naissants dépasse de loin la base des entreprises jeunes et établies, mais elle est tout aussi appropriée dans les autres pays.

Afin de faciliter un meilleur taux de conversion, il faudrait envisager de développer une assistance pratique pour les entreprises en démarrage (centres d'entreprise, services consultatifs) afin de les aider à réaliser une exploitation rentable ou à cesser leur activité avec des coûts minimaux ; élargir l'accès aux investisseurs informels, au microcrédit et à d'autres formes de financement ; donner l'accès à l'orientation entrepreneuriale et à des programmes de formation à la création d'entreprise, avec des efforts particuliers pour cibler les femmes ; et si possible, alléger les restrictions et les coûts d'enregistrement d'une nouvelle entreprise. Des indicateurs devraient également être développés pour surveiller les taux de conversion, ce qui nécessitera des efforts de collecte de données, y compris des études de panel, un domaine dans lequel les pays de la région MOAN sont particulièrement faibles.

3. Soutenir la survie et la croissance d'entreprises nouvelles et jeunes.

La troisième direction politique est de soutenir la survie et la croissance des entreprises naissantes afin qu'elles puissent s'implanter solidement sur le marché. Cela devrait être considéré comme une action politique essentielle par tous les gouvernements qui cherchent à augmenter la densité globale des entreprises privées dans la population. L'objectif politique principal devrait être l'élargissement de l'accès aux services de conseils, d'assistance technique et de financement ; la promotion de l'utilisation des dernières technologies ; et la facilitation du processus de sortie des entreprises et de la réadmission par des procédures de faillite et de fermeture d'entreprise moins punitives.

La recherche GEM 2009 a fourni des données de référence importantes pour les pays de la région MOAN, des preuves qui n'existaient pas jusqu'alors. Mais la valeur ultime des études GEM est la construction d'une base de données longitudinale qui permettrait le suivi de l'évolution des taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale au fil du temps. Cette recherche en cours serait très utile pour affiner la précision des recommandations politiques. Ainsi, des enquêtes annuelles auprès de la population adulte au moyen du protocole GEM sont recommandées. Cela nécessiterait le financement des travaux d'équipes nationales de GEM dans ces pays pour mener des enquêtes annuelles sur la population et des évaluations des conditions-cadre entrepreneuriales (EFCs), avec l'objectif de construire un ensemble complet de données probantes pour conduire à des politiques et des mesures de programme plus efficaces.

Ce Rapport régional GEM ne présente qu'une fraction des résultats potentiels de l'analyse des données GEM recueillies en 2009. Les chercheurs de la région devraient être encouragés à explorer d'autres questions de recherche et des thèmes découlant de ces conclusions, et à produire des analyses plus riches à partir du vaste ensemble de données. Dans cette optique, l'appui du CRDI a fourni un

soutien de financement à neuf équipes de recherche dans les pays de la région MOAN (les sept pays du GEM-MOAN, l'Égypte et la Tunisie) afin de produire plus de rapports analytiques. Certaines de ces équipes préparent des rapports GEM nationaux complets, et d'autres préparent des analyses sur des sujets tels que la comparaison transnationale de l'entrepreneuriat féminin, une comparaison transnationale des attitudes et des perceptions des entrepreneurs naissants, une analyse des effets des qualités personnelles et de l'accès au financement sur les inclinations de création des adultes au Maroc, et une analyse du rôle de l'activité entrepreneuriale dans le développement régional en Tunisie. Ces rapports seront disponibles plus tard au cours de l'année 2010.

Le processus de réalisation du projet GEM-MOAN a démontré le potentiel et l'importance d'encourager les réseaux de chercheurs de toute la région à se concentrer sur ce nouveau domaine d'investigation. Cela a renforcé les capacités de recherche dans le domaine, encouragé un forum d'échange, et a abouti à une collaboration entre les chercheurs de tous les pays. Les résultats de la recherche, correctement délibérés et débattus au sein d'instances politiques régionales (telles que le Groupe de travail MOAN-OCDE sur la politique des PME, l'entrepreneuriat et le développement du capital humain), des gouvernements et des organisations de développement au niveau national, apporteront une contribution unique et précieuse au processus d'élaboration des politiques.

PARTIE II

Chapitre 9. L'activité entrepreneuriale au niveau national en bref

Ce chapitre résume les principales caractéristiques de l'activité entrepreneuriale pour chacun des sept pays du GEM-MOAN individuellement, et présente les indicateurs clés, tels que le taux de TEA selon le genre, l'âge, le niveau d'éducation, le revenu annuel du ménage, et la localisation urbaine ou rurale ; les perceptions de la population adulte envers l'entrepreneuriat ; les types et la nature des entreprises en phase de démarrage ; et les conclusions sur le capital de démarrage et les sources de financement, de conseils et de formation. Il met également en évidence les implications qui pourraient aider les décideurs au niveau national à répondre aux principaux défis pour renforcer le rôle de l'entrepreneuriat dans chaque pays.

L'activité entrepreneuriale en Algérie²¹

Introduction

L'Algérie est un pays avec un revenu moyen à élevé, une population de plus de 34 millions, et un PIB par habitant (PPA) s'élevant à 7 100 US\$ en 2009. Le secteur des hydrocarbures est l'épine dorsale de l'économie, représentant près de la moitié du PIB, soit près de 80 % des recettes publiques et 95 % des exportations. Son contexte entrepreneurial est moins favorable que dans la plupart des pays de la région MOAN, ce qui entraîne des obstacles à sa compétitivité. L'Algérie se classait à la 83^{ème} position sur 133 pays pour l'Indice de compétitivité mondiale en 2009–10, l'un des plus faibles résultats dans la région MOAN. Son économie a été évaluée comme « plutôt libre » dans *l'Indice de liberté économique 2010* (Heritage Foundation 2010), et classée 136^{ème} sur 183 pays lors de l'enquête *Doing Business 2010* de la Banque mondiale. Bien que l'Algérie crée les bases d'une transition vers une économie axée sur le marché, la base de son secteur privé est faible et le gouvernement contrôle encore une grande partie de l'activité économique.

Les petites et moyennes entreprises sont très importantes pour la diversification et la croissance future de l'Algérie, mais le secteur est sous-développé et l'accent mis sur l'entrepreneuriat relativement récent. Il existe des statistiques relativement bonnes sur les entreprises enregistrées en Algérie, mais peu d'informations sur les entreprises du secteur privé et les entrepreneurs derrière les entreprises formelles et informelles.

L'Algérie est l'un des pays de la MOAN les moins intégrés aux marchés mondiaux. L'un des côtés positifs de cette situation est que ses entrepreneurs se sont sentis, dans une certaine mesure, moins touchés par la crise financière et le ralentissement économique en 2008–09 que dans les autres pays du GEM-MOAN. Dans l'enquête GEM 2009, plus de 60 % des entrepreneurs algériens à un stade précoce ont perçu que les opportunités entrepreneuriales étaient à peu près les mêmes que l'année précédente. D'autre part, 60 % ont estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise, et plus d'un tiers qu'il était plus difficile de développer une entreprise.

21 Les données GEM en Algérie ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Les entretiens en face-à-face ont été menés auprès de 2 000 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales

Dans l'étude GEM 2009, l'Algérie se distingue parmi les sept pays du GEM-MOAN comme ayant des attitudes moins favorables envers l'entrepreneuriat. Seulement 57 % des adultes algériens perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière (contre plus de 80 % des adultes dans les autres pays du GEM-MOAN), seulement 58 % pensent que les entrepreneurs ont un statut et un niveau de considération élevés (contre plus des trois quarts dans les autres pays du GEM-MOAN), et seulement 39 % voient souvent des histoires sur les entrepreneurs dans les médias (le troisième niveau le plus bas dans l'ensemble des 55 pays du GEM) (Tableau 24). Ensemble, ces indicateurs suggèrent une culture entrepreneuriale beaucoup plus faible dans la société algérienne. Parmi les pays du GEM-MOAN, l'Algérie présente aussi le plus faible pourcentage d'adultes percevant qu'ils possèdent les connaissances et les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise.

Tableau 24. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Algérie

Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevoyait de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	48,2	5
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	52,1	7
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	27,3	4
Connaît quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	58,8	1
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	57,3	7
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	39,1	7
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	58,2	7
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,1	7

Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

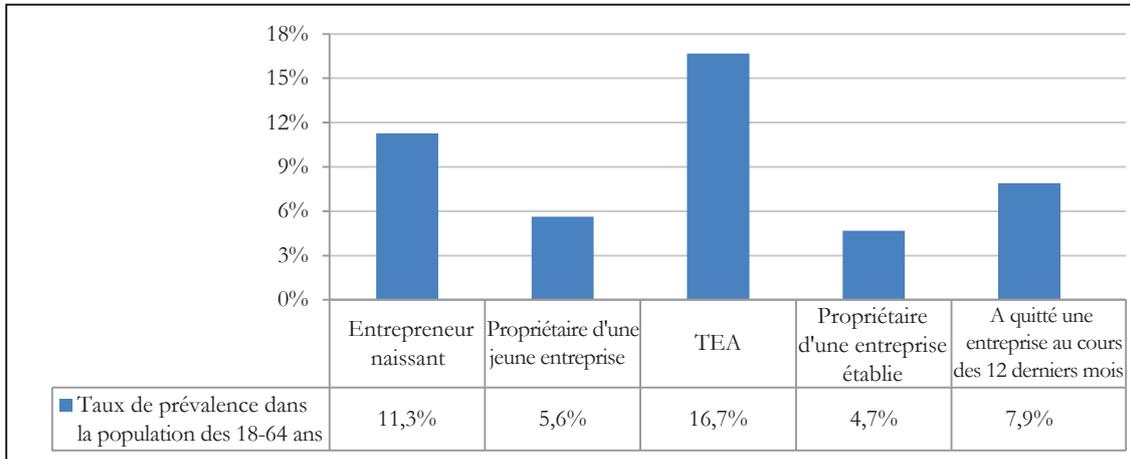
En dépit de sa faible performance sur les indicateurs GEM relatifs aux perceptions et aux attitudes entrepreneuriales, l'Algérie présente le deuxième taux de TEA le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN (16,7 %). Un peu plus de 11 % des 18-64 ans essayaient activement de démarrer une nouvelle entreprise en 2009, et 5,6 % étaient propriétaires d'une jeune entreprise de moins de 42 mois (Figure 52). Ce taux de TEA correspond approximativement à ce que l'on pourrait attendre d'un pays avec un tel niveau de développement (voir la Figure 4 du Chapitre 1). En outre, 4,7 % de la population adulte possédait une entreprise établie depuis plus de 42 mois. Cela représente plus de 21 % des 18-64 ans qui sont engagés dans l'une des trois phases de l'activité entrepreneuriale, soit le quatrième taux le plus élevé dans les sept pays du GEM-MOAN et environ les deux tiers du niveau au Maroc et au Liban.

La conversion des taux de TEA pour estimer le nombre de personnes et d'entreprises révèle ce qui suit:

- Environ 2,4 millions de 18-64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,9, essayaient activement de démarrer 1,27 million de nouvelles entreprises en 2009.
- 1,2 million de 18-64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,6, étaient propriétaires de près de 770 000 jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 1 million de 18-64 ans possédaient près de 637 000 entreprises établies de plus de 42 mois.
- Au cours des 12 derniers mois (avant l'enquête GEM 2009), 1,7 million de 18-64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu'ils possédaient.

La densité des entrepreneurs existants (jeunes et établis), soit 10,2 pour 100 personnes de 18 à 64 ans, est le troisième taux le plus faible parmi les sept pays. Toutefois, la densité des entrepreneurs naissants (11,3 pour 100) est le deuxième taux le plus élevé (après le Yémen).

Figure 52. Les taux d'activité entrepreneuriale en Algérie



Le tableau 25 résume les taux de TEA en fonction des données démographiques clés, et révèle ce qui suit:

- Le taux de TEA masculin est presque 1,5 fois plus élevé que le taux féminin, respectivement 19,9 % et 13,4 %. La part des femmes dans l'activité entrepreneuriale à un stade précoce est d'environ 40 %, soit le taux le plus élevé des sept pays du GEM-MOAN, et un taux supérieur à la part des femmes parmi les propriétaires d'entreprises établies (30 %). Cela suggère une implication encore plus forte des femmes algériennes dans l'activité entrepreneuriale et un rétrécissement de l'écart entre les genres.
- Les adultes algériens dans les groupes d'âge des 25–34 et des 35–44 ans présentent les taux de TEA les plus élevés (Figure 53), mais les différences pour les groupes des 18–24 et des 45–54 ans ne sont pas statistiquement significatives. Le taux de TEA masculin est plus élevé chez les 35–44 ans (25,5 %) et les 25–34 ans (21,1 %), et le taux de TEA féminin est le plus élevé chez les 18–24 ans et les 25–34 ans (environ 15 %).

Figure 53. Le taux de TEA selon l'âge, le groupe et le genre, en Algérie

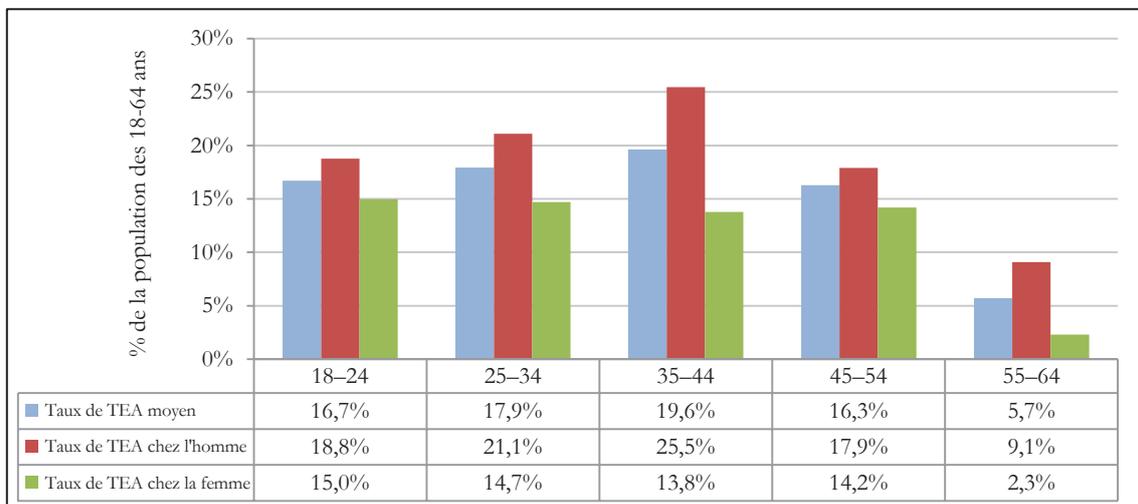


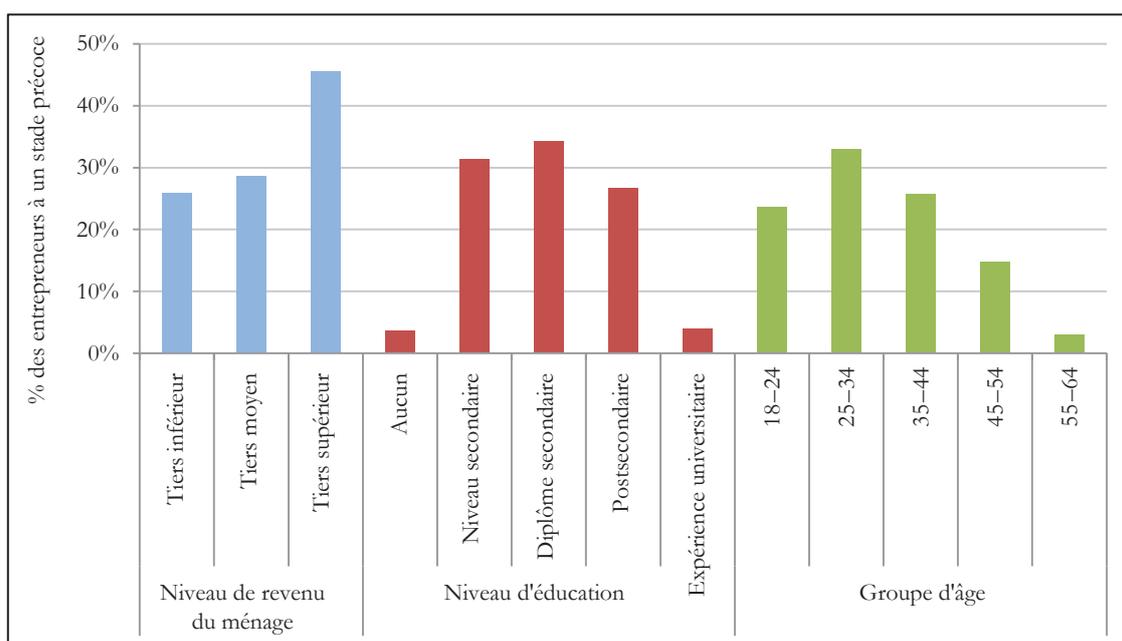
Tableau 25. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Algérie

Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	11,3	2
Nouveaux propriétaires d'entreprises	5,6	4
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	16,7	2
Propriétaires d'entreprises établies	4,7	6
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	7,9	1
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,1	7
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	19,8	2
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	13,4	2
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	12,2	2
Hommes	15,0	3
Femmes	9,3	2
Nécessité-TEA	3,1	5
Hommes	3,1	7
Femmes	3,0	2
Groupe d'âge		
18-24	16,7	2
25-34	17,9	3
35-44	19,6	1
45-54	16,3	2
55-64	5,7	4
Niveau d'éducation		
Aucun	9,7	5
Niveau secondaire	16,7	2
Diplôme secondaire	16,5	3
Postsecondaire	17,8	3
Niveau universitaire	16,9	4
Groupe de revenu du ménage		
Tiers inférieur	11,4	2
Tiers moyen	13,5	4
Tiers supérieur	18,3	2
Localisation		
Urbaine	15,3	3
Rurale	18,2	1
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	21,7	3
Demandeur d'emploi	18,4	2
Étudiant	11,7	2
Personne retraitée/handicapée	5,8	3
Personne au foyer	8,0	1
Environnement professionnel % d'adultes actifs		
Secteur public	11,2	2
Micro-entreprise privée	27,9	1
Petite entreprise privée	22,4	1
Moyenne entreprise privée	45,1	1
Grande entreprise privée	19,5	2

- Les études GEM concluent généralement que l'enseignement supérieur conduit à des taux de TEA plus élevés, mais le taux de TEA en Algérie est très similaire pour tous les niveaux d'éducation, sauf pour les adultes appartenant à la catégorie la moins instruite dont le taux est beaucoup plus faible (9,7 % contre plus de 16 %). Les taux de TEA varient moins entre les groupes de la population adulte ayant suivi une éducation secondaire ou supérieure que dans les autres pays du GEM-MOAN.

- Les taux de TEA augmentent avec le revenu annuel du ménage et sont significativement plus élevés chez les adultes du groupe de revenu du tiers supérieur que chez les adultes des groupes des tiers moyen et inférieur (plus de 18 % contre 11,4 % et 13,5 %). Le même schéma est valable pour les hommes et les femmes.
- Une fois convertis en part d'entrepreneurs à un stade précoce, ces taux TEA pour l'âge, le niveau de revenu et le niveau d'éducation indiquent que près de la moitié sont issus de ménages du tiers supérieur, très peu sont soit très instruits soit très peu instruits, et très peu appartiennent au groupe d'âge des 55–64 ans (Figure 54).

Figure 54. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Algérie



Note : Les barres dans chaque catégorie s'échelonnent jusqu'à 100 %.

- Le taux de TEA est légèrement plus élevé parmi la population adulte vivant dans les zones rurales que parmi celle vivant dans les zones urbaines, mais pas de façon significative. Les femmes rurales sont plus susceptibles d'être impliquées dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les femmes urbaines (16,3 % contre 10,6 %), mais pour les hommes ruraux et urbains, le taux de TEA tourne autour de 20 %.
- Le taux de TEA est le plus élevé pour les adultes qui travaillent à temps plein ou partiel, et pour les personnes qui cherchent un emploi. Bien que le taux de TEA parmi les étudiants soit inférieur à 12 %, il se classe au second rang parmi les sept pays du GEM-MOAN, après le Yémen. Le taux de TEA pour les personnes au foyer s'élève à 8 %, soit le taux le plus élevé dans l'ensemble des pays du GEM-MOAN. Parmi les adultes qui travaillent, les moins susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce sont les employés du secteur public (taux de TEA de 11 %). Toutefois, en raison de la proportion relativement élevée de l'emploi du secteur public en Algérie, les travailleurs de ce groupe représentent environ 28 % des entrepreneurs en phase de démarrage qui déclarent « travailler » à la question du statut professionnel. Les plus susceptibles d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce sont les travailleurs des entreprises moyennes (taux de TEA de 45 %), mais les travailleurs des micros, petites, moyennes et grandes entreprises représentent des parts presque égales dans le total des entrepreneurs en phase de démarrage.

- Plus de 80 % des entrepreneurs en phase de démarrage sont motivés par l'opportunité plutôt que par la nécessité. Parmi tous les pays du GEM-MOAN, c'est le second pays ayant la plus forte part d'entrepreneurs en démarrage motivés par l'opportunité dans les taux de TEA, seul le Liban présente une proportion plus élevée.

Les entreprises TEA en Algérie

Quelques caractéristiques des entreprises à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 26. Voici ce qu'il en ressort:

- Près de 70 % des entreprises TEA opèrent dans des secteurs liés à la consommation, ce qui représente le taux le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN, à l'exception du Maroc. Leur part dans le secteur des industries extractives est la plus faible. Le modèle du secteur des entreprises varie légèrement entre les entreprises en démarrage et les entreprises établies. Les principales différences concernent les entreprises en démarrage qui sont moins susceptibles d'appartenir au secteur des industries de transformation (19 % contre 24 %).
- La majorité des entreprises algériennes à un stade précoce créent entre 1 et 5 emplois, mais la part des entreprises algériennes qui ne créent pas d'emplois est faible, et la part de celles qui créent plus de 20 emplois est la plus élevée. Les entrepreneurs algériens en phase de démarrage ont aussi des attentes relativement élevées pour la croissance de l'emploi dans les cinq prochaines années, projetant de doubler le nombre de leurs employés.
- À l'instar des six autres pays du GEM-MOAN, la majorité des entreprises à un stade précoce sont sur des marchés peuplés par de nombreuses entreprises offrant des produits et services similaires, et sur lesquels leurs clients ne tiendraient pas compte de leurs offres nouvelles ou inconnues. Toutefois, les Algériens présentent la plus faible proportion d'entreprises à un stade précoce sans concurrents, mais l'une des parts les plus élevées avec au moins certains clients qui tiennent compte d'un produit ou service nouveau ou inconnu.
- Plus de la moitié des entreprises utilisent une technologie datant de plus de cinq ans, mais environ 30 % utilisent une technologie de pointe, ce qui représente la part la plus importante des sept pays du GEM-MOAN.
- Deux tiers des entreprises n'ont pas l'intention d'avoir des clients extérieurs au pays, et seulement 14 % s'attendent à ce que plus de 25 % de leurs clients soient extérieurs. Les entreprises établies sont légèrement plus ouvertes aux marchés internationaux ; seulement 47 % n'ont pas de clients à l'extérieur du pays.

Tableau 26. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Algérie

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Répartition des secteurs		
Extraction	0,9	7
Transformation	19,4	3
Services aux entreprises	10,2	3
Consommation	69,5	2
Emplois actuels		
Aucun	15,9	5
1-5 emplois	62,0	3
6-19 emplois	13,8	2
+20 emplois	8,3	1
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	3,6	6
1-5 emplois	45,9	3
6-19 emplois	33,4	2

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
+20 emplois	17,1	2
Autres entreprises offrant des produits/services similaires		
Beaucoup	62,7	3
Peu	32,8	2
Aucune	4,5	7
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	47,2	6
Quelques-uns	33,5	1
Tous	19,3	4
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	52,4	6
Technologie de 1-5 ans	17,6	6
Technologie de pointe (de moins d'un an)	30,0	3
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	66,5	3
1-25 %	19,7	4
26-75 %	9,4	4
76-100 %	4,4	3

Les exigences en capital de démarrage

Un peu plus de 40 % des entrepreneurs naissants lanceront leurs nouvelles entreprises en ayant besoin de moins de 10 000 US\$ (Tableau 27). Le montant médian équivaut à 13 720 US\$, et près des trois-quarts des entrepreneurs naissants investiront des montants personnels inférieurs à 10 000 US\$. Un peu plus de 30 % fourniront le montant total au moyen de leurs ressources personnelles, soit le plus faible pourcentage parmi les pays du GEM-MOAN ne nécessitant pas de financement extérieur.

Tableau 27. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Algérie

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	31,0 %	48,9 %
5 000-9 999 \$	10,8 %	24,0 %
<i>Sous-total</i>	<i>41,8 %</i>	<i>2,9 %</i>
10 000-19 999 \$	19,2 %	6,8 %
20 000-49 999 \$	22,6 %	15,2 %
50 000-100 000 \$	11,2 %	5,1 %
> 100 000 \$	5,2 %	-
<i>Montant médian</i>	<i>13 720 US\$</i>	<i>5 682 US\$</i>

La majorité des entrepreneurs naissants qui ont reçu ou s'attendent à recevoir un financement extérieur l'obtiendront de membres de leur famille immédiate (59 %) et des banques (48 %) (Tableau 28). Environ 25 à 30 % ont reçu ou s'attendent à recevoir un financement d'autres parents, de quelqu'un avec qui ils travaillent, ou d'un programme gouvernemental. Il faut noter que les Algériens sont plus optimistes concernant le financement bancaire et les programmes gouvernementaux que les entrepreneurs naissants dans les autres pays du GEM-MOAN. Très peu utilisent la microfinance ou le capital-risque.

Tableau 28. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, en Algérie

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	58,8	Programme gouvernemental	25,5
Banque	47,9	Ami ou voisin	21,9
Autre parent	29,2	Prestataire de microfinance	10,9
Collègue de travail	25,6	Société de capital risque	6,9

Un nombre significatif d'Algériens, soit 6,6 % de la population des 18–64 ans, ont fourni des fonds pour la création de l'entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années (7,6 % des hommes et 5,6 % des femmes). Ce sont les taux de prévalence des investisseurs informels les plus élevés parmi les sept pays du GEM-MOAN. Les montants des investisseurs individuels sont relativement faibles, avec plus des trois quarts investissant moins de 7 500 US\$ au cours des trois dernières années (Tableau 29). Bien que l'investissement moyen sur une base annuelle soit inférieur à 5 000 US\$, l'investissement privé total est estimé à environ 4,6 % du PIB de l'Algérie (voir la Figure 32 au Chapitre 4).

Tableau 29. Les investissements informels au cours des trois dernières années, en Algérie

US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs informels (%)	US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs informels (%)
Moins de 2 000 \$	41,3	7 500–24 999 \$	9,8
2 001–7 500 \$	35,3	25 000–50 000 \$	4,4
<i>Sous-total</i>	<i>76,6</i>	Plus de 50 000 \$	9,2
		<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<i>Montant de l'investissement moyen au cours des trois dernières années (US\$)</i>		<i>14 496 \$</i>	
<i>Montant de l'investissement médian au cours des trois dernières années (US\$)</i>		<i>2 463 \$</i>	

Les taux de prévalence des investisseurs informels les plus élevés se trouvent parmi les adultes du groupe d'âge des 55–64 ans et du groupe de revenu du ménage du tiers inférieur, et parmi ceux qui ont terminé une scolarité secondaire.

Les sources de conseils et de formation à la création

Les sources les plus fréquemment utilisées de conseils pour les entrepreneurs en phase de démarrage en Algérie sont les parents et les amis. Près de 60 % des personnes recevant des conseils les obtiennent de ces sources. Très peu reçoivent des conseils de professionnels (comme les banques, les avocats, les comptables, et les prestataires de services de développement), bien que les Algériens soient légèrement plus susceptibles d'utiliser les banques (9 %) et les associations professionnelles (5 %) que dans les autres pays. Les entrepreneurs naissants sont légèrement plus susceptibles que les nouveaux propriétaires d'entreprises de solliciter des conseils auprès de clients, d'une autre personne lançant son entreprise, d'avocats et des banques.

Environ 4 % de la population adulte en Algérie a déjà reçu une formation sur la manière de créer une entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée, et environ 13 % après leur scolarité officielle. L'incidence de la formation à la création parmi les entrepreneurs en phase de démarrage est légèrement plus élevée (6 % à l'école primaire, au collège ou au lycée ; et 14 % après avoir terminé leur scolarité officielle). Les sources les plus répandues de formation informelle pour les entrepreneurs en phase de démarrage sont un établissement d'enseignement supérieur (8 %), un employeur actuel ou passé (environ 7 %), ou l'auto-apprentissage par la lecture de livres, en observant d'autres personnes dans les affaires, ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (12 %).

Les implications politiques

Le gouvernement algérien a un système complexe de soutien gouvernemental aux PME et à l'entrepreneuriat. Cela comprend un organisme spécial de promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes Algériens (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, ANSEJ) avec l'objectif de réduire les taux de chômage des jeunes en aidant les diplômés des universités et des instituts techniques à développer leurs idées entrepreneuriales, naviguer à travers le processus de démarrage, et obtenir un financement grâce à un système de garantie soutenu par le gouvernement. Deux fonds de garantie gouvernementaux existent pour aider à solutionner les besoins collatéraux des PME et des nouvelles entreprises, et une société d'investissement de capital risque a été créée par le gouvernement en 1991 pour stimuler l'investissement privé. Toutefois, la majorité des programmes de soutien gouvernementaux ciblent les PME existantes.

Les résultats GEM pour l'Algérie suggèrent que davantage d'efforts sont nécessaires pour renforcer la culture entrepreneuriale. Une couverture médiatique de l'entrepreneuriat plus fréquente et davantage d'opportunités de participer à des initiatives d'éducation et de formation en entrepreneuriat permettraient aux Algériens d'accroître leur exposition aux aspects positifs de l'activité entrepreneuriale, et de renforcer leur confiance dans leurs capacités à lancer de nouvelles entreprises.

Bien que l'écart entre les genres dans l'activité entrepreneuriale en Algérie soit le plus bas des sept pays du GEM-MOAN, les femmes dans la population des 18–64 ans ont une plus grande peur de l'échec que les hommes et une confiance moindre dans leur capacité à démarrer une entreprise. Selon les statistiques gouvernementales, les femmes représentent seulement 18 % des jeunes entrepreneurs qui lancent de nouvelles entreprises à l'aide du programme de formation ANSEJ (Ministère des PME et de l'Artisanat, MPMEA 2009). Plus d'efforts pour atteindre les jeunes femmes à travers la promotion de l'entrepreneuriat et pour encourager leur participation croissante à l'activité entrepreneuriale doivent être envisagés.

*L'activité entrepreneuriale en Jordanie*²²

Introduction

Le Royaume de Jordanie est un pays à revenu moyen, avec une population de 6,3 millions d'habitants et un PIB par habitant (PPA) de l'ordre de 5 400 US\$ en 2009. L'économie est fortement poussée par le secteur des services avec un secteur manufacturier dominé par les ressources, le travail intensif, et les industries à faible technologie. C'est l'économie la plus ouverte des sept pays du GEM-MOAN avec un niveau beaucoup plus élevé d'investissement étranger direct et de commerce dans le PIB. Sur la base de la part des produits manufacturés dans ses exportations, la Jordanie est le seul pays parmi les sept à être classé comme une « économie axée sur l'efficacité » dans le *Rapport sur la compétitivité mondiale* du Forum économique mondial. Il dispose d'un environnement entrepreneurial relativement favorable à la croissance du secteur privé, qualifié d'économie « modérément libre » dans *l'Indice de liberté économique 2010* (Heritage Foundation 2010) et classé 100^{ème} sur 183 pays dans l'enquête *Doing Business 2010* de la Banque mondiale. Le rôle joué par le secteur privé en Jordanie semble faible pour un pays avec un tel niveau de développement, ce qui pourrait indiquer soit un environnement plus favorable à la formalisation des entreprises, soit un niveau général plus faible d'activité économique de subsistance. L'un des défis majeurs de la Jordanie est la création d'emplois de qualité au sein du secteur privé pour absorber les nouveaux arrivants actifs.

La vision du gouvernement, énoncée dans le Plan d'action national pour la période 2006–2015, est de doubler le revenu par habitant, réduire le chômage à 6,8 %, augmenter la part des femmes travaillant à 20 %, réduire la dette publique à 36 %, augmenter les entrées d'investissements directs étrangers à 40 % du PIB, et réduire le taux de pauvreté à 10 % d'ici 2015. Un certain nombre d'organismes gouvernementaux et para-étatiques sont impliqués dans les questions liées au développement des PME et les programmes de conseils, de formation, de mise à niveau et de financement. L'Association des jeunes entrepreneurs jordaniens encourage l'entrepreneuriat et tente d'attirer l'attention des politiques. Toutefois, la Jordanie n'est pas aussi forte qu'elle pourrait l'être en termes d'activité entrepreneuriale pour la création et la croissance de l'emploi, et ne profite pas de sa source de femmes instruites pour contribuer au développement économique (Stevenson 2010).

22 Les données GEM en Jordanie ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Les entretiens en face-à-face ont été menés auprès de 2 006 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

L'impact de la crise financière et de la récession économique mondiale sur les entrepreneurs jordaniens est variable. Les opinions sur cet impact, recueillies lors de l'enquête GEM au cours de l'été 2009, ont révélé que presque la moitié des entrepreneurs en phase de démarrage percevaient moins d'opportunités pour leur entreprise par rapport à l'année précédente, mais un quart percevaient plus d'opportunités. Ce fut le plus haut niveau de perception positive de l'impact de la crise parmi les sept pays du GEM-MOAN. Les propriétaires d'entreprises établies en Jordanie ont été beaucoup plus négatifs au sujet de l'impact sur les opportunités entrepreneuriales. En parallèle, les entrepreneurs jordaniens étaient les plus susceptibles de ressentir qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise qu'un an auparavant (64 % des entrepreneurs à un stade précoce et 70 % des propriétaires d'entreprises établies). Un nombre égal d'entrepreneurs à un stade précoce ont perçu qu'il était soit plus difficile, soit moins difficile de développer une entreprise (44 %), mais les propriétaires d'entreprises établies ont ressenti un impact plus négatif, avec près des deux tiers indiquant que cela était plus difficile.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population

Les Jordaniens ont une attitude relativement positive à l'égard de l'entrepreneuriat, dépassant d'autres économies axées sur l'efficacité dans le GEM 2009 pour tous les indicateurs, à l'exception d'un pourcentage élevé indiquant que la peur de l'échec les empêcherait de démarrer une entreprise (39 % contre une moyenne de 32 %). Cependant, par rapport aux six autres pays du GEM-MOAN, moins de Jordaniens entrevoient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois que tous les autres, à l'exception des Yéménites. Ils sont parmi les trois derniers pays à l'égard de la confiance dans leurs connaissances et leurs compétences pour lancer une entreprise (Tableau 30). En outre, le pourcentage percevant que l'entrepreneuriat est un bon choix de carrière, bien que plus élevé que la moyenne pour les économies axées sur l'efficacité, est le plus faible des sept pays du GEM-MOAN, à l'exception de l'Algérie. Cela dit, l'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années s'élève à 29,2 %, ce qui est un taux relativement élevé.

Tableau 30. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Jordanie

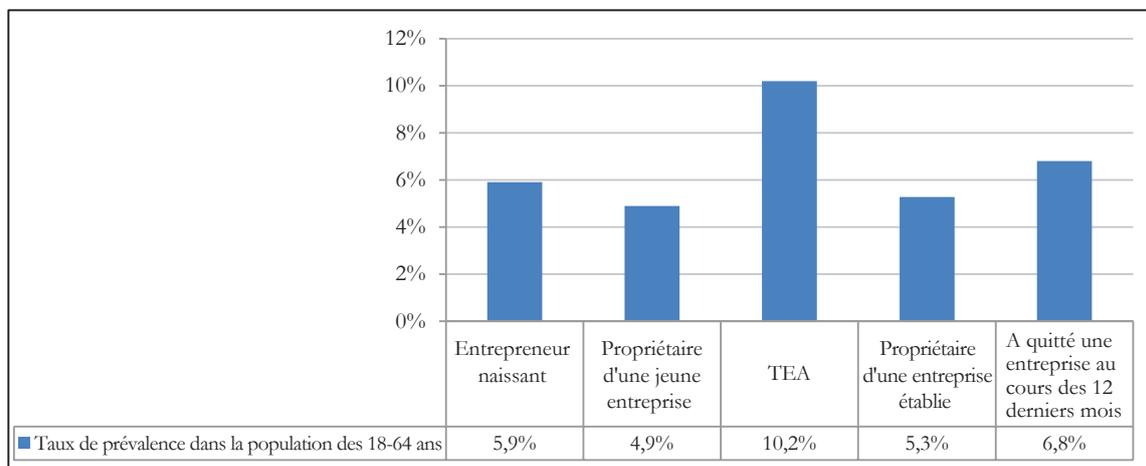
Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevoit de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	43,8	6
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	56,9	5
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	39,4	5
Connaît quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	42,4	4
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	80,6	6
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	69,6	3
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	84,0	4
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	29,2	2

Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

La Jordanie se classe au cinquième rang parmi les sept pays du GEM-MOAN pour la prévalence de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce. Un peu plus de 10 % des 18–64 ans sont impliqués en tant qu'entrepreneur naissant (6 %) ou comme propriétaire d'une jeune entreprise de moins de 42 mois (5 %) (Figure 55). Ce taux de TEA est inférieur à ce que l'on pourrait attendre d'un pays à un tel niveau de développement, qui devrait se rapprocher de 16 à 17 % (voir la Figure 4 au Chapitre 1). En outre, 5,3 % des adultes possédaient une entreprise établie de plus de 42 mois, ce qui représente plus

de 16 % des 18–64 ans qui sont engagés dans l’une des trois phases de l’activité entrepreneuriale, soit le troisième taux le plus faible parmi les sept pays du GEM-MOAN et environ les deux tiers du niveau au Maroc et au Liban.

Figure 55. Les taux d’activité entrepreneuriale en Jordanie



La conversion des taux de TEA pour estimer le nombre de personnes et d’entreprises révèle ce qui suit:

- Environ 191 000 des 18–64 ans, au sein d’équipes moyennes de 1,64, essayaient activement de démarrer 116 000 nouvelles entreprises en 2009.
- 159 000 personnes de 18–64 ans, au sein d’équipes moyennes de 1,68, étaient propriétaires de près de 95 000 jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 170 000 personnes de 18–64 ans possédaient près de 124 000 entreprises établies de plus de 42 mois.
- Au cours des 12 derniers mois (avant l’enquête GEM 2009), 220 000 personnes de 18–64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu’ils possédaient.

La densité des entrepreneurs existants (jeunes et établis), soit 10,2 pour 100 personnes de 18 à 64 ans, est l’avant-dernière parmi les sept pays, et la densité des entrepreneurs naissants (5,9 pour 100) est la troisième plus faible parmi les sept pays.

Les données démographiques clés, associées avec des taux de TEA, sont mises en évidence dans le Tableau 29. Voici ce qu’il en ressort :

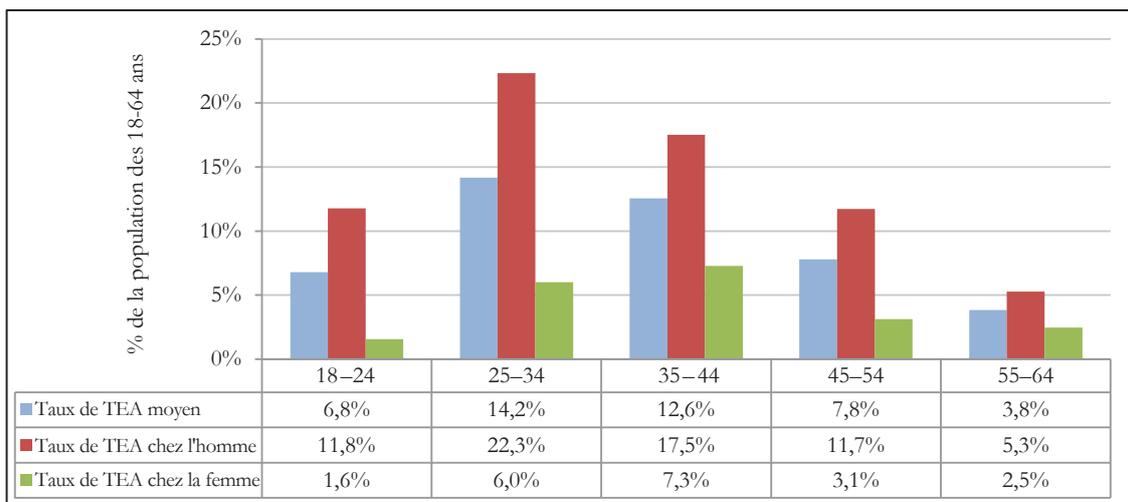
- Il y a un écart important entre les genres dans les taux de TEA, soit le troisième taux le plus élevé dans les sept pays du GEM-MOAN après la Syrie et la Palestine. Les hommes sont 3,4 fois plus susceptibles d’être engagés dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les femmes (15,8 % des adultes de sexe masculin, contre 4,5 % des femmes adultes). La part des femmes parmi les entrepreneurs en phase de démarrage est inférieure à 22 %, ce qui reflète la tendance générale de la faible participation des femmes dans la population active. Toutefois, la part des femmes parmi les entrepreneurs naissants (21 %) est supérieure à leur part parmi les propriétaires d’entreprises établies (12 %), ce qui indique une tendance vers une participation croissante des femmes dans l’activité entrepreneuriale. Cependant, les hommes adultes sont environ deux fois plus susceptibles que les femmes adultes de vouloir démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années (38,8 % contre 19,5 %), soit l’écart entre les genres le plus important parmi les sept pays. Cela pourrait être lié à un niveau beaucoup plus faible de confiance des femmes adultes dans leurs connaissances et leurs compétences pour lancer une entreprise, et une peur plus importante de l’échec que les hommes.

Tableau 31. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Jordanie

Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	5,9	5
Nouveaux propriétaires d'entreprises	4,9	6
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	10,2	5
Propriétaires d'entreprises établies	5,3	5
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	6,8	4
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	29,2	2
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	15,8	5
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	4,5	5
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	6,1	5
Hommes	9,4	5
Femmes	2,6	5
Nécessité-TEA	2,9	5
Hommes	4,4	5
Femmes	1,4	6
Groupe d'âge		
18–24	6,8	6
25–34	14,2	5
35–44	12,6	5
45–54	7,8	6
55–64	3,8	7
Niveau d'éducation		
Aucun	10,0	4
Niveau secondaire	8,9	5
Diplôme secondaire	11,4	4
Postsecondaire	10,3	7
Niveau universitaire	18,8	3
Groupe de revenu du ménage		
Tiers inférieur	9,3	4
Tiers moyen	10,4	5
Tiers supérieur	12,4	5
Localisation		
Urbaine	10,6	5
Rurale	8,7	6
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	21,4	5
Demandeur d'emploi	7,1	4
Étudiant	3,6	6
Personne retraitée/handicapée	4,8	4
Personne au foyer	3,1	4
Environnement professionnel % d'adultes actifs		
Secteur public	8,6	4
Micro-entreprise privée	24,8	2
Petite entreprise privée	11,5	4
Moyenne entreprise privée	15,2	3
Grande entreprise privée	15,8	4

- Selon l'âge, le taux de TEA le plus élevé se trouve parmi les 25–34 ans (14 %), mais il n'est pas significativement plus élevé que celui du groupe d'âge des 35–44 ans (Figure 56). Le taux le plus bas parmi les adultes se trouve dans le groupe le plus âgé. La participation des femmes culmine dans le groupe d'âge des 35–44 ans (7,3 %), mais est très faible dans le groupe des 18–24 ans (1,8 %), qui est le groupe d'âge présentant le plus grand écart entre les genres. Les jeunes femmes sont aussi beaucoup moins susceptibles que les jeunes hommes d'être engagées dans une activité entrepreneuriale. C'est le cas dans tous les pays du GEM-MOAN, mais dans une moindre mesure qu'en Jordanie.

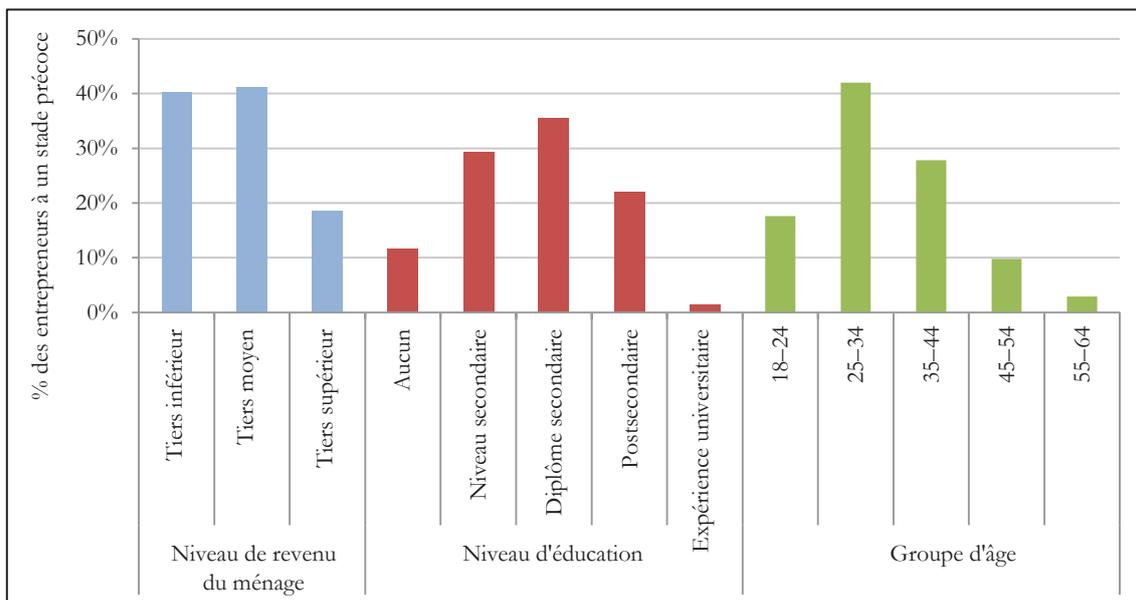
Figure 56. Le taux de TEA selon le groupe d'âge et le genre



- Bien que les études GEM démontrent généralement que les taux de TEA augmentent avec le niveau d'éducation, ce n'est pas le cas en Jordanie. Le taux de TEA demeure relativement constant entre les différents niveaux d'éducation, de 9 à 11 %, à l'exception d'une forte hausse à environ 19 % pour les adultes ayant une expérience universitaire.
- Les taux de TEA augmentent avec le revenu annuel du ménage, de 9,3 % dans les ménages à faible revenu à 10,1 % dans les ménages à revenu moyen, et à 15,7 % dans les ménages à revenu élevé.²³
- La conversion de ces taux de TEA en part d'entrepreneurs effectifs en phase de démarrage révèle que les ménages à revenu faible et moyen ont des parts presque égales, moins de 20 % proviennent de ménages à revenu élevé, près de 60 % ont terminé une scolarité secondaire ou supérieure, et environ 70 % ont entre 25 et 44 ans (Figure 57).
- Le taux de TEA pour les adultes en milieu urbain est plus élevé que celui des adultes en milieu rural (10,6 % contre 8,7 %). Cette différence modeste est plus prononcée chez les femmes adultes ; les femmes urbaines sont deux fois plus susceptibles d'être impliquées dans une activité entrepreneuriale que les femmes rurales (4,9 % contre 2,3 %). Les taux de TEA masculins sont très semblables dans les zones urbaines et rurales (de 15 à 16 %).
- Concernant le statut professionnel, les taux de TEA les plus élevés concernent les adultes actifs (19 %). Ce taux est beaucoup plus élevé que celui des adultes qui cherchent du travail (6,4 %), des étudiants (3,6 %), et des personnes au foyer (3,1 %). Près de 30 % des personnes qui travaillent dans des micro-entreprises sont également impliquées dans des activités entrepreneuriales, ce qui suggère qu'en Jordanie, comme en Algérie, les entreprises de moins de 10 travailleurs représentent le principal environnement d'incubation des nouvelles entreprises parmi l'ensemble des environnements professionnels. Toutefois, parmi les entrepreneurs naissants qui travaillent tout en essayant de démarrer une entreprise, plus d'un tiers travaillent dans des micro-entreprises, mais un autre tiers est composé de personnes travaillant dans le secteur public.

²³ Pour la Jordanie, les trois groupes de revenu du ménage ne sont pas définis par tiers. Dans ce cas, les ménages à faible revenu sont ceux ayant un revenu familial annuel inférieur à 3 600 JOD, les ménages à revenu intermédiaire sont ceux dont le revenu familial annuel se situe entre 3 601 et 9000 JOD, et les ménages à revenu élevé sont ceux qui ont un revenu familial annuel supérieur à 9000 JOD.

Figure 57. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Jordanie



Note : Les barres dans chaque catégorie s'échelonnent jusqu'à 100 %.

- 70 % des entrepreneurs en phase de démarrage sont motivés par l'opportunité et les 28 % restants par la nécessité.

Les entreprises TEA en Jordanie

Quelques caractéristiques des entreprises à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 32. Voici ce qu'il en ressort:

- Près des deux tiers des entreprises à un stade précoce opèrent dans les secteurs de la consommation, mais la Jordanie présente la plus forte proportion parmi les sept pays du GEM-MOAN dans les secteurs de la transformation (suivie de très près par le Maroc). La répartition sectorielle des entreprises jordaniennes à un stade précoce est très similaire à celle de ses entreprises établies, et ne diffère pas des autres économies axées sur l'efficacité, sauf pour une représentation légèrement plus élevée dans les secteurs de la consommation.
- Environ 90 % des entreprises à un stade précoce créent des emplois, principalement dans la catégorie 1-5 emplois. Moins de 4 % créent 20 emplois ou plus, mais collectivement, elles s'attendent à presque doubler leur taille moyenne dans les cinq ans.
- La Jordanie se classe parmi les pays du GEM-MOAN dans lesquels les entrepreneurs en phase de démarrage sont les plus susceptibles de pénétrer les marchés où existent déjà de nombreuses entreprises offrant des produits ou services similaires. D'autre part, près de 11 % croient se trouver sur des marchés où il n'y a pas de concurrents directs, et plus de 20 % sur des marchés où le client tiendrait compte d'un produit ou service nouveau et inconnu. Dans l'ensemble, les entrepreneurs en phase de démarrage sont plus innovants que les propriétaires d'entreprises établies.
- Plus de 60 % des entreprises jordaniennes à un stade précoce font usage de technologies ou de procédures qui sont disponibles depuis plus de cinq ans, une proportion plus faible que les entreprises établies. Les entrepreneurs les plus récents sont presque deux fois plus susceptibles

que les propriétaires d'entreprises établies de posséder des entreprises où les technologies les plus récentes sont disponibles (19 % contre 11 %).

- La plupart des entreprises à un stade précoce n'ont pas de clients à l'extérieur du pays (73 %), ce qui en fait l'un des pays les moins internationaux parmi les sept pays du GEM-MOAN. Toutefois, dans 5 % des cas, plus de trois-quarts des clients sont internationaux, plaçant la Jordanie au premier rang des sept pays pour cet indicateur.

Tableau 32. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Jordanie

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Secteur de la distribution		
Extraction	8,1	4
Transformation	21,2	1
Services aux entreprises	6,4	6
Consommation	64,3	5
Emplois actuels		
Aucun	10,8	6
1–5 emplois	74,6	1
6–19 emplois	10,9	4
+20 emplois	3,6	2
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	6,5	5
1–5 emplois	59,2	1
6–19 emplois	23,1	5
+20 emplois	11,2	4
Autres entreprises offrant des produits/services similaires		
Beaucoup	65,0	2
Peu	24,3	7
Aucune	10,7	2
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	55,4	5
Quelques-uns	22,3	4
Tous	22,3	3
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	63,7	4
Technologie de 1–5 ans	16,9	7
Technologie de pointe (de moins d'un an)	10,4	4
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	73,4	2
1–25 %	17,1	6
26–75 %	4,4	5
76–100 %	5,0	1

Les exigences en capital de démarrage

Le capital de démarrage médian requis pour une entreprise jordanienne représente l'équivalent de 14 116 US\$. Un peu plus de 40 % des entrepreneurs naissants prévoient que leurs besoins soient inférieurs à 10 000 US\$, et près de 90 % inférieurs à 50 000 US\$ (Tableau 33). Près de 70 % d'entre eux investiront personnellement moins de 10 000 US\$ dans l'entreprise, ce qui laisse de toute évidence un déficit de financement. Environ 50 % des entrepreneurs financeront l'ensemble de leurs besoins personnellement, et les autres ont reçu (ou prévoient de recevoir) un financement de sources externes.

Tableau 33. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Jordanie

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	20,2 %	39,2 %
5 000–9 999 \$	21,8 %	30,0 %
<i>Sous-total</i>	42,0 %	69,2 %
10 000–19 999 \$	18,9 %	13,7 %
20 000–49 999 \$	27,9 %	9,4 %
50 000–100 000 \$	5,3 %	3,8 %
> 100 000 \$	5,9 %	3,9 %
<i>Montant médian</i>	14 116 US\$	7 058 US\$

Les Jordaniens sont beaucoup moins susceptibles d'obtenir un financement des membres de leur famille immédiate et d'autres parents que les entrepreneurs naissants dans les autres pays du GEM-MOAN, soit seulement 37 % contre 60 % voire plus (voir le Tableau 11 du Chapitre 4). Toutefois, un quart d'entre eux prévoient de recevoir un financement d'une société de capital-risque (Tableau 34) et seuls quelques-uns attendent un financement d'un prestataire de microfinance ou d'un programme gouvernemental.

Tableau 34. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, en Jordanie

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	25,0	Banque	14,0
Société de capital risque	23,5	Autre parent	12,5
Collègue de travail	21,0	Prestataire de microfinance	9,2
Ami ou voisin	14,8	Programme gouvernemental	5,1

Environ 2,1 % de la population jordanienne de 18 à 64 ans a investi de l'argent dans la nouvelle entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années, un pourcentage inférieur à la moyenne de 2,8 % pour les sept pays du GEM-MOAN et à la moyenne de 3,9 % pour l'ensemble des pays du GEM. Le taux de prévalence s'élève à 2,9 % chez les hommes jordaniens et à 1,4 % chez les femmes. Les taux les plus élevés se trouvent parmi les adultes du groupe d'âge des 35–44 ans (3,3 %), du groupe de revenu du ménage du tiers supérieur (3 %), et ceux ayant suivi un enseignement postsecondaire (5,1 %). Par ailleurs, les montants investis sont faibles. Trois-quarts d'entre eux ont investi jusqu'à 7 500 US\$ au cours des trois dernières années, la moyenne étant inférieure à 4 500 US\$ par an (Tableau 35). Cependant, ces montants investis représentent collectivement environ 1,5 % du PIB, soit une somme significative.

Tableau 35. Les investissements privés au cours des trois dernières années, en Jordanie

US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)	US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)
Moins de 2 000 \$	40,2	7 500–24 999 \$	12,0
2 001–7 500 \$	34,9	25 000–50 000 \$	-
<i>Sous-total</i>	75,1	Plus de 50 000 \$	12,9
		<i>Total</i>	100,0
<i>Montant de l'investissement moyen au cours des trois dernières années (US\$)</i>			13 160 \$
<i>Montant de l'investissement médian au cours des trois dernières années (US\$)</i>			2 823 \$

Les sources de conseils et de formation à la création

Les principales sources de conseils utilisées par les entrepreneurs jordaniens à un stade précoce sont les parents (49 %), les amis (52 %), et d'autres parents ou membres de la famille (53 %). Ils utilisent très peu les autres sources possibles, notamment les services d'experts professionnels. Moins de 3 %

reçoivent des conseils d'avocats, de comptables, de services publics de conseils aux entreprises, ou de services de développement des entreprises délivrés par des ONG ou des associations commerciales, une situation qui s'avère défavorable même lorsqu'elle est comparée à celle des autres pays du GEM-MOAN (seule la performance du Maroc est plus mauvaise).

Seulement 3,7 % de la population adulte a suivi une formation à la création d'entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée, se classant en troisième position parmi les sept pays du GEM-MOAN, et environ 11 % après leur scolarité officielle, en quatrième position. L'incidence de la formation à la création parmi les entrepreneurs en phase de démarrage est légèrement plus élevée (4,7 % dans l'enseignement primaire ou secondaire et 15,5 % après la fin de la scolarité officielle). Pour les entrepreneurs à un stade précoce, les sources les plus répandues de formation informelle sont un institut d'enseignement supérieur ou une université (5,8 %), un employeur actuel ou passé (6,2 %), ou l'auto-apprentissage par la lecture de livres, en observant d'autres personnes dans les affaires, ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (8,6 %).

Les implications politiques

En Jordanie, la densité des entrepreneurs est inférieure à ce que l'on pourrait attendre d'un pays à ce niveau de développement, ce qui suggère une certaine marge pour stimuler le niveau d'activité entrepreneuriale à un stade précoce. Les attitudes culturelles envers l'entrepreneuriat sont relativement favorables. En effet, près de la moitié des adultes jordaniens préféreraient être propriétaires de leur propre entreprise s'ils avaient le choix, et 29 % prévoient de démarrer une entreprise d'ici trois ans, mais leur peur de l'échec est relativement plus élevée que dans les autres pays du GEM-MOAN (à l'exception du Yémen). Des mesures sont nécessaires pour cibler les efforts de promotion de l'entrepreneuriat vers les groupes de la population ayant une intention plus forte de lancer une entreprise, et pour s'assurer que les entrepreneurs naissants réussissent réellement à créer leurs entreprises sur le marché. Dans le cas de la Jordanie, les jeunes, les adultes ayant un diplôme secondaire ou un niveau d'éducation supérieur, et les étudiants sont parmi les groupes ayant les niveaux « d'intention » les plus élevés. Outre les politiques gouvernementales visant à favoriser l'entrepreneuriat, les efforts de l'Association jordanienne des jeunes entrepreneurs (INJAZ-Jordanie)²⁴ et du Centre pour l'entrepreneuriat de la Reine Rania devraient davantage être soutenus.

La faible participation des femmes à l'activité entrepreneuriale est l'un des facteurs de la faible densité des entrepreneurs. En effet, la Jordanie présente l'un des écarts entre les genres les plus importants parmi tous les pays du GEM, ce qui représente une opportunité pour les efforts visant à encourager davantage de femmes à devenir entrepreneurs. En Jordanie, les femmes ont des attitudes favorables similaires à l'égard de l'entrepreneuriat, mais leur peur de l'échec est plus élevée que celle des hommes, et elles sont beaucoup moins susceptibles de percevoir qu'elles possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une nouvelle entreprise. Pour améliorer le niveau de confiance des femmes dans leurs capacités entrepreneuriales et réduire l'impact de leur peur de l'échec, des programmes d'enseignement, des formations, du soutien social et du réseautage peuvent s'avérer très utiles. Le soutien et le développement accrus des initiatives du Forum des femmes entrepreneurs et professionnelles de Jordanie et des politiques visant à favoriser le développement des entreprises féminines devraient être explorés.

²⁴ INJAZ, le mot arabe pour « accomplissement » est une organisation affiliée à la Junior Achievement Worldwide. Sa mission est de créer une nouvelle génération de jeunes investis qui deviendront des entrepreneurs ou des employés de choix pour les entreprises. Les filiales de l'INJAZ dans plusieurs pays de la région MOAN offrent un éventail de cursus et de formations liés aux entreprises et à l'entrepreneuriat pour les étudiants dans des environnements d'enseignement secondaire, postsecondaire et tertiaire, et encouragent les jeunes avec les compétences nécessaires pour poursuivre leurs activités et leurs idées de projets.

Très peu de Jordaniens ont déjà reçu une formation sur la manière de démarrer une entreprise, mais les résultats GEM indiquent que ces adultes jordaniens sont environ deux fois plus susceptibles de vouloir démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années, ce qui laisse supposer que la mise en oeuvre d'approches plus globales de mise à disposition de cours et des programmes de formation en entrepreneuriat aurait des effets positifs. À plus long terme, cette stratégie pourrait commencer par la conception de cours destinés à l'enseignement secondaire et universitaire, et l'élargissement de la portée des programmes de formation en entrepreneuriat de l'INJAZ-Jordanie.

L'implication politique finale est l'utilisation très faible des conseils professionnels par les entrepreneurs en phase de démarrage en Jordanie, alors que ces services de conseils existent certainement. Le Centre de développement des entreprises de Jordanie, la société jordanienne de développement de l'entreprise (Jordan Enterprise, JEDCO) (bien que leurs efforts puissent être davantage axés sur les petites et moyennes entreprises existantes), le Fonds national de soutien aux entreprises, et le Centre des PME de l'Académie arabe pour les services bancaires et financiers fournissent tous des services à la communauté entrepreneuriale. Soit les entrepreneurs en phase de démarrage ne sont pas conscients de ces services, soit les services ne sont pas bien adaptés pour répondre aux besoins des entrepreneurs naissants. En tout état de cause, cette question mérite un examen approfondi.

L'activité entrepreneuriale au Liban²⁵

Introduction

Le Liban est un pays à revenu moyen avec une population de 4 millions d'habitants, et un PIB de 13 400 US\$ par habitant (PPA) en 2009. C'est un important centre financier, de services et de transport de la région MOAN, avec une tradition de libéralisme, de domination du secteur privé, et d'entrepreneuriat. L'économie est largement axée sur les services, dont le secteur représente plus de 75 % du PIB et 70 % de la population active. Les petites entreprises dominent le paysage du secteur privé. Plus de 99 % de l'ensemble des entreprises privées au Liban emploient moins de 50 salariés et plus de 93 % emploient moins de 5 salariés.²⁶ Environ la moitié des micros et petites entreprises et 40 % de leurs salariés sont informels (Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques, FEMISE 2006).

Bien que le Liban soit décrit comme l'un des pays les plus avancés du Moyen-Orient, l'environnement entrepreneurial n'est pas évalué comme étant favorable. Le Liban a été classé 108^{ème} sur 183 pays lors de l'enquête *Doing Business 2010* de la Banque mondiale, et catégorisé comme une économie « quasiment non libre » dans *l'Indice de liberté économique 2010* (Heritage Foundation 2010). Cependant, sa performance au niveau des libertés commerciale, fiscale et monétaire a été évaluée comme relativement forte.

Le gouvernement n'a pas de politique formelle pour les PME, mais un programme de soutien a été mis en place depuis 2004. Un certain nombre d'organismes existent pour favoriser le développement des PME, notamment une unité de soutien des PME au sein du Ministère de l'Économie et du Commerce, la société Kafalat (garanties de prêt), le Programme Bader pour les jeunes entrepreneurs, le Fonds Berytech²⁷, et l'INJAZ-Liban. Les concepts de la microfinance et du capital-risque sont à leur stade embryonnaire dans ce pays.

25 Les données GEM au Liban ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Les entretiens en face-à-face ont été menés auprès de 2 000 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

26 Basé sur les données du recensement de 2004 tel que présentées dans le « Programme intégré de soutien aux PME (Esquisse d'une stratégie des PME) », préparé par le Ministère de l'Économie et du Commerce, Beyrouth, Liban.

27 Le Fonds Berytech effectue des investissements de capital-risque et de capitaux propres dans un portefeuille d'entreprises en démarrage relatives aux technologies de l'information et de la communication (TIC) au Liban, en se concentrant sur les entreprises technologiques avec une viabilité commerciale éprouvée.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales

Parmi les sept pays du GEM-MOAN, les adultes libanais se distinguent comme les plus susceptibles d'entrevoir de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois, et de percevoir qu'ils ont les connaissances, les compétences et l'expérience pour le faire (Tableau 36). Ils ont aussi une peur de l'échec relativement faible comme facteur gênant. Leur attitude à l'égard du contexte culturel pour l'entrepreneuriat est généralement positive, mais ils sont moins susceptibles que la moyenne des entrepreneurs à un stade précoce du GEM-MOAN de déclarer que les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés au niveau national. Le fait que 64 % des 18–64 ans préféreraient être propriétaires de leur propre entreprise, s'ils pouvaient choisir leur environnement professionnel, indique des attitudes très favorables envers l'entrepreneuriat dans la société libanaise.

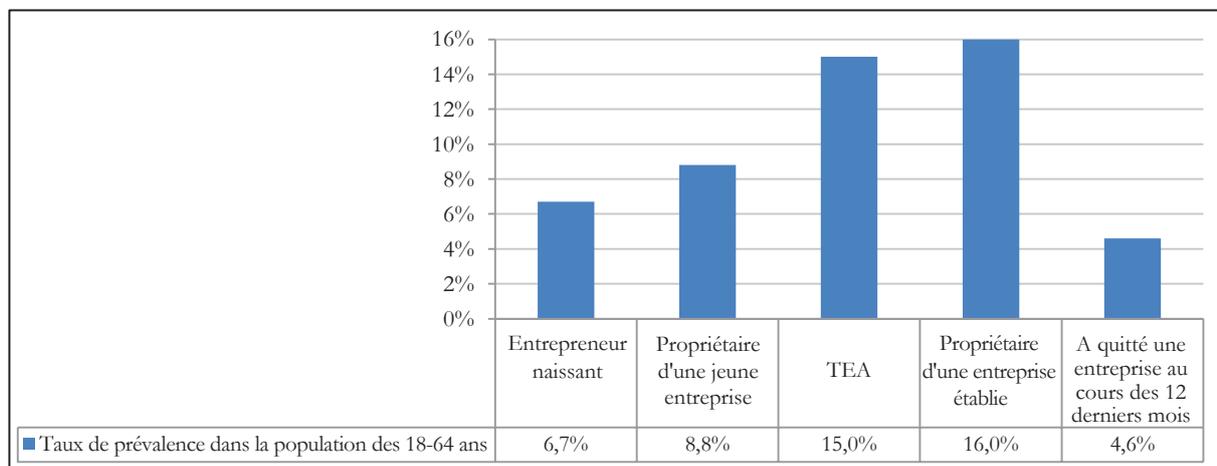
Tableau 36. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales au Liban

Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevoit de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	54,3	1
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	77,7	1
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	25,6	3
Connait quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	45,4	3
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	85,1	4
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	65,3	4
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	78,8	5
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	27,0	3

Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

Au Liban, le taux de TEA s'élève à 15 %, soit le quatrième taux le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN et un taux supérieur à ce que l'on pourrait attendre d'un pays avec le niveau de développement du Liban (voir la Figure 4 du Chapitre 1). Près de 7 % de la population des 18–64 ans a tenté activement de démarrer une nouvelle entreprise en 2009, et près de 9 % possédait une jeune entreprise de moins de 42 mois (Figure 58). Le pays possède la plus forte densité de propriétaires d'entreprises établies dans la population adulte (16 %) des pays du GEM-MOAN, et une densité supérieure à celles de l'ensemble des pays du GEM, à l'exception de la Jamaïque, de l'Ouganda et de l'Équateur.

Figure 58. Les taux d'activité entrepreneuriale au Liban



Collectivement, plus de 30 % des adultes libanais sont engagés dans l'une des trois phases de l'activité entrepreneuriale, devancés seulement par les Marocains. En outre, pendant les 12 mois précédant l'enquête GEM de l'été 2009, 4,6 % des 18–64 ans se sont désengagés d'une entreprise qu'ils possédaient.

La conversion des taux de TEA en estimations du nombre de personnes et d'entreprises révèle ce qui suit:

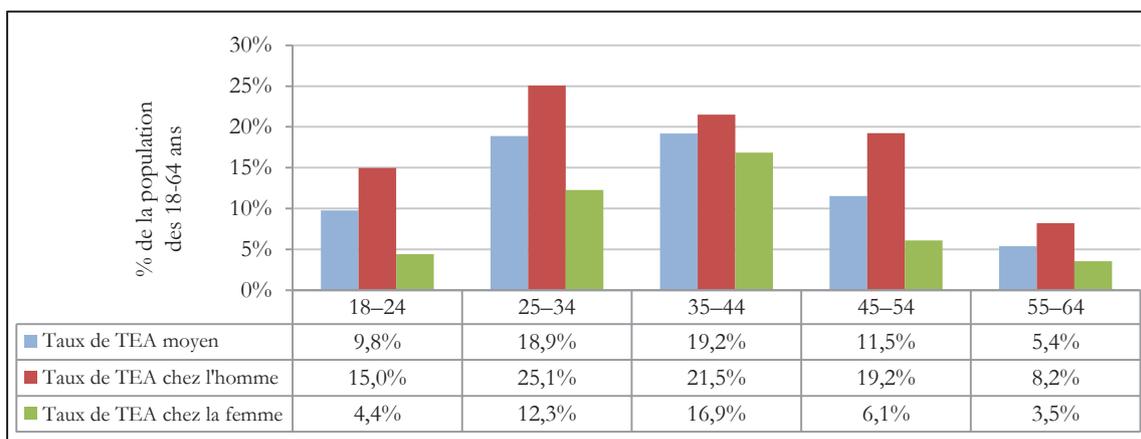
- Environ 170 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,5, essayaient activement de démarrer près de 115 000 nouvelles entreprises en 2009.
- 224 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,3, étaient propriétaires de près de 175 000 jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 407 000 personnes de 18–64 ans possédaient près de 340 000 entreprises établies depuis plus de 42 mois.
- Au cours des 12 derniers mois (avant l'enquête GEM 2009), 117 000 personnes de 18–64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu'elles possédaient.

La densité des entrepreneurs actuels (jeunes et établis), soit 24,8 pour 100 personnes de 18 à 64 ans, est le taux le plus élevé parmi les sept pays. Toutefois, la densité des entrepreneurs naissants (6,7 pour 100) est le quatrième taux le plus faible.

Les données démographiques clés associées aux taux de TEA sont mises en évidence dans le Tableau 37. Voici ce qu'il en ressort :

- Le taux de TEA des hommes (20,2 %) représente environ deux fois celui des femmes (10,2 %), générant le quatrième écart entre les genres le plus faible parmi les sept pays du GEM-MOAN. La part des femmes dans l'activité entrepreneuriale est d'environ 36 %. Bien que la part des femmes dans l'activité entrepreneuriale semble augmenter au fil du temps (elles ne représentent qu'un quart des propriétaires d'entreprises établies), le taux de participation des femmes adultes à l'activité naissante n'est que de 4,8 % contre 7,5 % en tant que propriétaires d'entreprises établies. Leur part croissante parmi les entrepreneurs naissants actuels est due aux taux de participation masculins beaucoup plus faibles dans l'activité entrepreneuriale naissante qu'en tant que propriétaires d'entreprises établies (voir Chapitre 2).
- Les Libanais des groupes d'âge de 25-34 et 35-44 ans présentent les taux de TEA les plus élevés (environ 19 %). Cependant, les modèles masculins et féminins diffèrent quelque peu (Figure 59). Le taux de TEA masculin est le plus élevé dans le groupe d'âge des 25–34 ans, puis diminue avec l'accroissement de l'âge, tandis que le taux féminin est le plus élevé dans le groupe d'âge des 35–44 ans.

Figure 59. Le taux de TEA selon le groupe d'âge et le genre, au Liban



- Le taux de TEA varie selon le niveau d'éducation, mais augmente de façon significative chez les adultes ayant suivi un enseignement postsecondaire ou supérieur, de deux fois voire plus que chez les personnes avec le niveau d'éducation le plus faible ou un diplôme secondaire. Une telle hausse spectaculaire des taux de TEA des groupes les plus instruits de la population adulte diffère fortement de la tendance générale dans les sept pays du GEM-MOAN.

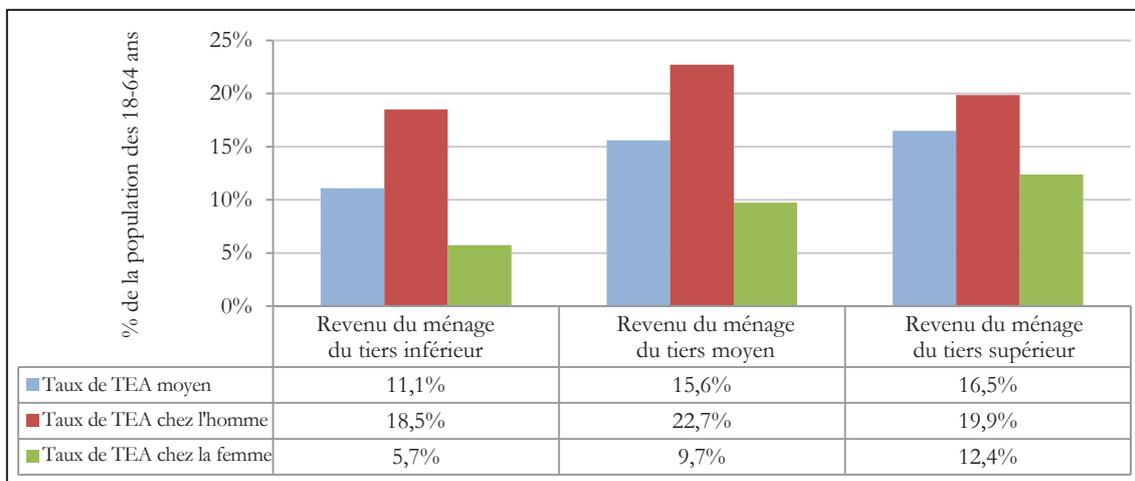
Tableau 37. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, au Liban

Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	6,7	4
Nouveaux propriétaires d'entreprises	8,8	2
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	15,0	4
Propriétaires d'entreprises établies	16,0	1
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	4,6	5
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	27,0	3
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	20,2	2
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	10,2	4
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	11,5	3
Hommes	15,4	2
Femmes	7,9	4
Nécessité-TEA	2,7	7
Hommes	3,7	6
Femmes	1,7	4
Groupe d'âge		
18–24	9,8	4
25–34	18,9	2
35–44	19,2	2
45–54	11,5	4
55–64	5,4	5
Niveau d'éducation		
Aucun	10,7	2
Niveau secondaire	13,2	3
Diplôme secondaire	11,2	5
Postsecondaire	21,8	2
Niveau universitaire	29,4	2
Groupe de revenu du ménage		
Tiers inférieur	11,1	3
Tiers moyen	15,6	3
Tiers supérieur	16,5	3
Localisation		
Urbaine	14,6	4
Rurale	15,5	3
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	21,7	3
Demandeur d'emploi	5,6	6
Étudiant	2,9	7
Personne retraitée/handicapée	n.d.	n.d.
Personne au foyer	3,1	5
Environnement professionnel		
	% d'adultes actifs	
Secteur public	5,3	6
Micro-entreprise privée	12,1	5
Petite entreprise privée	9,9	5
Moyenne entreprise privée	10,2	6
Grande entreprise privée	14,3	6

- Le taux de TEA des adultes libanais augmente avec le revenu du ménage, même s'il est très similaire pour les ménages dont le revenu appartient aux tiers moyen et supérieur (15,6 et 16,5 % contre 11,1 % pour le groupe du tiers inférieur). Toutefois, les tendances pour les hommes et les femmes sont quelque peu différentes. Le taux de TEA masculin est le plus élevé

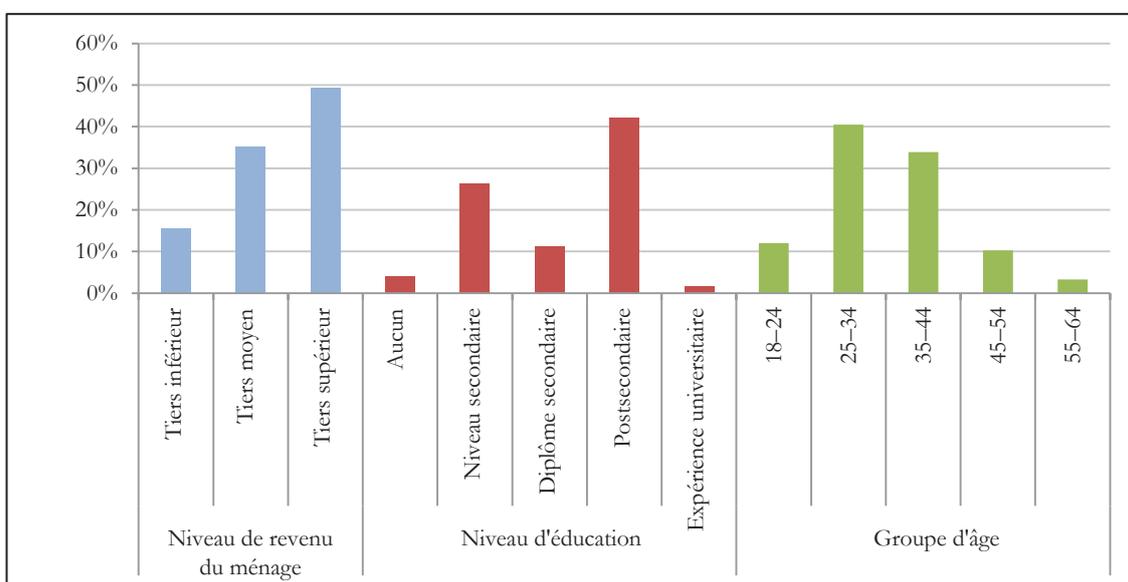
dans le groupe de revenu du tiers moyen (22,7 %), tandis que celui des femmes est le plus élevé dans le groupe du tiers supérieur (12,4 %) (Figure 60).

Figure 60. Le taux de TEA selon le revenu du ménage et le genre, au Liban



- Convertis en parts des entrepreneurs à un stade précoce, ces taux de TEA indiquent que près de 75 % ont entre 25 et 44 ans, plus de 40 % ont reçu un enseignement postsecondaire ou supérieur, et près de la moitié appartiennent au groupe de revenu du ménage du tiers supérieur (Figure 61).

Figure 61. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, au Liban



Note : Les barres dans chaque catégorie s'échelonnent jusqu'à 100 %.

- Le taux de TEA pour les adultes dans les zones rurales est légèrement plus élevé que dans les zones urbaines (15,5 % contre 14,6 %), mais la différence n'est pas significative.
- Les individus qui travaillent à temps plein ou partiel ont une probabilité beaucoup plus forte

d'être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que ceux qui cherchent un emploi, sont étudiants ou au foyer. Le taux de TEA pour les étudiants (2,9 %) est nettement inférieur au Liban par rapport aux sept autres pays du GEM-MOAN. Parmi les adultes actifs, le taux de TEA est beaucoup plus élevé pour ceux qui travaillent dans le secteur privé que pour les salariés du secteur public.

- Plus de 80 % des entrepreneurs libanais en phase de démarrage sont motivés par l'opportunité en opposition à la nécessité, ce qui en fait les entrepreneurs les plus motivés par l'opportunité dans les sept pays du GEM-MOAN.

Les entreprises TEA au Liban

Quelques caractéristiques des entreprises à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 38. Voici ce qu'il en ressort :

- Près de 70 % des entrepreneurs en phase de démarrage sont dans des secteurs relatifs à la consommation. Environ 11 % exercent dans le secteur des services aux entreprises, soit la deuxième plus forte proportion parmi les sept pays du GEM-MOAN et un taux supérieur à la moyenne des économies axées sur les ressources. Par rapport aux entreprises établies au Liban, un nombre plus faible d'entreprises TEA opèrent dans les secteurs de la transformation (18 % contre 25 %).
- Environ les trois quarts des entreprises libanaises à un stade précoce créent des emplois pour les autres, même si elles sont petites. Près des deux tiers créent 1–6 emplois et moins de 2 % créent 20 emplois voire plus. Au cours des cinq prochaines années, les entrepreneurs à un stade précoce prévoient de multiplier la taille moyenne de leurs entreprises par 1,7 fois le nombre d'emplois, de réduire le pourcentage sans emploi de 26 % à 14 %, et d'augmenter la part dans la catégorie 6–19 emplois de 6,6 % à 20 %. Environ 11 % prévoient d'employer 20 salariés voire plus d'ici cinq ans.
- Près de 60 % des entreprises à un stade précoce se trouvent sur des marchés où de nombreuses entreprises offrent des produits et services similaires, et seulement 10 % sur des marchés où il n'en existe pas. Dans plus de 60 % des cas, les clients ne tiendraient pas compte d'un produit nouveau ou inconnu, et dans 14 % des cas, tous en tiendraient compte. Les entreprises libanaises à un stade précoce ne sont pas particulièrement novatrices par rapport aux mêmes entreprises dans les autres pays du GEM-MOAN, mais elles sont légèrement plus innovantes que les entreprises libanaises établies.
- Seulement 16 % des entreprises à un stade précoce profitent des dernières technologies, et environ les deux tiers utilisent des technologies ou des procédures disponibles depuis plus de cinq ans.
- Les entreprises libanaises à un stade précoce ont une orientation plus internationale que celles des autres pays du GEM-MOAN. Seulement 40 % des entreprises à un stade précoce ne prévoient pas d'avoir des clients extérieurs à leur pays, et un quart d'entre elles s'attendent à avoir plus de 25 % de clients internationaux, soit la plus forte proportion parmi les sept pays.

Tableau 38. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, au Liban

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Secteur de la distribution		
Extraction	1,4	6
Transformation	17,9	6
Services aux entreprises	11,4	2
Consommation	69,3	3
Emplois actuels		
Aucun	26,4	4
1-5 emplois	65,3	2
6-19 emplois	6,6	5
+20 emplois	1,7	4
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	13,9	3
1-5 emplois	54,7	3
6-19 emplois	20,0	6
+20 emplois	11,4	3
Autres entreprises offrant des produits/services similaires		
Beaucoup	58,7	5
Peu	31,7	3
Aucune	9,6	3
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	62,9	3
Quelques-uns	23,0	3
Tous	14,0	5
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	65,9	3
Technologie de 1-5 ans	18,0	5
Technologie de pointe (de moins d'un an)	16,1	5
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	38,9	5
1-25 %	36,9	3
26-75 %	19,0	1
76-100 %	4,4	4

Les exigences en capital de démarrage

Le capital de démarrage médian nécessaire pour un entrepreneur libanais naissant représente l'équivalent de 25 000 US\$. Moins de 25 % prévoient d'avoir besoin de moins de 10 000 US\$, et plus de 40 % auront besoin de plus de 50 000 US\$ (Tableau 39). Environ un tiers des entrepreneurs naissants investiront personnellement moins de 10 000 US\$ dans l'entreprise, et seulement un quart plus de 50 000 US\$, laissant de toute évidence un déficit de financement. Plus de la moitié des entrepreneurs (54 %) financeront l'ensemble de leurs besoins personnellement, soit le pourcentage d'entrepreneurs naissants autonomes le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN.

Tableau 39. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, au Liban

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	14,2 %	19,3 %
5 000-9 999 \$	8,7 %	12,9 %
<i>Sous-total</i>	<i>22,9 %</i>	<i>32,2 %</i>
10 000-19 999 \$	17,4 %	23,0 %
20 000-49 999 \$	19,6 %	18,2 %
50 000-100 000 \$	25,7 %	19,2 %
> 100 000 \$	14,5 %	7,4 %
<i>Montant médian</i>	<i>25 000 US\$</i>	<i>12 000 US\$</i>

Parmi ceux qui ont reçu ou s'attendent à recevoir un financement de sources externes, environ la moitié le recevra de membres de leur famille immédiate (Tableau 40), soit une proportion équivalente à celles du Maroc et de la Syrie. Peu recevront un financement d'un prestataire de microfinance ou d'une société de capital-risque, et presque aucun d'un programme gouvernemental. Toutefois, près de 40 % prévoient d'obtenir un financement d'une banque, un taux supérieur à l'ensemble des pays du GEM-MOAN, à l'exception de l'Algérie.

Tableau 40. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, au Liban

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	50,1	Ami ou voisin	18,7
Banque	38,5	Prestataire de microfinance	10,5
Collègue de travail	35,3	Société de capital risque	6,0
Autre parent	19,5	Programme gouvernemental	1,2

Deux pour cent des Libanais de 18–64 ans ont investi de l'argent dans la nouvelle entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années, un taux inférieur à la moyenne de 2,8 % pour les sept pays du GEM-MOAN et à la moyenne de 3,9 % pour tous les pays du GEM. Le taux de prévalence de ces investisseurs privés est de 2,5 % chez les hommes libanais et de 1,5 % chez les femmes. Les taux les plus élevés se trouvent parmi les adultes du groupe des 55–64 ans (4,6 %), du groupe de revenu du ménage du tiers inférieur (2,2 %), et ceux ayant une expérience universitaire (5,6 %). Les montants investis sont faibles. En effet, plus de 60 % d'entre eux ont investi à hauteur de 7 500 US\$ au cours des trois dernières années (Tableau 41), la moyenne étant inférieure à 4 350 US\$ par an. Collectivement, ces investissements s'élèvent à un peu moins de 1 % du PIB, soit une somme significative, mais sont plus faibles que dans la majorité des pays du GEM.

Tableau 41. Les investissements privés au cours des trois dernières années, au Liban

US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)	US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)
Moins de 2 000 \$	24,7	7 500–24 999 \$	19,8
2 001–7 500 \$	37,3	25 000–50 000 \$	15,7
<i>Sous-total</i>	<i>62,0</i>	Plus de 50 000 \$	2,5
		<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<i>Montant de l'investissement moyen au cours des trois dernières années (US\$)</i>		<i>13 033 US\$</i>	
<i>Montant de l'investissement médian au cours des trois dernières années (US\$)</i>		<i>5 000 US\$</i>	

Les sources de conseils et de formation à la création

Les principales sources de conseils utilisées par les entrepreneurs libanais en phase de démarrage sont les amis (52 %), d'autres parents ou membres de la famille (48 %), et les parents (37 %). Ils utilisent très peu les autres sources disponibles, notamment les concurrents ; les fournisseurs ; les clients ; les services de conseils aux entreprises délivrés par les organismes publics, les ONG et les associations commerciales ; et les services d'experts professionnels, bien que 10 % sollicitent les avocats et les comptables.

Seulement 2,1 % de la population adulte a reçu une formation sur la manière de créer une entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée, soit le second taux le plus faible dans les sept pays du GEM-MOAN, mais environ 14 % a reçu une formation après la scolarité officielle, soit le deuxième taux le plus élevé. L'incidence de la formation à la création parmi les entrepreneurs à un stade précoce est légèrement supérieure dans l'enseignement primaire et secondaire (3,2 %) et nettement plus élevée lorsqu'ils ont terminé leur scolarité officielle (22,4 %). Les sources les plus répandues de formation informelle pour les entrepreneurs en phase de démarrage sont un employeur actuel ou passé (15 %) ou

l'auto-apprentissage par la lecture de livres, en observant d'autres personnes dans les affaires ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (20 %). Moins de 3 % ont déjà reçu une formation à la création d'entreprise dans l'enseignement supérieur, seulement 1,4 % par le biais d'une association commerciale, et moins de 1 % d'un organisme gouvernemental.

Les implications politiques

Les adultes libanais préfèrent de loin posséder une entreprise. Les taux les plus élevés d'intention future de démarrer une entreprise se trouvent dans le groupe des 18–24 ans et chez ceux ayant un niveau d'éducation postsecondaire ou supérieur. Pourtant, le niveau d'intention de démarrer une entreprise parmi les étudiants est très faible, ce qui suggère que les efforts à moyen terme visant à assurer la croissance du niveau d'activité entrepreneuriale devraient capitaliser sur les taux élevés d'intention des jeunes et des libanais instruits (y compris les femmes), et promouvoir l'entrepreneuriat comme une option parmi les étudiants. Cela pourrait inclure l'approfondissement des initiatives de formation entrepreneuriale de l'INJAZ-Liban et l'insertion accélérée de ces cours dans le cursus scolaire. Le récent lancement de l'Initiative entrepreneuriale à l'Olayan School of Business de l'Université américaine de Beyrouth est un pas dans la bonne direction pour accroître l'exposition des étudiants universitaires à la notion d'entrepreneuriat et améliorer leur niveau de connaissances et de compétences.

À court terme, il est important de fournir un appui suffisant aux entrepreneurs naissants par le biais du financement et des services de conseils qui augmentent leur taux de succès dans le lancement effectif de leurs nouvelles entreprises. Les adultes libanais qui reçoivent une formation de démarrage sont plus susceptibles de s'impliquer dans l'activité entrepreneuriale, et deux fois plus susceptibles que ceux qui ne prévoient pas de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années. Pourtant, l'incidence de la formation à la création d'entreprise parmi la population est faible. La sollicitation des experts professionnels par les entrepreneurs à un stade précoce pour obtenir des conseils est également très faible. Ces domaines méritent un examen et un développement politiques approfondis.

L'activité entrepreneuriale au Maroc²⁸

Introduction

Le Maroc est un pays avec un revenu faible à moyen, une population de 31 millions d'habitants, et un PIB de 4 700 US\$ par habitant (PPA) en 2009. Il a adopté le principe d'une économie de marché et a mis en oeuvre des politiques de libéralisation économique depuis les années 1980. La performance de croissance économique du pays est fortement influencée par les développements dans le secteur agricole²⁹, qui est très sensible au volume des précipitations annuelles. Bien qu'il y ait un niveau élevé de participation du secteur privé dans l'économie, l'environnement des entreprises n'est pas évalué comme étant très favorable. Dans l'indice *Doing Business 2010* de la Banque mondiale, le Maroc a chuté à la 128^{ème} position sur 183 pays, perdant sa position concurrentielle contre les autres pays, son économie est également considérée comme « quasiment non libre » par l'Heritage Foundation (Heritage Foundation 2010).

Au Maroc, le taux de chômage parmi les jeunes est élevé, et la création d'emplois pour le nombre croissant d'entrants sur le marché du travail constitue une priorité pour le gouvernement marocain. Le Maroc a également un faible niveau de capital humain, partageant avec le Yémen le plus faible taux d'alphabétisation des adultes parmi les sept pays du GEM-MOAN. En outre, il existe un grand écart entre les taux d'alphabétisation des hommes et des femmes.

28 Les données GEM au Maroc ont été recueillies au cours des mois de novembre et décembre 2009. Il s'agissait d'un ré-échantillonnage de la population adulte marocaine nécessaire en raison des erreurs lors des entretiens avec le premier échantillon en juin et en juillet. Pour le deuxième échantillon, des entretiens en face-à-face ont été menés auprès de 1 500 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

29 Le secteur agricole représente près de 20 % du PIB et absorbe 45 % de la population active.

Les petites et moyennes entreprises représentent 95 % de l'ensemble des entreprises privées, la moitié de l'emploi total, 30 % des exportations et 40 % de l'investissement privé (Communautés européennes et OCDE 2008), et sont donc très importantes pour l'économie marocaine. Cependant, la plupart des PME sont familiales et faiblement diversifiées. Le niveau d'informalité est élevé, certains experts estimant que 50 à 60 % des entreprises privées sont informelles. Les associations commerciales et les ONG soutiennent les PME et défendent leurs préoccupations. Un certain nombre de mesures gouvernementales ont été prises pour améliorer l'environnement réglementaire pour les nouvelles entreprises en démarrage et encourager l'entrepreneuriat, en particulier parmi les jeunes Marocains. Le secteur de la microfinance est bien développé au Maroc et le marché du capital-risque plus que dans les autres pays de la région MOAN. Pourtant, l'absence d'une forte croissance soutenue et la création d'emplois sont deux des défis majeurs du pays. De plus, un secteur privé compétitif, en expansion et plus diversifié est nécessaire pour créer des emplois, des exportations et des innovations à forte valeur ajoutée. Une clé possible pour atteindre cet objectif serait de s'appuyer sur le fort penchant entrepreneurial de la population.

Les entrepreneurs marocains en phase de démarrage ont été les moins susceptibles, parmi les pays du GEM-MOAN, de penser que la crise financière et le ralentissement économique ont eu un effet sur les opportunités pour leur entreprise et la difficulté à démarrer et à développer une entreprise par rapport à l'année précédente (précédant l'enquête GEM menée pendant l'été 2009) (voir le Chapitre 7). Environ 30 à 40 % ont perçu que la situation était à peu près la même. Toutefois, 45 % ont estimé qu'il y avait moins d'opportunités pour leur entreprise, l'autre moitié a estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise, et 43 % ont estimé qu'il était plus difficile de développer une entreprise.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population

La population adulte marocaine a une attitude relativement favorable envers l'entrepreneuriat (Tableau 42), supérieure à la moyenne pour les économies axées sur les ressources pour l'ensemble de ces indicateurs. Ces attitudes favorables se reflètent dans le pourcentage très élevé des Marocains qui, compte tenu de leur choix d'environnement professionnel, préféreraient posséder leur propre entreprise (70 %). Les trois quarts estiment posséder les connaissances, les compétences et l'expérience requises pour démarrer une entreprise, et leur peur de l'échec est relativement faible.

Près de 27 % prévoient de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années. Ces taux d'intention sont particulièrement élevés chez les adultes des groupes d'âge de 18–24 et 25–34 ans (environ 29 %), ceux ayant reçu un enseignement postsecondaire (35 %), les personnes travaillant à temps partiel (36 %), et les étudiants (32 %).

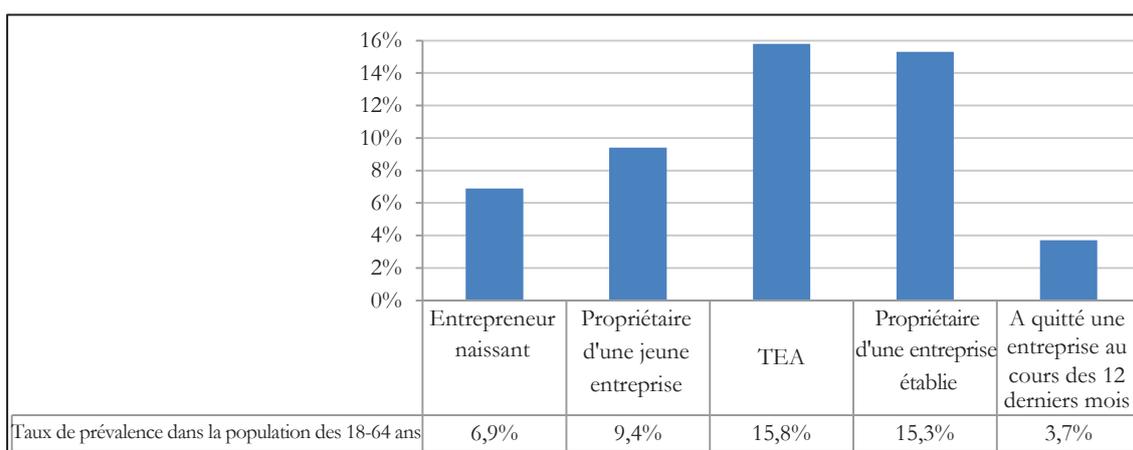
Tableau 42. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales, au Maroc

Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	51,5	3
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	74,6	2
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	25,4	2
Connait quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	46,9	2
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	83,3	5
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	73,0	2
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	87,2	3
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,6	4

Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

Ces attitudes favorables envers l'entrepreneuriat se manifestent par des taux relativement élevés de participation à l'activité entrepreneuriale. Un peu plus de 9 % de la population adulte essayait activement de démarrer une nouvelle entreprise en 2009, et près de 7 % possédaient une jeune entreprise de moins de 42 mois (Figure 62). Le taux de TEA marocain de 15,8 % est très proche de ce que l'on pourrait attendre d'un pays à son niveau de développement (voir la Figure 4 du Chapitre 1). En outre, plus de 15 % possédaient une entreprise établie depuis plus de 42 mois. Dans les 12 mois précédant l'enquête GEM 2009, 3,7 % des adultes marocains se sont désengagés d'une entreprise qu'ils possédaient, mais dans 43 % des cas, l'entreprise elle-même a continué d'exister.

Figure 62. Les taux d'activité entrepreneuriale au Maroc



La conversion des taux de TEA en estimations du nombre de personnes et d'entreprises révèle ce qui suit:

- Environ 1,3 million de personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,36, essayaient activement de démarrer près de 955 000 nouvelles entreprises en 2009.
- 1,7 million de personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,36, étaient propriétaires de près de 1,3 million de jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 2,8 millions de personnes de 18–64 ans possédaient près de 2,3 millions d'entreprises établies depuis plus de 42 mois.
- Dans les 12 mois précédant l'enquête GEM 2009, près de 700 000 personnes de 18–64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu'elles possédaient. Environ 14 % d'entre elles se sont impliquées dans un nouvel effort de démarrage en 2009.

Au total, plus de 30 % de la population adulte est engagée dans les trois phases de l'activité entrepreneuriale. La densité des entrepreneurs existants (jeunes et établis), soit 24,6 pour 100 personnes de 18–64 ans, est le second taux le plus élevé parmi les sept pays, juste derrière le Liban. La densité des entrepreneurs naissants (6,9 pour 100) est le troisième taux le plus élevé, derrière le Yémen et l'Algérie.

Plus de 75 % des entrepreneurs marocains à un stade précoce sont motivés par l'opportunité en opposition à la nécessité.

Le tableau 43 résume les taux de TEA pour les données démographiques clés.

Tableau 43. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, au Maroc

Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	6,9	3
Nouveaux propriétaires d'entreprises	9,4	1
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	15,8	3
Propriétaires d'entreprises établies	15,3	2
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	3,7	6
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,6	4
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	19,9	3
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	11,8	4
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	11,7	4
Hommes	14,7	4
Femmes	8,8	3
Nécessité-TEA	4,0	2
Hommes	5,1	2
Femmes	2,9	3
Groupe d'âge		
18-24	14,0	3
25-34	20,0	1
35-44	16,7	3
45-54	12,3	3
55-64	12,5	2
Niveau d'éducation		
Aucun	10,1	3
Niveau secondaire	20,7	1
Diplôme secondaire	21,5	2
Postsecondaire	16,9	4
Niveau universitaire	n.d.	n.d.
Localisation		
Urbaine	16,5	2
Rurale	14,9	4
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	25,9	2
Demandeur d'emploi	5,5	7
Étudiant	4,1	5
Personne retraitée/handicapée	6,2	2
Personne au foyer	5,4	2
Environnement professionnel		
	% d'adultes actifs	
Secteur public	4,3	7
Micro-entreprise privée	14,9	4
Petite entreprise privée	13,0	3
Moyenne entreprise privée	10,8	5
Grande entreprise privée	20,0	1

Note : Les taux de TEA selon le revenu du ménage ne sont pas inclus pour le Maroc car un taux élevé de refus et de réponses « ne sait pas » ont rendu les calculs fiables des taux de TEA impossibles.

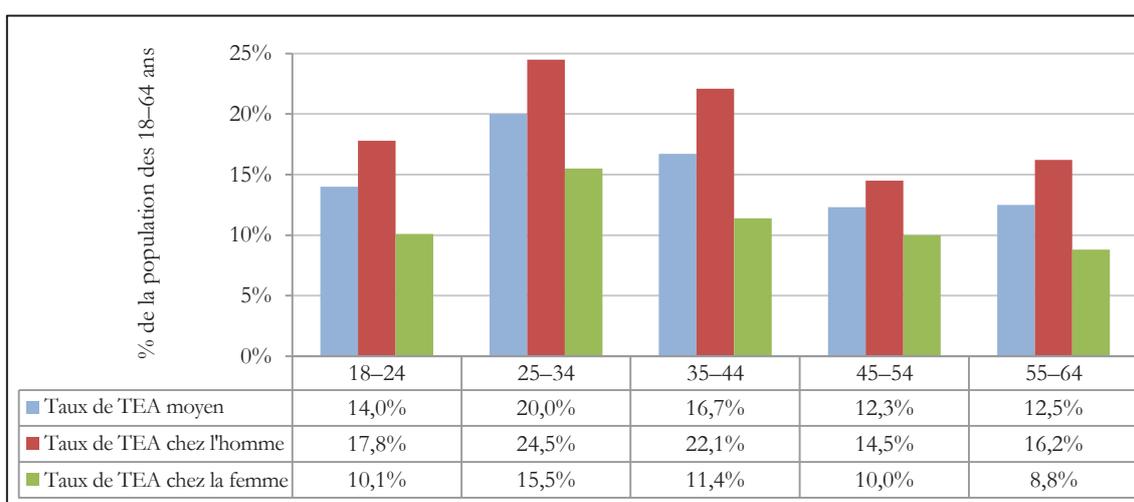
Voici ce qu'il en ressort:

- Le taux de TEA masculin représente 1,7 fois celui des femmes (19,9 % contre 11,7 %). La part des femmes dans l'activité entrepreneuriale globale à un stade précoce s'élève à 38 %, soit le troisième taux le plus élevé dans les sept pays du GEM-MOAN, à côté de l'Algérie et du Yémen. La part des femmes entrepreneurs semble augmenter, de 22 % des propriétaires d'entreprises établies à 43 % des entrepreneurs naissants, résultant d'un écart entre les genres au

niveau des taux d'entrepreneuriat naissant par rapport aux taux de possession d'une entreprise établie. Toutefois, les taux réels de prévalence des femmes dans les trois phases de l'activité entrepreneuriale ne varient pas beaucoup. L'augmentation de la proportion des femmes parmi les entrepreneurs naissants et les nouveaux propriétaires d'entreprises est en grande partie due à la variation des taux de participation masculins (voir Chapitre 2).

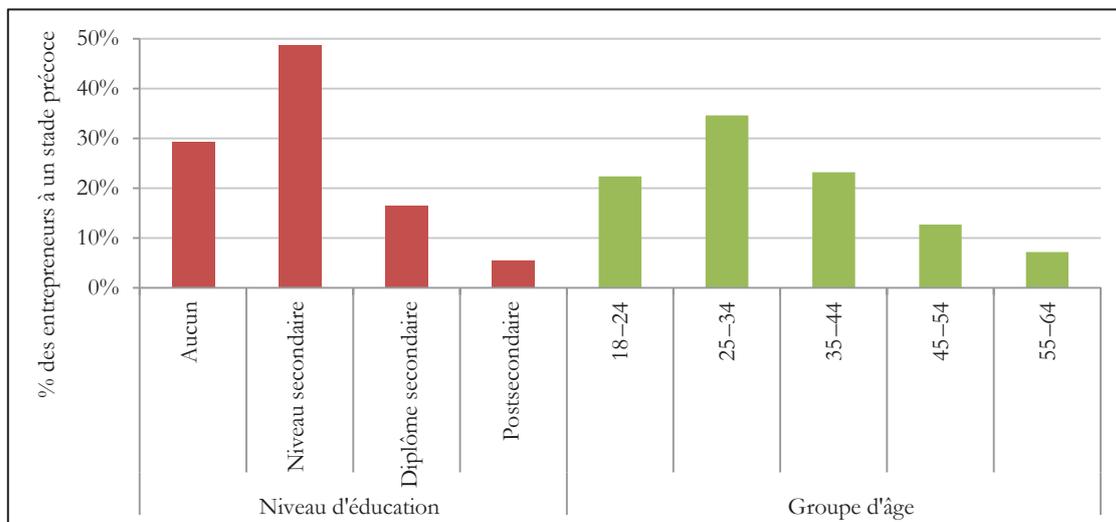
- Le taux de TEA le plus élevé selon l'âge se trouve dans le groupe des 25–34 ans (20 %) (Figure 63). Bien que le modèle soit conforme à la tendance générale dans les autres pays du GEM, il n'y a pas de baisse du taux de TEA dans le groupe le plus âgé. Le plus grand écart entre les genres se trouve dans le groupe d'âge des 35–44 ans, où les hommes sont 1,9 fois plus susceptibles que les femmes de participer à une activité entrepreneuriale à un stade précoce.

Figure 63. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le groupe d'âge et le genre



- Les taux de TEA les plus élevés selon le niveau d'éducation se trouvent parmi les groupes ayant fait des études secondaires et ayant un diplôme secondaire (plus de 20 %). Contrairement à la tendance dans les sept pays du GEM-MOAN (à l'exception du Yémen), le taux de TEA décline pour les adultes ayant reçu un enseignement postsecondaire (jusqu'à 17 %).
- Convertis en parts des entrepreneurs à un stade précoce, les taux de TEA selon l'âge et le niveau d'éducation indiquent que plus des trois quarts n'ont pas terminé leurs études secondaires et près de 60 % sont âgés de 25 à 44 ans (Figure 64). La forte proportion d'entrepreneurs à un stade précoce dans les groupes les moins instruits de la population adulte diffère de la tendance dans les autres pays du GEM-MOAN, reflétant dans une certaine mesure le faible niveau d'éducation général de la population marocaine.

Figure 64. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le niveau d'éducation et le groupe d'âge, au Maroc



Note : Les barres de chaque groupe s'échelonnent jusqu'à 100%.

- Le taux de TEA pour les adultes en milieu urbain est légèrement plus élevé que pour les adultes en milieu rural (16,5 % contre 14,9 %), mais la différence n'est pas statistiquement significative.
- Le taux de TEA pour les adultes qui travaillent (26 %) est considérablement plus élevé que pour les autres catégories de la population active, ce qui indique que plus de 80 % des entrepreneurs à un stade précoce sont employés à faire autre chose pendant qu'ils essaient d'établir leurs entreprises. Parmi les adultes engagés dans un effort de démarrage tout en travaillant, 60 % travaillent dans une micro-entreprise de moins de 10 salariés, ce qui suggère que les micro-entreprises sont un important environnement d'incubation pour les nouvelles entreprises au Maroc.

Les entreprises TEA au Maroc

Quelques caractéristiques des entreprises marocaines à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 44. Voici ce qu'il en ressort :

- Par rapport aux économies axées sur les ressources, il existe une plus forte proportion d'entreprises à un stade précoce dans les secteurs relatifs à la consommation (71 % contre 64 %) et les secteurs de la transformation (21 % contre 17 %). Par rapport aux entreprises établies au Maroc, les entreprises à un stade précoce sont moins susceptibles d'opérer dans le secteur des industries extractives (4 % contre 18 %).
- Une plus forte proportion d'entreprises marocaines à un stade précoce (57 %) ne créent pas d'emplois pour d'autres personnes que leurs propriétaires, par rapport aux autres pays du GEM-MOAN. 40 % créent 1-5 emplois, et moins de deux emplois sont en moyenne créés par entreprise, faisant de ces entreprises marocaines les plus petites parmi les sept pays. Toutefois, les entrepreneurs à un stade précoce prévoient de plus que tripler leurs emplois au cours des cinq prochaines années, ce qui réduirait le nombre d'entreprises sans emploi à 14 % et la part des entreprises avec 6-19 emplois à 25 %, si les aspirations de croissance sont réalisées.
- Le degré de nouveauté des entreprises est faible, même par rapport aux autres pays du GEM-MOAN. Le Maroc présente la plus forte proportion d'entreprises à un stade précoce qui arrivent sur des marchés avec de nombreuses entreprises offrant des produits ou services similaires (les deux-tiers), et offrent aux clients des produits ou services nouveaux ou inconnus dont personne ne tiendra compte.

(83 %). Cependant, elles sont légèrement plus innovantes que les entreprises établies, à cet égard.

- Elles utilisent principalement des technologies ou des procédures qui ont plus de cinq ans, et seulement 12 % utilisent les dernières technologies, ce qui est inférieur à la moyenne pour les pays du GEM-MOAN.
- Les entreprises marocaines à un stade précoce ont une orientation plus internationale que celles des autres pays du GEM-MOAN. Moins d'entreprises prévoient de n'avoir aucun clients à l'extérieur du pays, et près de 20 % prévoient d'avoir au moins 25 % de leurs clients à l'extérieur du Maroc.

Tableau 44. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, au Maroc

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Secteur de la distribution		
Extraction	4,2	5
Transformation	20,6	2
Services aux entreprises	4,2	7
Consommation	71,0	1
Emplois actuels		
Aucun	57,2	1
1–5 emplois	40,0	6
6–19 emplois	2,8	7
+20 emplois	0,0	7
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	14,1	2
1–5 emplois	55,3	2
6–19 emplois	25,6	4
+20 emplois	5,0	6
Autres entreprises offrant des produits/services similaires	65,7	1
Beaucoup	25,0	6
Peu	9,3	4
Aucune		
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	82,8	1
Quelques-uns	8,6	7
Tous	8,5	6
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	68,8	2
Technologie de 1–5 ans	19,4	4
Technologie de pointe (de moins d'un an)	11,8	6
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	24,1	7
1–25 %	57,3	2
26–75 %	15,2	2
76–100 %	3,4	5

Les exigences en capital de démarrage

Les plus petites entreprises en démarrage selon la taille du capital requis se trouvent au Maroc. Le capital de démarrage médian nécessaire pour un entrepreneur naissant représente l'équivalent de 6 112 US\$. Un peu plus de 63 % s'attendent à avoir besoin de moins de 10 000 US\$, et plus de 85 % moins de 50 000 US\$ (Tableau 45). Environ les trois quarts des entrepreneurs naissants investiront personnellement moins de 10 000 US\$ dans l'entreprise, ce qui laisse un déficit de financement pour le reste. La moitié des entrepreneurs financeront l'ensemble de leurs besoins personnellement.

Tableau 45. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, au Maroc

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	46,7 %	69,0 %
5 000–9 999 \$	17,1 %	4,8 %
<i>Sous-total</i>	<i>63,8 %</i>	<i>73,8 %</i>
10 000–19 999 \$	7,6 %	14,3 %
20 000–49 999 \$	15,3 %	9,5 %
50 000–100 000 \$	9,5 %	2,4 %
> 100 000 \$	3,8 %	-
<i>Montant médian</i>	<i>6 112 \$</i>	<i>2 445 \$</i>

Parmi ceux qui ont reçu (ou prévoient de recevoir) un financement de sources externes, environ la moitié le recevra de membres de leur famille immédiate (Tableau 46), soit une proportion similaire à celles du Liban et de la Syrie. Plus de 30 % prévoient d'être financés par une banque, un pourcentage relativement élevé pour les pays du GEM-MOAN, mais pouvant être lié au vaste système de garanties de prêt du gouvernement marocain. Plus d'un quart traiteront avec des prestataires de microfinance, encore un domaine dans lequel le Maroc est bien développé. Très peu seront financés par une société de capital-risque ou un programme gouvernemental.

Tableau 46. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, au Maroc

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	52,0	Prestataire de microfinance	27,0
Banque	30,8	Autre parent	25,0
Ami ou voisin	30,8	Programme gouvernemental	7,7
Collègue de travail	27,0	Société de capital risque	5,8

Seulement 0,5 % des Marocains ont investi de l'argent dans l'entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années, soit 0,8 % d'hommes et 0,3 % de femmes. C'est le taux de prévalence des investisseurs privés le plus faible parmi l'ensemble des 55 pays du GEM, et bien inférieur à la moyenne de 2,8 % pour les sept pays du GEM-MOAN et à la moyenne de 3,9 % pour tous les pays du GEM. Ce faible taux de prévalence n'a pas permis une analyse plus fiable de ce groupe au Maroc.

Les sources de conseils et de formation à la création

Les principales sources de conseils utilisées par les entrepreneurs marocains en phase de démarrage sont les parents (60 %), les amis (51 %), et d'autres parents ou membres de la famille (46 %). Ils utilisent très peu d'autres sources, notamment les services d'experts professionnels, même si environ 20 % consultent quelqu'un d'autre lançant une entreprise et des clients. Moins de 2 % reçoivent des conseils d'avocats, de comptables, de services publics de conseils, ou de services de développement des entreprises délivrés par les ONG ou des associations commerciales, la plus faible proportion dans les pays du GEM-MOAN.

Seulement 1 % de la population adulte a reçu une formation sur la manière de démarrer une entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée, soit le niveau le plus bas dans les sept pays du GEM-MOAN, et seulement 2,8 % après la scolarité officielle, également le niveau le plus faible. L'incidence de la formation de démarrage parmi les entrepreneurs à un stade précoce est légèrement plus élevée, 2,9 % dans l'enseignement primaire ou secondaire et 4,6 % si celle-ci est suivie après la scolarité officielle, mais ces taux restent les plus faibles parmi les pays du GEM-MOAN. Les sources les plus répandues de

formation informelle pour les entrepreneurs à un stade précoce sont un institut d'enseignement supérieur ou une université (9,3 %), une association commerciale (4,7 %), un employeur actuel ou passé (2,3 %), un organisme gouvernemental (2,3 %), ou l'auto-apprentissage par la lecture de livres, en observant d'autres personnes dans les affaires ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (14 %).

Les implications politiques

Le Maroc se distingue parmi les sept pays du GEM-MOAN en ayant la plus forte densité de personnes dans la population des 18-64 ans impliquées dans les trois phases de l'activité entrepreneuriale, soit environ 5,8 millions d'adultes. Cela laisse à penser que l'entrepreneuriat est un mode de vie pour de nombreux Marocains, également attesté par la forte proportion de la population qui préférerait posséder une entreprise par rapport aux autres alternatives professionnelles. Toutefois, les entreprises à un stade précoce sont plus modestes que dans les autres pays, car elles commencent avec des montants plus faibles de capital de démarrage, créent moins d'emplois en moyenne par entreprise, et présentent des niveaux inférieurs d'innovation. Un pourcentage élevé d'entrepreneurs à un stade précoce n'ont pas atteint l'enseignement secondaire, peu ont reçu une formation sur la manière de démarrer une entreprise, et encore moins font appel à des experts professionnels pour obtenir des conseils.

Un certain nombre de préoccupations politiques viennent à l'esprit suite à l'analyse des données GEM pour le Maroc. La première est le lien entre les niveaux d'éducation et les taux de TEA. En général, les taux de TEA augmentent avec le niveau d'éducation. Non seulement, cela ne se produit pas au Maroc, mais le niveau d'éducation global généralement faible signifie que la majorité des entreprises sont créées par des personnes ayant de faibles niveaux d'éducation. Alors que démarrer une entreprise est un moyen de créer un moyen de subsistance et d'atteindre un niveau d'indépendance, les aspirations de croissance s'avèrent plus élevées parmi les entrepreneurs les plus instruits. Pour stimuler le potentiel élevé des entreprises sur le long terme, le gouvernement marocain devrait s'efforcer d'encourager davantage l'activité entrepreneuriale parmi les segments les plus instruits de la population, ainsi que poursuivre les efforts pour élever le niveau global d'éducation de l'ensemble de la population.

Bien que la participation des femmes à l'activité entrepreneuriale au Maroc soit relativement élevée par rapport à certains pays du GEM-MOAN, un écart entre les genres subsiste dans le niveau de confiance des femmes dans leurs capacités à démarrer une entreprise. Afin de renforcer le rôle des femmes dans l'activité entrepreneuriale, des efforts visant à promouvoir l'entrepreneuriat et transmettre les connaissances et les compétences doivent être pris en considération.

La faible incidence de la formation à la création et la sollicitation d'experts professionnels pour obtenir des conseils est une autre question qui mérite d'être explorée. La formation en entrepreneuriat et le soutien aux entreprises sont certainement disponibles, notamment à travers le programme Moukawalati pour les jeunes entrepreneurs délivré par l'Agence nationale pour la promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC), et les Centres régionaux d'investissement. Soit ces services sont très peu connus parmi les entrepreneurs naissants et nouveaux, soit la sensibilisation est insuffisante pour répondre aux besoins potentiels. Les ministères concernés devraient envisager d'intégrer la formation en entrepreneuriat de façon plus générale dans les programmes éducatifs de l'enseignement secondaire, et les instituts de formation professionnelle et les universités devraient jouer un rôle plus important en initiant les étudiants aux principes et aux pratiques de l'entrepreneuriat, et en leur apprenant à reconnaître les opportunités entrepreneuriales plus innovantes. Bien que le taux de TEA parmi les étudiants soit faible, environ un tiers des étudiants déclarent leur intention de commencer à créer une entreprise dans les trois prochaines années. Veiller à ce que davantage de ces étudiants soient bien préparés devrait être une priorité politique.

*L'activité entrepreneuriale en Palestine*³⁰

Introduction

Le Territoire palestinien occupé est un petit pays fragile avec un revenu faible à moyen, une population de 4 millions d'habitants, et un PIB par habitant (PPA) de 2 900 US\$ en 2009. En raison de conflits actuels avec Israël, l'économie connaît un déclin sans précédent depuis 2000. La politique israélienne protectionniste a conduit à l'effondrement du tourisme, à de fortes contraintes sur la capacité des Palestiniens à travailler en Israël, et à la suspension ou la fermeture de nombreuses entreprises, conduisant à des niveaux extrêmement élevés de chômage et de pauvreté.³¹ L'économie est fortement dépendante d'Israël, qui représente 90 % de ses exportations et 70 % de ses importations. La société palestinienne et l'Autorité palestinienne sont également très dépendantes de l'aide internationale et des organismes donateurs.

Le taux de participation de la population active est très faible (seulement 42 %), même si les indicateurs d'alphabétisation et d'éducation en Palestine sont parmi les plus élevés dans la région MENA, indiquant un niveau relativement élevé de capital humain. Compte tenu de sa base industrielle sous-développée, la contribution du secteur privé à la création d'emplois a été limitée ces dernières années. L'un des plus grands obstacles au développement du secteur privé concerne les restrictions de mobilité des personnes et des biens (résultant de l'occupation israélienne), mais l'absence d'un aéroport et d'un système portuaire national inhibe davantage l'accès aux marchés et augmente les coûts de transaction pour les entreprises. L'accès au crédit est limité et les instruments politiques, tels que les systèmes de garanties de crédit, sont très récents. Un certain nombre d'organismes de microcrédit existent pour faciliter l'accès au crédit pour les micros et petites entreprises, et plusieurs donateurs financent des initiatives de microfinance. Le faible cadre juridique de l'économie de marché, l'environnement économique incertain, et l'instabilité politique empêchent le pays d'attirer suffisamment d'investissements locaux et étrangers à créer des emplois et à réduire la pauvreté. Les progrès sur la mise en oeuvre des réformes nécessaires pour revitaliser le secteur privé ont été très lents, en grande partie à cause de l'instabilité politique.

Les micros et petites entreprises sont très importantes pour l'économie, mais seulement 3 % des entreprises ont plus de 10 salariés. Environ 40 % des entreprises privées sont informelles et le niveau de l'emploi informel est égal à environ 30 % des emplois du secteur privé formel. La participation des femmes à l'activité économique est parmi les plus faibles du monde. La Palestine participe à la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise, mais le développement des PME n'a que récemment attiré l'attention sur le programme politique de l'Autorité nationale palestinienne et une politique des PME n'a pas encore vu le jour, en dépit des divers efforts fragmentés pour en formuler une. Une grande partie de l'infrastructure institutionnelle et organisationnelle nécessaire pour soutenir l'entrepreneuriat et le développement des entreprises n'existe pas.

Lors de l'enquête GEM menée pendant l'été 2009, les entrepreneurs palestiniens à un stade précoce se sont distingués parmi les sept pays du GEM-MOAN comme étant les moins susceptibles de percevoir davantage d'opportunités pour leur entreprise par rapport à l'année précédente, en raison de la crise financière et du ralentissement économique mondial (moins de 5 %), et comme les seconds plus susceptibles de percevoir une diminution des opportunités entrepreneuriales (62 %). Cette situation est regrettable, étant donné la croissance agrégée globale relativement forte de l'économie palestinienne entre 2008 et 2009. En outre, plus de la moitié des entrepreneurs à un stade précoce et près des trois

30 Les données GEM en Palestine ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Des entretiens en face-à-face ont été réalisés auprès de 2 080 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

31 On estime que 46 % de la population en Cisjordanie vit sous le seuil de pauvreté, atteignant jusqu'à 80 % dans la bande de Gaza ; le taux de chômage dépasse 25 %.

quarts des propriétaires d'entreprises établies ont estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise (parmi les plus fortes proportions dans les pays du GEM-MOAN).

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population

Compte tenu du climat tendu en Palestine, il n'est pas étonnant qu'un pourcentage relativement élevé des 18–64 ans aient peur de l'échec et le perçoivent comme un obstacle à la création d'entreprise (42 % contre 35 % dans les économies axées sur les ressources³²) (Tableau 47). Ils présentent également un niveau relativement bas de perception qu'ils possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise (56 % par rapport à une moyenne de 66 % dans les économies axées sur les ressources). Bien que l'entrepreneuriat soit considéré comme un bon choix de carrière et que le niveau d'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années soit similaire à ceux de la plupart des autres pays du GEM-MOAN, les Palestiniens sont moins susceptibles que les autres d'être exposés à des histoires fréquentes sur la réussite d'entrepreneurs dans les médias.

Tableau 47. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Palestine

Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevoyait de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	49,9	4
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	55,6	6
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	41,9	6
Connait quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	42,4	4
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	88,0	3
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	52,0	6
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	78,1	6
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,2	6

Les femmes palestiniennes ont une perception légèrement plus favorable du contexte culturel de l'entrepreneuriat que les hommes, mais cela ne se traduit pas par un niveau plus élevé d'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années. Seulement 18 % des femmes, contre 34 % des hommes, ont exprimé cette attente. Le niveau inférieur d'intention est probablement lié à la constatation que les femmes sont moins de deux fois susceptibles que les hommes de considérer qu'elles ont les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise, et ont une plus grande peur de l'échec. Les plus hauts niveaux globaux d'intention se trouvent parmi les 18–24 ans, les adultes ayant reçu un enseignement postsecondaire ou supérieur, ceux du groupe de revenu du ménage du tiers supérieur, ceux qui travaillent à temps partiel, et les étudiants (tous supérieur à 30 %, voir le Chapitre 6).

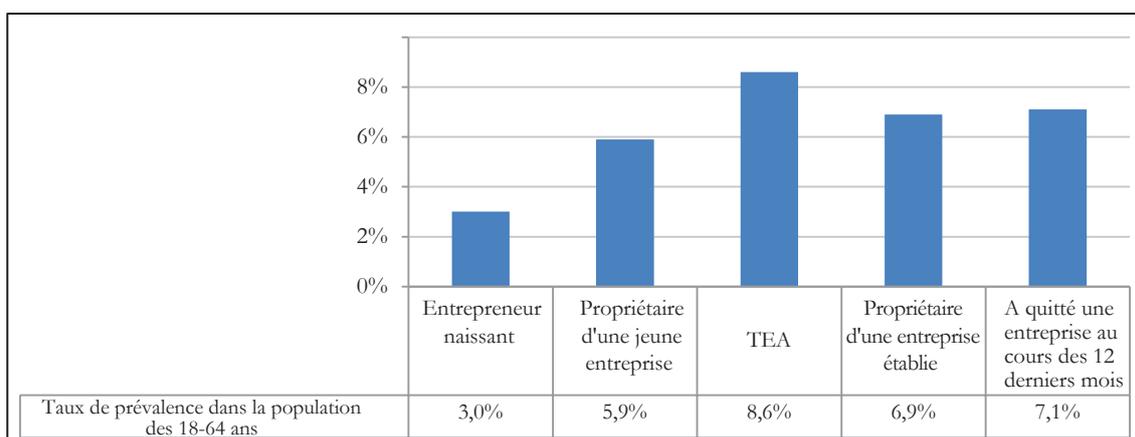
Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

Ces niveaux relativement plus faibles d'attitudes et de perceptions favorables parmi les Palestiniens résultent du plus faible taux d'activité entrepreneuriale naissante parmi les sept pays du GEM-MOAN et d'un taux beaucoup plus faible que la moyenne pour les économies axées sur les ressources (voir Annexe 2). Seuls 9 % des 18–64 ans essayaient activement de créer une nouvelle entreprise en 2009. Combiné au taux de 5,9 % qui possédaient une jeune entreprise de moins de 42 mois (et écartant ceux qui sont impliqués dans une jeune entreprise et participent activement à un nouvel

32 Voir l'Annexe 2 pour des comparaisons GEM globales sur les attitudes et les perceptions entrepreneuriales.

effort de démarrage), le taux de TEA s'élève à 8,6 % (Figure 65). Ce taux est beaucoup plus faible que ce que l'on pourrait attendre d'un pays à son niveau de développement, qui devrait se rapprocher de 20 % (voir la Figure 4 du Chapitre 1). En outre, environ 6,9 % possédaient une entreprise établie depuis plus de 42 mois. Au cours des 12 mois précédant l'enquête GEM 2009, 7,1 % des adultes palestiniens se sont désengagés d'une entreprise qu'ils possédaient.

Figure 65. Les taux d'activité entrepreneuriale en Palestine



La conversion des taux de TEA en estimations du nombre de personnes et d'entreprises révèle ce qui suit:

- Environ 56 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 2,2, essayaient activement de démarrer près de 25 600 nouvelles entreprises en 2009.
- 111 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,8, étaient propriétaires de 61 000 jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 130 000 personnes de 18 à 64 ans possédaient près de 83 000 entreprises établies depuis plus de 42 mois.
- Au cours des 12 derniers mois (précédant l'enquête GEM 2009), près de 136 000 personnes de 18–64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu'elles possédaient. Dans plus de 80 % des cas, l'entreprise elle-même a cessé d'exister, un résultat moins positif que dans les autres pays du GEM-MOAN, à l'exception du Yémen.

Au total, environ 15 % de la population adulte est engagée dans les trois phases de l'activité entrepreneuriale, un niveau similaire à la Jordanie et la Syrie, mais représentant la moitié des niveaux du Maroc et du Liban. La densité des entrepreneurs existants (jeunes et établis), soit 12,7 pour 100 personnes de 18–64 ans, est le troisième taux le plus élevé parmi les sept pays. La densité des entrepreneurs naissants (3 pour 100) est la plus faible. Ce faible niveau d'activité entrepreneuriale naissante est un sujet qui doit être surveillé.

Le taux relativement élevé parmi la population adulte de désengagement d'une entreprise au cours des 12 derniers mois est également une préoccupation. Le nombre de personnes qui ont cessé leur participation dans une entreprise qu'elles possédaient et le nombre de personnes engagées dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce était presque similaire. Il faut noter également que seulement 10 % de ces entrepreneurs en cessation étaient impliqués dans un nouvel effort de démarrage, soit le plus faible pourcentage parmi les sept pays du GEM-MOAN (voir Chapitre 5). Ces statistiques ne sont pas prometteuses pour le développement d'une base plus solide d'entreprises privées et indiquent probablement la difficulté à soutenir une entreprise dans un ensemble de conditions de marché et politiques fortement incertaines et volatiles.

La Palestine présente également la proportion la plus élevée d'activité entrepreneuriale motivée par la nécessité dans les sept pays du GEM-MOAN, soit un taux supérieur à 37 %. Il s'agit, en fait, d'une des proportions les plus élevées parmi les 55 pays du GEM. Cela peut s'expliquer en partie par le taux élevé de chômage en Palestine et l'accès limité aux opportunités professionnelles en raison de la fermeture de la frontière israélienne. D'autre part, cet ensemble de circonstances négatives devrait aboutir à un niveau plus élevé d'activité entrepreneuriale naissante.

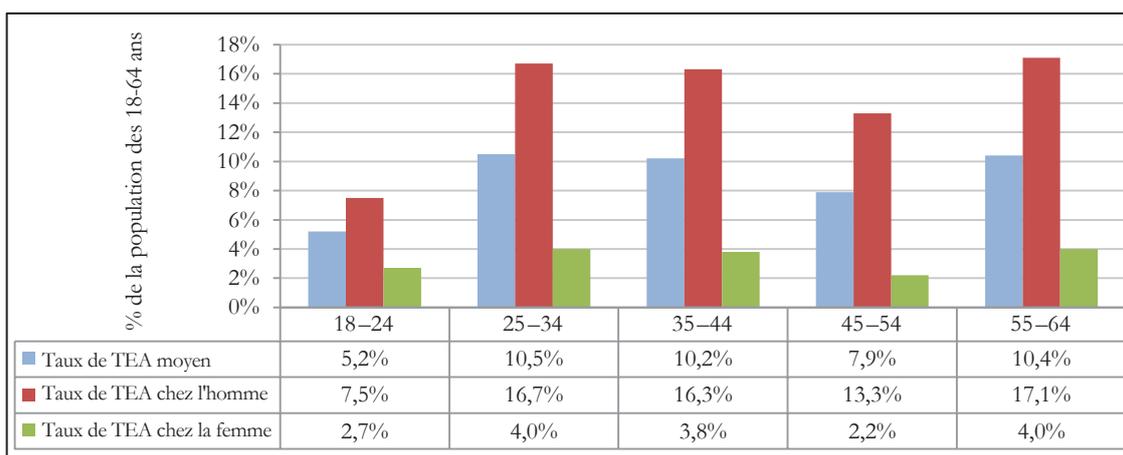
Le tableau 48 résume les taux de TEA pour les données démographiques clés, suivis de points d'analyse brefs.

Tableau 48. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques, en Palestine

Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	3,0	7
Nouveaux propriétaires d'entreprises	5,9	3
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	8,6	6
Propriétaires d'entreprises établies	6,9	4
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	7,2	3
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,2	6
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	13,6	7
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	3,4	6
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	5,3	6
Hommes	8,9	6
Femmes	1,6	7
Nécessité-TEA	3,2	3
Hommes	4,7	4
Femmes	1,6	5
Groupe d'âge		
18-24	5,2	7
25-34	10,5	7
35-44	10,2	6
45-54	7,9	5
55-64	10,4	3
Niveau d'éducation		
Aucun	4,4	7
Niveau secondaire	6,7	7
Diplôme secondaire	8,8	7
Postsecondaire	14,7	5
Niveau universitaire	25,0	1
Groupe de revenu du ménage		
Tiers inférieur	6,0	5
Tiers moyen	7,1	7
Tiers supérieur	10,4	7
Localisation		
Urbaine	7,7	7
Rurale	11,0	5
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	17,7	6
Demandeur d'emploi	6,8	3
Étudiant	4,5	4
Personne retraitée/handicapée	4,5	5
Personne au foyer	1,3	7
Environnement professionnel		
	% d'adultes actifs	
Secteur public	10,0	3
Micro-entreprise privée	7,0	7
Petite entreprise privée	5,1	6
Moyenne entreprise privée	12,5	4
Grande entreprise privée	n.d.	n.d.

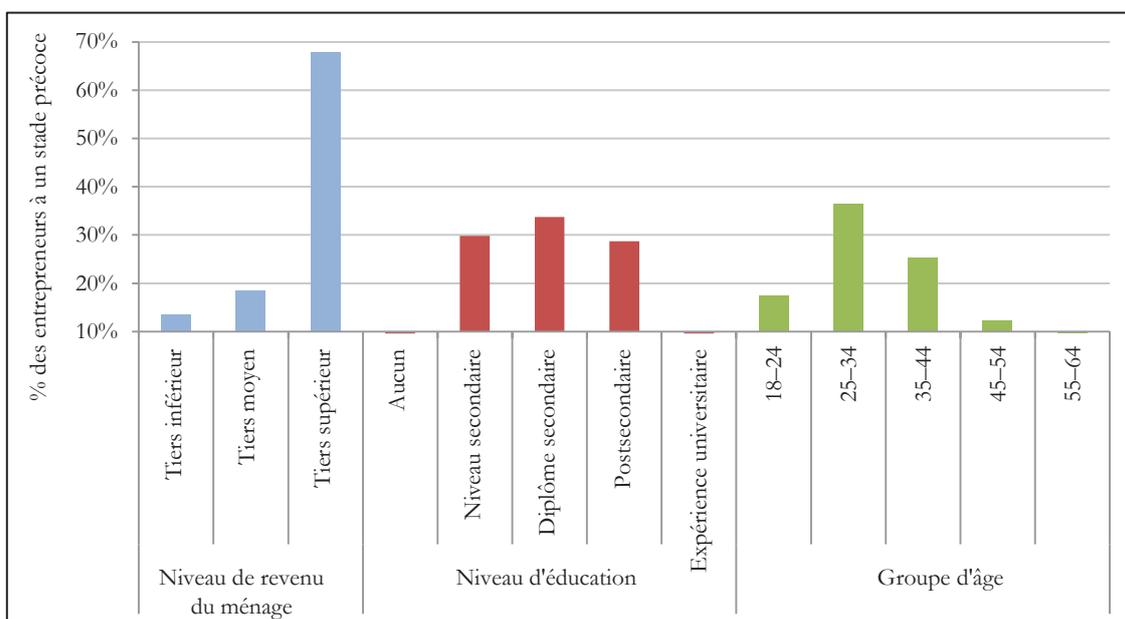
- Le taux de TEA des hommes équivaut à quatre fois celui des femmes (13,6 % contre 3,4 %). C'est le deuxième plus grand écart entre les genres parmi les sept pays du GEM-MOAN, après la Syrie, et l'un des plus élevés parmi l'ensemble des pays du GEM. La part des femmes dans l'activité entrepreneuriale à un stade précoce ne s'élève qu'à 19 %, soit la moitié de la part du Yémen, de l'Algérie et du Maroc, par exemple. Il convient de noter que la Palestine présente le plus faible taux d'activité des femmes (16 %) de tous les pays listés dans les *Indicateurs du développement mondial* (Banque mondiale 2010), ce qui influence probablement le niveau de participation des femmes à l'activité entrepreneuriale.
- Le taux de TEA global est le plus faible chez les adultes du groupe d'âge des 18–24 ans (5,2 %), baisse à environ 8 % dans le groupe d'âge des 45–54 ans, et est par ailleurs constant autour de 10 % (Figure 66). Les taux masculins et féminins suivent essentiellement le même schéma, avec le plus grand écart entre les genres dans le groupe d'âge des 45–54 ans, où les hommes sont six fois plus susceptibles que les femmes de participer à une activité entrepreneuriale à un stade précoce. L'écart est le plus faible dans le groupe des 18–24 ans, où les hommes ne sont que 2,8 fois plus susceptibles que les femmes d'être impliqués.

Figure 66. Le taux de TEA selon le groupe d'âge et le genre



- Conformément à la tendance GEM, les taux de TEA en Palestine augmentent progressivement avec le niveau d'éducation, d'un faible 4,4 % parmi les groupes d'adultes les moins instruits à un maximum de 25 % chez ceux ayant une expérience universitaire. C'est de bon augure pour la Palestine, car environ la moitié de la population adulte a suivi un enseignement secondaire ou supérieur, ce qui en fait l'une des populations les mieux éduquées dans la région MOAN.
- Le taux de TEA augmente aussi avec le revenu annuel du ménage, allant de 6 % dans le groupe de revenu du tiers inférieur à 10,4 % dans le groupe de revenu du tiers supérieur.
- Une fois convertis en parts des entrepreneurs à un stade précoce, ces taux de TEA révèlent que les deux tiers appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur, près des deux tiers ont un diplôme secondaire ou supérieur, et plus de 60 % sont âgés de 25 à 44 ans (et plus de la moitié ont moins de 35 ans) (Figure 67).

Figure 67. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Palestine



Note : Les barres dans chaque catégorie s'échelonnent jusqu'à 100 %.

- Le taux de TEA pour les adultes en milieu rural est plus élevé qu'en milieu urbain (11 % contre 7,7 %).
- Selon le statut professionnel, le taux de TEA est considérablement plus élevé parmi les adultes qui travaillent à temps plein ou partiel (17,7 %) que parmi les autres groupes. Les adultes qui travaillent représentent plus des trois quarts des entrepreneurs à un stade précoce. Il faut également noter que, parmi les entrepreneurs naissants qui travaillent tout en essayant de démarrer une entreprise, 45 % travaillent dans le secteur public. Les niveaux de participation sont très faibles chez les personnes au foyer (taux de TEA de seulement 1,3 %), bien que plus d'un quart des femmes entrepreneurs à un stade précoce soient issues du groupe des personnes au foyer.

Les entreprises TEA en Palestine

Quelques caractéristiques des entreprises à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 49. Pour résumer:

- La Palestine présente la plus grande proportion d'entreprises à un stade précoce dans le secteur des industries extractives (22 %) , suivie de près par le Yémen, et la part la plus faible dans les secteurs relatifs à la consommation (54 %). Il en résulte une répartition des secteurs non conforme à l'économie moyenne axée sur les ressources. Les entreprises des femmes sont beaucoup plus susceptibles que celles des hommes d'opérer dans le secteur des industries extractives, et moins susceptibles d'opérer dans les secteurs de la transformation et des services aux entreprises.
- À l'instar du Maroc, plus de la moitié des entreprises à un stade précoce en Palestine ne créent pas d'emplois, sauf pour leurs propriétaires. Quarante-trois pour cent ont entre un et cinq emplois, et moins de 5 % ont six emplois voire plus. Au cours des cinq prochaines années, les entrepreneurs prévoient de plus que doubler le nombre d'emplois, mais il resterait encore 40 % d'entreprises sans employés. Bien que 18 % prévoient d'avoir six emplois ou plus, c'est la proportion la plus faible parmi les sept pays du GEM-MOAN, indiquant des aspirations de croissance plus limitées.

- Près des deux tiers des entreprises à un stade précoce se trouvent sur des marchés où de nombreuses entreprises offrent des produits ou services similaires. Plus des trois quarts de leurs clients ne tiendraient pas compte de leurs offres nouvelles ou inconnues, ce qui indique un faible niveau d'innovation par rapport aux entreprises dans la plupart des autres pays du GEM-MOAN. Toutefois, les entreprises à un stade précoce sont un peu plus innovantes que les entreprises palestiniennes établies.
- Moins de la moitié des entreprises en démarrage utilisent des technologies ou des procédures disponibles depuis plus de cinq ans, et plus d'un tiers utilisent les technologies les plus récentes disponibles depuis moins d'un an, soit l'un des niveaux les plus élevés parmi les sept pays du GEM-MOAN.
- Plus de 90 % ne prévoient pas d'avoir de clients extérieurs à leur pays, de loin la plus forte proportion d'entreprises uniquement nationales à un stade précoce parmi les pays du GEM-MOAN. Moins de 3 % prévoient d'avoir plus de 25 % de clients internationaux, ce qui reflète probablement les difficultés à accéder aux marchés extérieurs signalées dans l'introduction du profil de ce pays.

Tableau 49. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Palestine

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Secteur de la distribution		
Extraction	21,8	1
Transformation	18,7	4
Services aux entreprises	5,5	5
Consommation	53,9	7
Emplois actuels		
Aucun	52,5	2
1-5 emplois	42,8	5
6-19 emplois	3,9	6
+20 emplois	0,8	5
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	40,1	1
1-5 emplois	42,5	5
6-19 emplois	13,1	7
+20 emplois	4,3	7
Autres entreprises offrant des produits/services similaires		
Beaucoup	64,2	3
Peu	26,8	5
Aucune	9,0	5
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	77,9	2
Quelques-uns	17,9	6
Tous	4,2	7
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	45,1	6
Technologie de 1-5 ans	22,0	3
Technologie de pointe (de moins d'un an)	32,8	2
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	90,8	1
1-25 %	6,5	7
26-75 %	2,2	6
76-100 %	0,5	6

Les exigences en capital de démarrage

Le capital de démarrage médian nécessaire pour un entrepreneur palestinien naissant représente l'équivalent de 9 943 US\$. Un peu plus de la moitié prévoient d'avoir besoin de moins de 10 000 US\$, et près de 90 % moins de 50 000 US\$ (Tableau 50). Près de 70 % des entrepreneurs naissants investiront personnellement moins de 10 000 US\$ dans l'entreprise, laissant de toute évidence un déficit de financement. La moitié des entrepreneurs environ financeront l'ensemble de leurs besoins personnellement, et les autres ont reçu ou s'attendent à recevoir un financement provenant de sources externes.

Tableau 50. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Palestine

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	41,4 %	53,6 %
5 000–9 999 \$	10,0 %	17,7 %
<i>Sous-total</i>	<i>51,4 %</i>	<i>71,3 %</i>
10 000–19 999 \$	12,9 %	17,7 %
20 000–49 999 \$	21,8 %	7,2 %
50 000–100 000 \$	4,2 %	-
> 100 000 \$	9,7 %	3,8 %
<i>Montant médian</i>	<i>9 943 US\$</i>	<i>4 971 US\$</i>

Les entrepreneurs naissants en Palestine sont plus susceptibles de recevoir un financement des membres de leur famille immédiate (66 %) que les entrepreneurs naissants dans les autres pays du GEM-MOAN à l'exception du Yémen, et sont beaucoup moins susceptibles de recevoir un financement d'un collègue de travail ou d'une société de capital-risque (voir le Tableau 10 du Chapitre 4). Cependant, plus d'un quart prévoient de recevoir un financement d'un prestataire de microfinance (Tableau 51), ce qui est similaire aux niveaux du Maroc et de la Syrie. Relativement peu prévoient de recevoir un financement d'un programme gouvernemental.

Tableau 51. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, en Palestine

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	65,8	Banque	13,2
Prestataire de microfinance	26,3	Autre parent	13,2
Ami ou voisin	21,1	Programme gouvernemental	7,9
Collègue de travail	13,2	Société de capital risque	2,6

Le taux de prévalence des investisseurs privés parmi les 18–64 ans en Palestine est de 1,5 %. Plus de 2 % d'hommes et moins de 1 % de femmes ont investi dans la nouvelle entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années. Le taux de prévalence est nettement inférieur à la moyenne de 2,8 % pour les sept pays du GEM-MOAN et à la moyenne de 3,9 % pour tous les pays du GEM. Les taux les plus élevés se trouvent parmi les adultes du groupe d'âge des 45–54 ans (2,1 %), le groupe de revenu du ménage du tiers supérieur (1,9 %), et ceux ayant une expérience universitaire (8,3 %). Les montants investis sont faibles. En effet, 70 % d'entre eux ont investi à hauteur de 7 500 US\$ au cours des trois dernières années, même si la moyenne était d'environ 8 600 US\$ par an (Tableau 52). Collectivement, ces montants d'investissement représentent environ 2,1 5% du PIB, ce qui est une somme significative.

Tableau 52. Les investissements privés au cours des trois dernières années selon la taille, en Palestine

US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)	US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)
Moins de 2 000 \$	23,7	7 500–24 999 \$	16,2
2 001–7 500 \$	46,5	25 000–50 000 \$	10,2
<i>Sous-total</i>	<i>70,1</i>	Plus de 50 000 \$	3,5
		<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<i>Montant de l'investissement moyen au cours des trois dernières années (US\$)</i>		25 175 \$	
<i>Montant de l'investissement médian au cours des trois dernières années (US\$)</i>		2 983 \$	

Plus de la moitié des investisseurs privés ont apporté un financement à des membres de leur famille proche, une proportion plus élevée qu'habituellement dans les six autres pays du GEM-MOAN. Quarante pour cent d'entre eux ne s'attendent pas à un retour sur leur investissement, c'est ce que l'on appelle un investissement en « love money ».

Les sources de conseils et de formation à la création

Les principales sources de conseils utilisées par les entrepreneurs palestiniens en phase de démarrage sont les parents (53 %), d'autres proches ou membres de la famille (62 %), et des amis (59 %). Ils font une très faible utilisation des autres sources possibles, notamment les services d'experts professionnels. Très peu reçoivent des conseils d'avocats, de comptables, de services de conseils aux entreprises, ou de services de développement des entreprises fournis par les ONG ou les associations commerciales, bien que 25 % sollicitent un mentor et 15 à 18 % des fournisseurs ou des clients pour obtenir des conseils.

Seulement 4,1 % de la population adulte a reçu une formation sur la manière de démarrer une entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée. C'est le second taux le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN après le Yémen. Environ 14 % a reçu une formation après la scolarité officielle, soit le deuxième taux le plus élevé après le Liban. L'incidence de la formation à la création parmi les entrepreneurs à un stade précoce est considérablement plus élevée (11,1 % à l'école primaire, au collège ou au lycée, et 29,8 % après avoir terminé leur scolarité officielle), ce qui suggère que l'exposition à une telle formation se traduit par une plus forte propension à devenir entrepreneur. Les sources les plus répandues de formation informelle pour les entrepreneurs à un stade précoce sont l'enseignement supérieur (7 %), un employeur actuel ou passé (6,7 %), une association commerciale (4,2 %), un organisme gouvernemental (3,2 %), ou l'auto-apprentissage par la lecture de livres, en observant d'autres personnes dans les affaires ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (12,4 %).

Les implications politiques

Ces résultats GEM signalent un certain nombre d'implications politiques spécifiques. Tout d'abord, la Palestine présente le plus faible taux d'activité entrepreneuriale naissante parmi les sept pays du GEM-MOAN, ce qui est beaucoup plus faible que ce que l'on pourrait attendre d'un pays à son niveau de développement. Combiné avec le taux relativement élevé de cessation d'activité, des actions devraient être prises pour élever le niveau d'entrée dans le processus de création de nouvelles entreprises. L'un des défis est la limitation des opportunités entrepreneuriales en Palestine pour des raisons liées à l'environnement politique et aux taux élevés de chômage et de pauvreté qui affectent la stabilité des marchés et le niveau de revenu disponible pour la consommation. Les données GEM s'ajoutent aux indications économiques des effets négatifs de l'occupation israélienne et de la politique protectionniste.

Deuxièmement, l'écart entre les genres très important entre la participation des hommes et celle des femmes dans l'activité entrepreneuriale nécessite une attention. Les décideurs devraient examiner la mise en oeuvre de mesures visant d'une part, à promouvoir l'entrepreneuriat chez les femmes, et d'autre part, à traiter le faible niveau de confiance que les femmes ont dans leurs capacités à démarrer une entreprise et leur plus grande peur de l'échec par des programmes de sensibilisation, de formation et de mentorat. La nécessité d'aborder leur faible niveau global de participation à la population active est

liée à ce problème, et cela aurait probablement des retombées sur le niveau d'activité entrepreneuriale des femmes et contribuerait au processus de développement dans son ensemble.

Troisièmement, le taux d'activité entrepreneuriale à un stade précoce chez les 18–24 ans est faible en comparaison avec les autres pays du GEM-MOAN, pourtant 30 % d'entre eux déclarent prévoir de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années. Les décideurs politiques sont encouragés à promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes afin de soutenir une nouvelle génération de futurs entrepreneurs. Les conclusions du GEM soutiennent les recommandations de l'Institut de recherche sur la politique économique palestinienne (MAS) visant à adopter des politiques pour favoriser les compétences entrepreneuriales à travers le système éducatif, introduire des programmes visant à encourager les banques à financer les projets entrepreneuriaux des jeunes, et adopter une nouvelle loi qui offrirait des incitations aux jeunes entrepreneurs et s'attaquerait à certains obstacles auxquels ils font face (MAS 2007).

Enfin, l'utilisation faite par les entrepreneurs à un stade précoce des conseils professionnels d'experts et de l'aide au développement entrepreneurial a une très faible incidence. Les raisons pourraient être la disponibilité insuffisante de ces services, le manque de prise de conscience de leur existence ou la faible valeur perçue par les entrepreneurs. Étant donné le faible niveau d'innovation et la modestie générale des entreprises palestiniennes à un stade précoce, cette question mérite d'être examinée. Les résultats GEM soutiennent les recommandations du MAS visant à mettre en place des centres d'appui technique au niveau national, avec des succursales dans toutes les provinces, les petites villes et villages, afin de fournir une aide au développement entrepreneurial et des conseils aux micros et petites entreprises à tous les stades de leur développement, depuis leur création à leur entrée sur le marché à leur survie à un stade précoce (Hamid et al. 2009). L'accent mis sur l'accès en milieu rural est important, à la lumière des taux plus élevés d'activité entrepreneuriale chez les adultes vivant dans les zones rurales.

*L'activité entrepreneuriale en Syrie*³³

Introduction

La République arabe syrienne est un pays à revenu moyen, avec une population d'environ 22 millions d'habitants, et un PIB par habitant (PPA) de 4 500 US\$ en 2009 (base de données du FMI). Avant 2000, le pays était géré en vertu d'un système d'économie planifiée. Le pays est un nouveau venu par rapport à la notion du secteur privé comme moteur de l'économie. Il n'est pas bien intégré dans l'économie mondiale, avec de très faibles niveaux d'investissement étranger direct. Le pétrole représente 22 % du PIB, environ 25 % des recettes publiques, et 20 % des exportations. Prévoyant de devenir un importateur net de pétrole d'ici 2011, la diversification économique est un besoin urgent.

Le gouvernement a initié des réformes économiques agressives en 2000. Le 10^{ème} plan quinquennal 2006–2010 engage la Syrie à devenir une « économie sociale de marché », combinant la stabilité de la protection sociale avec le dynamisme d'une économie de marché libre. Au cours des cinq dernières années, l'environnement macroéconomique a eu de relativement bons résultats en termes de forte croissance du PIB, d'inflation modérée (sauf en 2008), d'un faible taux de chômage par rapport à la région, et d'une dette publique et un déficit budgétaire gérables. Au niveau micro, de nombreuses nouvelles mesures ont été prises pour améliorer le climat des investissements, réduire les formalités administratives, et ouvrir l'économie à davantage d'initiatives du secteur privé. Néanmoins, l'économie de la Syrie rencontre encore de nombreuses contraintes portant sur l'environnement entrepreneurial, comme en témoigne l'enquête *Doing Business 2010* de la Banque mondiale, où le pays s'est classé à la 143^{ème} position sur 183 pays (le dernier des sept pays du GEM-MOAN).

33 Les données GEM en Syrie ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Des entretiens en face-à-face ont été réalisés auprès de 2 002 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

La crise financière et le ralentissement économique mondial ont été ressentis par les entrepreneurs syriens de différentes manières. Lors de l'enquête durant l'été 2009, près de la moitié d'entre eux ont perçu moins d'opportunités pour leurs entreprises que l'année précédente, tandis que 40 % ont perçu une situation similaire. Plus de la moitié des entrepreneurs établis et 42 % des entrepreneurs à un stade précoce ont estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise qu'un an auparavant. D'autre part, plus de 70 % des entrepreneurs à un stade précoce ont estimé qu'il était moins difficile de développer une entreprise, alors que ce point de vue ne s'applique qu'à seulement 38 % des propriétaires d'entreprises établies.

Un axe politique portant sur le développement des petites et moyennes entreprises est très récent. Les statistiques sur le secteur des PME sont très limitées, mais on estime que moins de 1 % de l'ensemble des entreprises ont plus de 50 salariés (Syrian Enterprise and Business Centre, SEBC 2007). Le paysage institutionnel pour les PME est relativement faible. Seules quelques organisations encouragent l'entrepreneuriat et le développement des PME, notamment le SEBC, l'Association des jeunes entrepreneurs syriens et quelques organisations non-gouvernementales, telles que l'Institution syrienne pour le développement, et les programmes SHABAB et BIDAYA. Le Ministère de l'Économie et du Commerce a rédigé la première stratégie jordanienne des PME en 2009, intégrant l'accent sur l'amélioration de la culture entrepreneuriale et un système de soutien pour le renforcement du secteur des PME (MoET 2009). Il n'existe en Syrie que quelques établissements de microfinance, et les systèmes de garanties de crédit sont à un stade précoce de développement.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population

Les attitudes et les perceptions à l'égard de l'entrepreneuriat sont mitigées, mais globalement favorables (Tableau 53). Plus de la moitié des adultes syriens entrevoient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois, le deuxième taux le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN et un taux supérieur à la moyenne pour les économies axées sur les ressources. La peur de l'échec comme inhibiteur de la création d'entreprise est la plus faible de l'ensemble des pays du GEM-MOAN et sensiblement inférieure à la moyenne pour les économies axées sur les ressources (35 %). Les Syriens ont également un score très favorable au niveau de la perception de l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, et du statut et du niveau de considération élevés des entrepreneurs au niveau national. La plus faible perception culturelle concerne la couverture médiatique des histoires portant sur les succès de nouvelles entreprises, où seulement 55 % de la population déclare voir souvent de telles histoires, un taux beaucoup plus faible que la moyenne pour les économies axées sur les ressources (66 %). La Syrie se démarque parmi les sept pays du GEM-MOAN en ayant le plus haut niveau d'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années, avec plus de la moitié de la population adulte prévoyant de le faire. Ce taux élevé pourrait indiquer un intérêt refoulé pour l'activité entrepreneuriale prêt à répondre aux signaux politiques d'une économie plus ouverte.

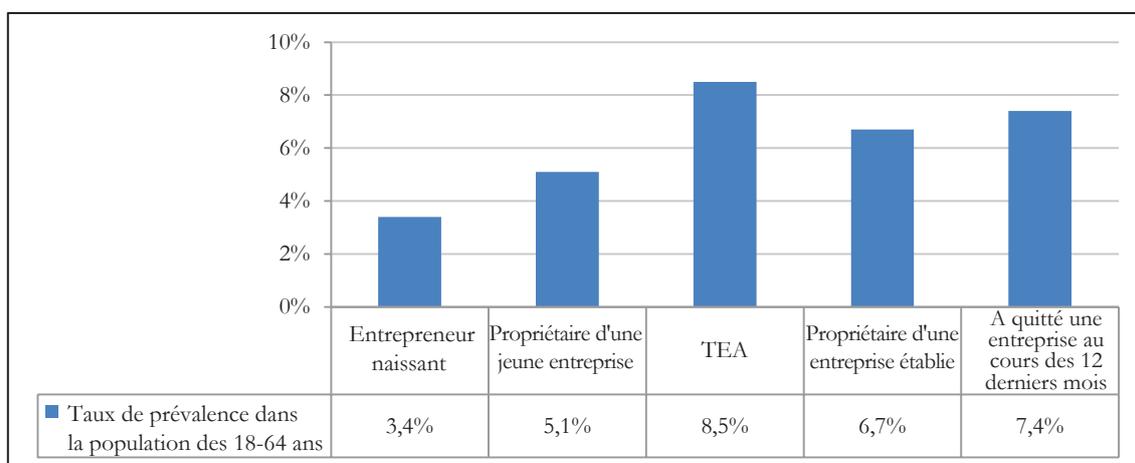
Tableau 53. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Syrie

Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	54,2	2
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	61,8	4
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	20,3	1
Connaît quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	30,9	7
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	88,8	2
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	55,2	5
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	89,5	2
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	56,0	1

Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

En dépit de taux élevés d'intention future, la Syrie présente le plus faible taux de TEA parmi les sept pays du GEM-MOAN (8,5 %). Un peu plus de 3 % de la population des 18–64 ans essayait activement de démarrer une nouvelle entreprise en 2009, et environ 5 % étaient propriétaires d'une jeune entreprise (moins de 42 mois) (Figure 68). Ce taux de TEA est inférieur à ce que l'on pourrait attendre d'un pays à son niveau de développement, qui devrait se rapprocher du double de ce taux (voir la Figure 4 du Chapitre 1). Près de 7 % des adultes syriens étaient propriétaires d'une entreprise établie depuis plus de 42 mois. Cela signifie qu'environ 15 % de la population adulte est engagée dans l'une des trois phases de l'activité entrepreneuriale, soit environ la moitié du niveau du Maroc et du Liban, et 60 % du niveau de l'Algérie, mais aligné sur les niveaux de la Jordanie et de la Palestine.

Figure 68. Les taux d'activité entrepreneuriale en Syrie



La conversion des taux de TEA en estimations du nombre de personnes et d'entreprises révèle ce qui suit:

- Environ 388 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 2,35, essayaient activement de démarrer près de 165 000 nouvelles entreprises en 2009.
- Environ 584 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,9, étaient propriétaires de près de 304 000 jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 767 000 personnes de 18–64 ans possédaient 412 000 entreprises établies depuis plus de 42 mois.
- Au cours des 12 derniers mois (avant l'enquête GEM de 2009), environ 845 000 personnes de 18–64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu'elles possédaient. Environ 13 % d'entre elles sont rentrées à nouveau dans le processus entrepreneurial et étaient impliquées dans un nouvel effort de démarrage en 2009.

La densité des entrepreneurs actuels (jeunes et établis), soit 11,8 pour 100 personnes de 18–64 ans, est le quatrième taux le plus élevé des sept pays. Toutefois, la densité des entrepreneurs naissants (3,4 pour 100) est le second taux le plus faible, proche de la Palestine. Environ 55 % des entrepreneurs syriens naissants ont essayé de créer une entreprise pendant six mois maximum, et plus des trois quarts pendant moins d'un an.

Le tableau 54 donne un aperçu sommaire des taux de TEA en fonction des données démographiques clés de la population. Une discussion des résultats s'ensuit.

Tableau 54. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Syrie

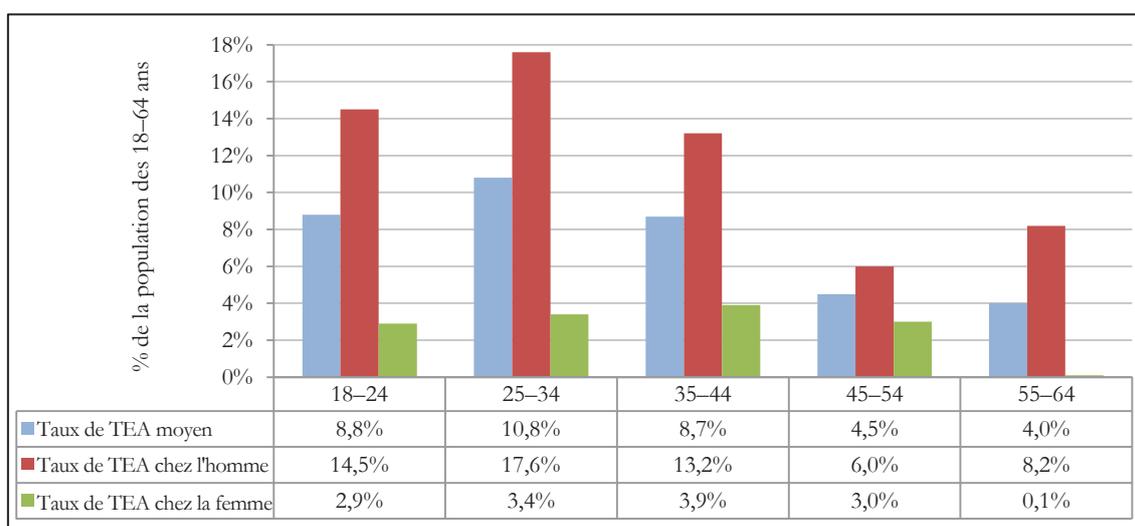
Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	3,4	6
Nouveaux propriétaires d'entreprises	5,1	5
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	8,5	7
Propriétaires d'entreprises établies	6,7	3
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	7,4	2
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	56,0	1
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	13,6	6
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	3,1	7
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	5,1	7
Hommes	8,1	7
Femmes	2,0	6
Nécessité-TEA	3,1	7
Hommes	5,1	3
Femmes	1,1	7
Groupe d'âge		
18-24	8,8	5
25-34	10,8	6
35-44	8,7	7
45-54	4,5	7
55-64	4,0	6
Niveau d'éducation		
Aucun	5,9	6
Niveau secondaire	7,4	6
Diplôme secondaire	10,7	6
Postsecondaire	11,1	6
Niveau universitaire	12,0	5
Groupe de revenu du ménage		
Tiers inférieur	4,1	6
Tiers moyen	9,8	6
Tiers supérieur	12,0	6
Localisation		
Urbaine	8,8	6
Rurale	8,1	7
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	13,2	7
Demandeur d'emploi	7,1	5
Étudiant	5,9	5
Personne retraitée/handicapée	n.d.	n.d.
Personne au foyer	1,5	6
Environnement professionnel		
	% d'adultes actifs	
Secteur public	7,4	5
Micro-entreprise privée	7,7	6
Petite entreprise privée	3,5	7
Moyenne entreprise privée	6,5	7
Grande entreprise privée	7,4	6

- Le taux de TEA pour les hommes syriens équivaut à 4,4 fois celui des femmes syriennes (13,6 % contre 3,1 %). C'est le plus grand écart entre les genres dans les taux de TEA des sept pays du GEM-MOAN. La part des femmes dans l'activité entrepreneuriale s'élève à seulement 18 %. Toutefois, cela reflète les différences de genres dans les taux de participation à la population active dans le pays : 78 % pour les hommes et 21 % pour les femmes (Banque mondiale 2010). Il semblerait que les femmes puissent être de plus en plus intéressées par

l'entrepreneuriat, comme le démontre un niveau plus élevé de participation à une activité naissante (1,8 % des femmes adultes) qu'à l'activité en tant que propriétaire d'entreprise établie (1,3 % des femmes adultes).

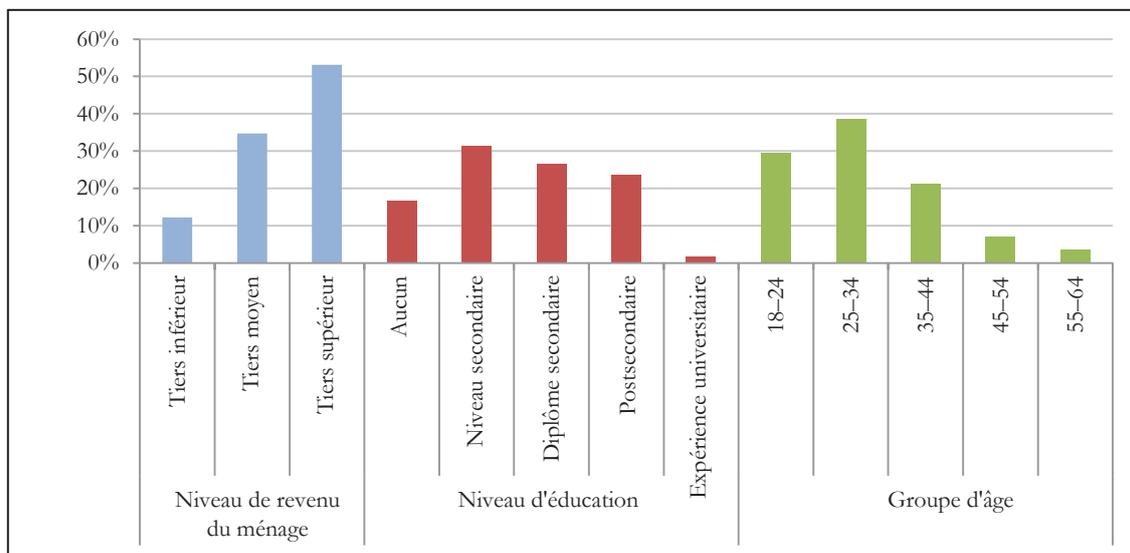
- Les adultes du groupe d'âge des 25–34 ans présentent le taux de TEA le plus élevé (10,8 %), mais seulement légèrement plus élevé que dans les groupes de 18–24 et 35–44 ans (Figure 69). Les taux de TEA féminins ne varient pas beaucoup entre les groupes d'âge (entre 3 et 4 %), à l'exception d'un taux considérablement plus faible pour le groupe le plus âgé. Les taux de TEA masculins varient beaucoup plus, culminant dans le groupe d'âge des 25–34 ans et diminuant avec l'âge, sauf une petite augmentation dans le groupe d'âge des 55–64 ans. Les hommes sont cinq fois plus susceptibles que les femmes d'être engagés dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce dans les groupes d'âge de 18–24 et 25–35 ans, mais seulement deux fois plus susceptibles que les 45–54 ans.

Figure 69. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le groupe d'âge et le genre, en Syrie



- Les taux de TEA augmentent progressivement avec le niveau d'éducation, mais ne sont pas significativement différents chez les adultes avec un diplôme secondaire ou supérieur.
- Conformément à la tendance GEM globale, les taux de TEA en Syrie augmentent également avec le niveau de revenu du ménage, de 4,1 % dans le groupe de revenu du tiers inférieur à 12 % dans le groupe de revenu du tiers supérieur. Cette tendance vaut pour les hommes, mais pour les femmes, le taux de TEA est le plus élevé dans le groupe de revenu du tiers moyen.
- Une fois convertis en parts réelles des entrepreneurs à un stade précoce, les taux de TEA selon l'âge, les niveaux d'éducation, et les groupes de revenu révèlent que plus de la moitié appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur, plus de la moitié ont un diplôme secondaire ou ont suivi un enseignement supérieur, et les deux tiers ont moins de 35 ans (Figure 70).

Figure 70. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, en Syrie



Note : Les barres dans chaque catégorie s'échelonnent jusqu'à 100 %.

- Le taux de TEA pour les adultes en milieu urbain est légèrement supérieur à celui des adultes en milieu rural (8,8 % contre 8,1 %), mais la différence n'est pas significative. Cependant, les femmes urbaines sont plus susceptibles d'être impliquées dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les femmes rurales (taux de TEA des femmes urbaines de 4,2 % contre 1,8 % pour les femmes rurales).
- Le taux de TEA le plus élevé selon le statut professionnel se trouve chez les adultes qui travaillent à temps plein ou partiel (11 %), suivis par les personnes qui recherchent un emploi et les étudiants (environ 6 %). Pour les personnes au foyer, ce taux n'est que de 1,5 %, soit la moitié du taux global de prévalence des femmes. Parmi les entrepreneurs en phase de démarrage qui travaillent, ceux qui travaillent dans des entreprises privées de moins de 10 salariés ont un taux de prévalence plus élevé que ceux des autres environnements professionnels, mais pas significativement plus élevé que les salariés du secteur public ou ceux qui travaillent dans de grandes entreprises privées. Il est intéressant de noter toutefois que la moitié des entrepreneurs naissants qui travaillent tout en essayant de démarrer une entreprise sont salariés du secteur public et 30 % travaillent dans des micro-entreprises privées.
- Environ 63 % des entrepreneurs syriens en phase de démarrage sont motivés par l'opportunité et 37 % par la nécessité. Cela donne à la Syrie l'une des plus fortes proportions de motivation de nécessité des sept pays du GEM-MOAN, à côté de la Palestine.

Les entreprises TEA en Syrie³⁴

Quelques caractéristiques des entreprises à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 55. Voici ce qu'il en ressort:

- La majorité des entreprises à un stade précoce opèrent dans des secteurs relatifs à la consommation (64 %). La tendance générale est très semblable à celle des économies axées sur les ressources.

³⁴ Les données GEM au Yémen ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Des entretiens en face-à-face ont été réalisés auprès de 2 065 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien.

- Environ les deux tiers créent des emplois, autres que ceux des propriétaires, dont la moitié dans la catégorie 1–5 emplois. Environ 14 % créent plus de six emplois, un taux parmi les plus élevés dans les sept pays du GEM-MOAN. Au cours des cinq prochaines années, les entrepreneurs en phase de démarrage prévoient de multiplier le nombre moyen de leurs salariés par deux tiers.
- La Syrie présente le plus fort pourcentage d'entrepreneurs à un stade précoce qui ont déclaré être sur des marchés sans autres entreprises offrant des produits ou services similaires (20 %), ce qui indique leur perception du niveau d'innovation de leurs entreprises. Environ la moitié pénètrent sur des marchés avec beaucoup de concurrence, mais c'est le pourcentage le plus faible rapporté par les entrepreneurs en phase de démarrage parmi les sept pays du GEM-MOAN, et beaucoup plus faible que les 74 % rapportés par les propriétaires d'entreprises établies. Environ 23 % des Syriens croient que tous leurs clients tiendront compte d'un produit ou service nouveau ou inconnu, un autre signe d'innovation, bien que la majorité (environ 57 %) estiment qu'aucun de leurs clients n'en tiendront compte.
- Environ 70 % utilisent des technologies ou des procédures disponibles depuis plus de cinq ans, soit le plus haut niveau signalé dans les sept pays du GEM-MOAN, mais un niveau proche de ceux du Maroc et du Liban. La Syrie se retrouve au dernier rang pour la proportion d'entreprises à un stade précoce utilisant les dernières technologies disponibles (5,4 %).
- Près des deux tiers des entrepreneurs syriens en phase de démarrage ne prévoient pas d'avoir des clients extérieurs à leur pays. Cependant, 4,7 % s'attendent à ce que de tels clients représentent plus de 75 % de leur base, soit la plus forte proportion parmi les sept pays du GEM-MOAN.

Tableau 55. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Syrie

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Répartition des secteurs		
Extraction	8,3	3
Transformation	18,2	5
Services aux entreprises	9,7	4
Consommation	63,8	4
Emplois actuels		
Aucun	32,9	3
1–5 emplois	53,0	4
6–19 emplois	11,1	3
+20 emplois	3,0	3
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	20,9	3
1–5 emplois	53,7	4
6–19 emplois	19,3	2
+20 emplois	6,1	3
Autres entreprises offrant des produits/services similaires		
Beaucoup	50,1	7
Peu	29,2	4
Aucune	20,1	1
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	56,6	4
Quelques-uns	20,3	5
Tous	23,1	2
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	69,9	1
Technologie de 1–5 ans	24,7	2
Technologie de pointe (de moins d'un an)	5,4	7
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	63,9	4
1–25 %	18,0	5
26–75 %	13,4	3
76–100 %	4,7	2

Les exigences en capital de démarrage

Un montant inférieur à 10 000 US\$ est suffisant pour commencer pour seulement un quart des nouvelles entreprises en Syrie environ (Tableau 56). Le capital de démarrage médian nécessaire représente l'équivalent d'environ 21 400 US\$, faisant des entreprises syriennes en démarrage les secondes plus importantes parmi les sept pays du GEM-MOAN (après le Liban). Plus de 40 % des entrepreneurs naissants investiront personnellement moins de 10 000 US\$, mais là encore, les Syriens se distinguent par le pourcentage élevé (15,8 %) qui investiront plus de 100 000 US\$ de fonds personnels dans leurs entreprises. Environ 34 % couvriront l'ensemble de leurs besoins de démarrage sans avoir à accéder à un financement externe.

Tableau 56. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, en Syrie

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	14,9 %	27,3 %
5 000–9 999 \$	9,7 %	15,4 %
<i>Sous-total</i>	<i>24,6 %</i>	<i>42,7 %</i>
10 000–19 999 \$	16,0 %	16,7 %
20 000–49 999 \$	32,1 %	18,5 %
50 000–100 000 \$	9,8 %	6,3 %
> 100 000 \$	17,5 %	15,8 %
<i>Montant médian</i>	<i>21 406 US\$</i>	<i>10 703 US\$</i>

La moitié des entrepreneurs naissants qui ont reçu ou prévoient de recevoir un financement externe l'obtiendront de membres de leur famille immédiate (Tableau 57). Plus de 42 % solliciteront un collègue de travail, moins de 25 % utiliseront un prestataire de microfinance, et 16 à 17 % auront recours aux banques ou à un programme gouvernemental. La Syrie se démarque (aux côtés de la Jordanie) avec plus de 20 % des entrepreneurs naissants attendant de l'argent d'une société de capital-risque.

Tableau 57. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, en Syrie

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	50,1	Ami ou voisin	21,6
Collègue de travail	41,7	Banque	17,7
Prestataire de microfinance	26,4	Programme gouvernemental	16,0
Société de capital risque	23,3	Autre parent	13,3

La Syrie, avec l'Algérie, surpasse le reste des pays du GEM-MOAN au niveau du taux de prévalence des investisseurs privés dans le pays. Au cours des trois dernières années, 5,6 % des syriens de 18–64 ans ont financé l'entreprise de quelqu'un d'autre (6,1 % d'hommes et 5,1 % de femmes). Il s'agit du second taux de prévalence le plus élevé parmi les sept pays du GEM-MOAN et le double du taux moyen de 2,8 %. Les montants des investisseurs individuels sont relativement faibles, avec plus des trois quarts investissant moins de 7 500 US\$ au cours des trois dernières années (Tableau 58). Avec un investissement annuel moyen légèrement supérieur à 11 500 US\$, le total représente environ l'équivalent de 5 % du PIB de la Syrie, soit le troisième niveau le plus élevé des 55 pays du GEM.

Tableau 58. Les investissements privés au cours des trois dernières années, en Syrie

US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)	US\$ (PPA)	Pourcentage des investisseurs privés (%)
Moins de 2 000 \$	27,7	7 500–24 999 \$	19,2
2 001–7 500 \$	46,5	25 000–50 000 \$	3,1
<i>Sous-total</i>	<i>74,2</i>	Plus de 50 000 \$	3,5
		<i>Total</i>	<i>100,0</i>
<i>Montant de l'investissement moyen au cours des trois dernières années (US\$)</i>		<i>11 554 \$</i>	
<i>Montant de l'investissement médian au cours des trois dernières années (US\$)</i>		<i>3 210 \$</i>	

Le taux le plus élevé de prévalence des investisseurs privés se trouve parmi les adultes de 18–34 ans, le groupe de revenu du ménage du tiers supérieur, et le groupe ayant une expérience universitaire. Toutefois, en termes de part des investisseurs privés actuels, la plus grande proportion selon le groupe d'âge se trouve parmi les adultes entre 25 et 34 ans (32 %), selon le niveau d'éducation chez ceux ayant un diplôme secondaire (40 %), et selon le groupe de revenu parmi ceux du tiers supérieur (52 %).

Les sources de conseils et de formation à la création

Les entrepreneurs syriens à un stade précoce présentent un profil différent de comportement par rapport aux autres entrepreneurs du GEM-MOAN en ce qui concerne les réseaux dont ils reçoivent des conseils. Les sources de conseils les plus fréquemment utilisées restent la famille et les amis, mais les Syriens sont beaucoup plus susceptibles de solliciter les conseils de collègues, d'autres personnes ayant une expérience de la création d'une entreprise et de mentors, de représentants du marché (clients, fournisseurs, concurrents, et entreprises partenaires), et d'avocats et de comptables. 6 % voire moins ont recours à des services publics de conseils aux entreprises, des services de développement des entreprises délivrés par des ONG, des associations commerciales ou des prestataires de microfinance.

Seulement 3,5 % de la population adulte syrienne a déjà reçu une formation sur la manière de démarrer une entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée (le troisième taux le plus faible dans les pays du GEM-MOAN), et seulement 5,6 % après la scolarité officielle (le deuxième taux le plus faible). L'incidence de la formation à la création parmi les entrepreneurs à un stade précoce est légèrement plus élevée (9 % dans l'enseignement primaire ou secondaire, soit le troisième taux le plus élevé parmi les pays du GEM-MOAN, et 14 % après avoir terminé leur scolarité officielle). Moins de 2 % ont reçu une formation informelle sur la manière de démarrer une entreprise d'un institut d'enseignement supérieur ou d'une université, 2,5 % d'une association commerciale, 4,3 % d'un organisme gouvernemental, et 10,6 % d'un employeur passé ou actuel. Toutefois, la source la plus fréquente de formation informelle est l'auto-apprentissage, en lisant des livres, en observant d'autres personnes dans les affaires ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre (17 %).

Les implications politiques

La Syrie est sur le point de libérer l'esprit entrepreneurial au sein de sa population. Bien que la prévalence des entrepreneurs naissants dans la population adulte soit faible pour un pays à son niveau de développement, et que la densité des entrepreneurs existants pour 100 personnes de 18–64 ans soit également faible, plus de la moitié de la population adulte prévoit de démarrer une entreprise dans les trois prochaines années, soit deux fois la moyenne pour les économies axées sur les ressources. Les attitudes et les perceptions concernant l'entrepreneuriat sont relativement positives, et associées aux conditions et au soutien appropriés, de nombreuses personnes ayant cette intention peuvent effectivement entamer un processus de création d'entreprise. Il en résulterait une augmentation de la prévalence des entrepreneurs naissants et du nombre de nouvelles entreprises dans le pipeline.

Basées sur les conclusions de l'enquête GEM 2009 en Syrie, un certain nombre d'implications politiques devraient être prise en compte. La première concerne le faible taux de participation des femmes à l'activité entrepreneuriale et les mesures visant à réduire l'écart entre les genres. Bien que ce faible niveau de participation puisse refléter l'écart entre les genres dans les taux de participation à la population active en général, l'écart entre les genres dans les intentions entrepreneuriales est beaucoup plus faible que dans les taux réels de participation. Près de la moitié des femmes de 18–64 ans ont indiqué qu'elles prévoyaient de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années, contre 64 % des hommes, ce qui laisse penser qu'un grand nombre de femmes sont réellement intéressées par l'entrepreneuriat. Par conséquent, promouvoir l'entrepreneuriat comme une option et initier des programmes visant à fournir aux femmes des informations et des procédures pourrait accroître la confiance qu'elles ont dans leur capacité à démarrer une entreprise et les aider à réduire leur peur de l'échec. L'impact de ces initiatives pourrait faire fortement progresser les futurs taux d'activité entrepreneuriale dans le pays.

La seconde implication politique concerne le fort intérêt pour l'activité entrepreneuriale des 18–24 ans. Ce groupe d'âge présente le second taux de TEA le plus élevé et la plus forte intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années. Ils représentent environ 30 % des entrepreneurs naissants et 34 % des adultes qui prévoient de lancer une entreprise dans les trois prochaines années. Investir dans leurs compétences et leur savoir-faire entrepreneuriaux par des initiatives ciblées et assurer qu'ils puissent avoir accès au financement et aux conseils dont ils ont besoin accélérera le niveau d'activité entrepreneuriale.

La troisième implication politique concerne le faible niveau de participation des Syriens à la formation en entrepreneuriat, étant donné le lien évident entre les compétences entrepreneuriales et les taux de création. Avec l'expansion des initiatives récentes, telles que l'introduction des programmes « Know About Business » de l'Organisation internationale du travail dans les écoles et les universités publiques menée par SHABAB, et des formations délivrées par BIDAYA, un programme entrepreneurial destiné aux jeunes initié en 2006, davantage de Syriens finiront par être exposés à des connaissances et des compétences relatives à la création d'une entreprise. Cependant, accroître la portée de ces initiatives est nécessaire pour renforcer les capacités entrepreneuriales nationales, notamment l'intégration des programmes en entrepreneuriat adaptés à chaque âge dans les écoles, les instituts de formation professionnelle et les universités.

Enfin, étant donné le faible niveau de développement des infrastructures de soutien aux entrepreneurs nouveaux et existants, et la preuve que la majorité des entrepreneurs reçoivent des conseils pour la création d'une entreprise de leurs parents, de leurs amis et d'autres proches, une attention devrait être accordée à l'investissement dans un réseau de centres d'entrepreneuriat ou d'entreprises à travers le pays, et à la sensibilisation aux services disponibles parmi les entrepreneurs naissants et nouveaux.

L'activité entrepreneuriale au Yémen

Introduction

Le Yémen est un pays à faible revenu, avec une population d'environ 23 millions d'habitants, et un PIB par habitant (PPA) inférieur à 2 600 US\$. C'est l'un des pays les moins développés au monde. Le pétrole brut est le pilier de l'économie, contribuant à 70 % des recettes publiques, 90 % des exportations, et 30 % du PIB, mais c'est le secteur agricole qui est responsable de la création des moyens de subsistance pour les deux tiers de la population. Compte tenu de la baisse des réserves de pétrole, la faible productivité du secteur agricole et une base industrielle faible, la diversification économique devient un besoin urgent. Le climat entrepreneurial est relativement moins favorable. L'économie du Yémen est évaluée comme « quasiment non libre » selon *l'Indice 2010 de liberté économique* (Heritage Foundation 2010), même si son classement s'est amélioré selon l'indice *Doing Business 2010* de la Banque mondiale, passant à la 99^{ème} position sur 183 pays.

Le Yémen se distingue parmi les sept pays du GEM-MOAN de différentes façons. Il a la population la plus jeune, un plus fort taux de croissance démographique, le taux de pauvreté le plus élevé, le taux d'alphabétisation le plus faible, la plus faible proportion de femmes dans l'emploi formel, le taux de chômage le plus élevé, et est le moins urbanisé. Le secteur privé, composé essentiellement de très petites entreprises, est sous-développé, peu diversifié, avec une présence masculine prédominante. La lutte contre la pauvreté et la création d'emplois sont deux des points clés à aborder dans le pays. Le faible niveau de développement dans les résultats du Yémen selon plusieurs indicateurs de l'activité entrepreneuriale, par rapport aux autres pays du GEM-MOAN, le place à la première ou à la dernière position pour un grand nombre d'entre eux.

Les entrepreneurs yéménites étaient moins susceptibles que dans les autres pays du GEM-MOAN en 2009 de percevoir qu'à la suite de la crise financière mondiale et du ralentissement économique, la situation en ce qui concerne les opportunités pour leurs entreprises et les difficultés à démarrer et développer une entreprise étaient à peu près les mêmes que l'année précédente. Plus de 70 % des entrepreneurs en phase de démarrage (composés essentiellement de personnes en phase de création d'entreprise) ont estimé qu'il y avait moins d'opportunités pour leur entreprise et les deux tiers ont estimé qu'il était plus difficile de développer une entreprise. D'autre part, ils étaient, parmi les entrepreneurs en phase de démarrage des pays du GEM-MOAN, les plus susceptibles de percevoir qu'il était moins difficile de démarrer une entreprise qu'un an auparavant (64 %). Toutefois, le Yémen n'est pas bien intégré dans l'économie mondiale et d'autres facteurs internes peuvent contribuer à ces résultats.

Les attitudes et perceptions entrepreneuriales de la population

Le Yémen se distingue parmi les sept pays du GEM-MOAN en ayant les attitudes les plus positives à l'égard de l'entrepreneuriat (Tableau 59). En fait, il présente le plus fort pourcentage d'adultes dans les 55 pays ayant répondu que l'entrepreneuriat est un bon choix de carrière, que les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés, et qu'ils voient souvent des histoires dans les médias portant sur le succès de nouvelles entreprises (plus de 95 % dans chaque cas).

Cependant, très peu de Yéménites entrevoient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois, soit seulement 14 %. La Hongrie et le Japon sont les deux seuls pays parmi les 55 pays du GEM a rapporté un plus faible pourcentage (voir Annexe 2). Par rapport aux six autres pays du GEM-MOAN et aux économies du GEM axées sur les ressources, les adultes yéménites ont exprimé une plus grande peur de l'échec. Environ 43 % laisseraient leur peur de l'échec les empêcher de démarrer une entreprise. D'autre part, plus de 60 % perçoivent qu'ils possèdent les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une entreprise, un taux inférieur à ceux du Maroc et du Liban, mais plus élevé que dans les quatre autres pays du GEM-MOAN. Près de 27 % des Yéménites prévoient de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années, un taux inférieur à la moyenne de 32 % pour les économies axées sur les ressources, mais comparable aux autres pays du GEM-MOAN (sauf pour les Syriens, qui ont un niveau beaucoup plus élevé d'intention).

Tableau 59. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales au Yémen

Attitudes et perceptions entrepreneuriales	Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)	Classement parmi les pays du GEM-MOAN
<i>Contexte individuel</i>		
Entrevoyait de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois	14,0	7
Possède les connaissances, les compétences et l'expérience pour démarrer une entreprise	63,5	3
La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise	42,7	7
Connait quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années	37,1	6
<i>Contexte culturel</i>		
L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière	95,3	1
Des histoires fréquentes de nouvelles entreprises brillantes dans les médias	96,0	1
Les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés dans le pays	97,4	1
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,5	5

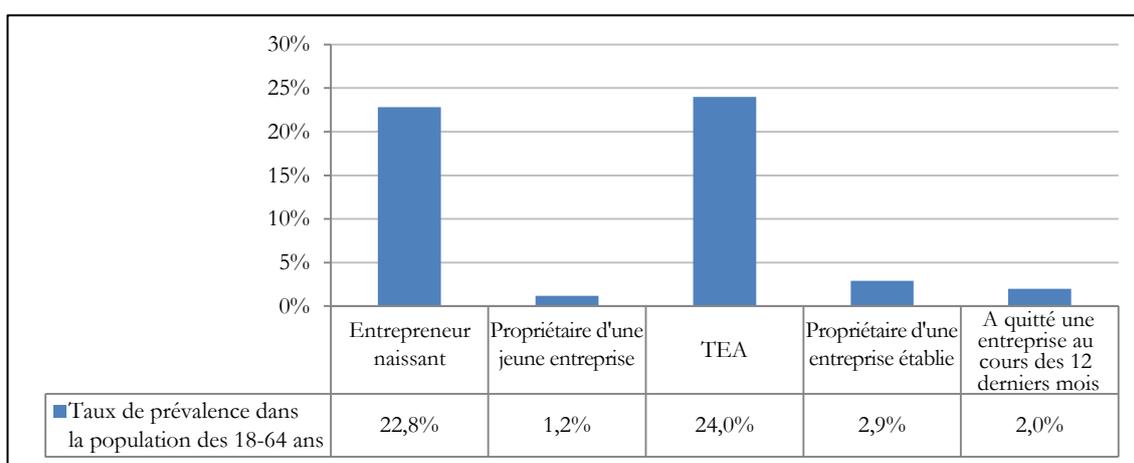
Modérer les attitudes favorables à l'entrepreneuriat au Yémen et les attentes de création d'une entreprise influence fortement la préférence des adultes à travailler pour le gouvernement. 56 %

préfèreraient ce type d'environnement professionnel s'ils avaient le choix, contre seulement 14,5 % qui choisiraient d'être propriétaires d'une entreprise. Dans les autres pays du GEM-MOAN, au moins 45 % préféreraient posséder leur propre entreprise.

Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale

Le taux de TEA du Yémen de 24 % est le troisième taux le plus élevé dans les 55 pays du GEM, devancé uniquement par le Guatemala et l'Ouganda. Toutefois, 95 % de l'activité entrepreneuriale à un stade précoce au Yémen est composée d'entrepreneurs naissants, c'est-à-dire des individus qui cherchent activement à démarrer une entreprise. Ainsi, ce pays présente le plus fort taux d'activité entrepreneuriale naissante parmi les 55 pays. Ce qui le distingue est la très faible densité de nouveaux propriétaires d'entreprises dans la population des 18–64 ans, seulement 1,2 %, soit le taux le plus faible de l'ensemble des pays du GEM. Les principaux indicateurs clés de l'activité entrepreneuriale pour le Yémen sont présentés dans la Figure 71.

Figure 71. Les taux d'activité entrepreneuriale au Yémen



La conversion des taux de TEA en estimations du nombre de personnes et d'entreprises révèle ce qui suit:

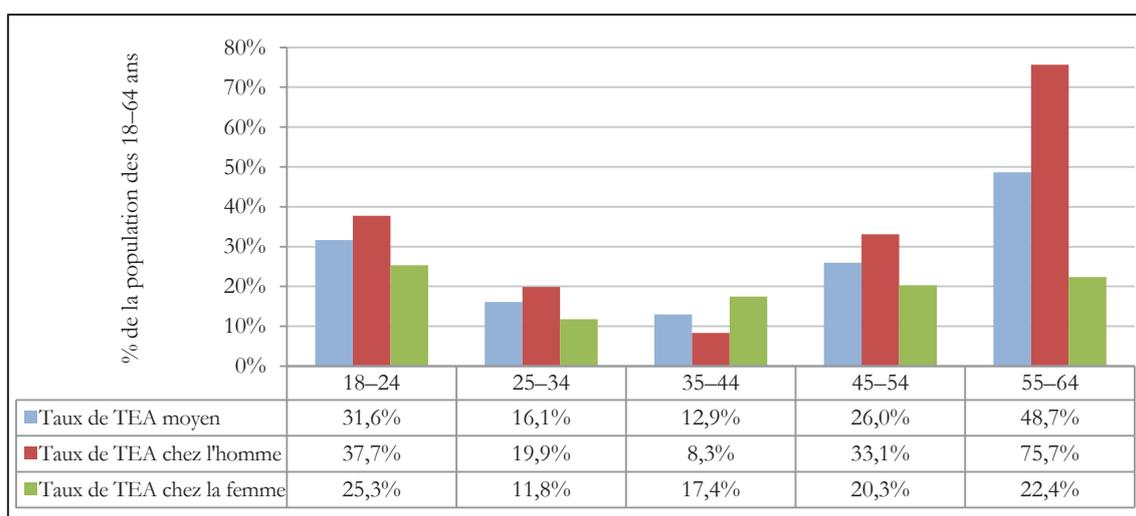
- Environ 2,4 millions de personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 1,85, essayaient activement de démarrer près de 1,3 million de nouvelles entreprises en 2009.
- Environ 123 000 personnes de 18–64 ans, au sein d'équipes moyennes de 2,4, étaient propriétaires de près de 51 000 jeunes entreprises de moins de trois ans et demi.
- Environ 307 000 personnes de 18–64 ans possédaient près de 95 000 entreprises établies depuis plus de 42 mois.
- Au cours des 12 derniers mois (avant l'enquête GEM 2009), environ 211 000 personnes de 18–64 ans ont cessé leur participation dans une entreprise qu'elles possédaient. Aucune de leurs entreprises n'a survécu et environ un quart des entrepreneurs étaient impliqués dans un nouvel effort de démarrage en 2009.

La densité des propriétaires actuels d'entreprises (jeunes et établis), soit 4 pour 100 personnes de 18–64 ans, est le troisième taux le plus faible parmi les sept pays. Toutefois, la densité des entrepreneurs naissants (22,8 pour 100) est la plus élevée. Il convient également de noter que les Yéménites restent assez longtemps dans le processus de démarrage. Plus des deux tiers des entrepreneurs naissants ont été impliqués dans une tentative de démarrage de leur entreprise pendant plus d'un an, alors que pour tous les pays à l'exception de l'Algérie, moins de 22 % sont restés dans le processus de démarrage aussi longtemps. Cela suggère des obstacles personnels ou institutionnels à la création effective d'une entreprise au Yémen, et indique des implications politiques importantes.

Le tableau 60 résume les taux de TEA pour les données démographiques clés de la population. Voici ce qu'il en ressort:

- Le taux de TEA des hommes équivaut à 1,5 fois celui des femmes (29,0 % contre 18,8 %), soit un écart relativement faible par rapport à de nombreux autres pays du GEM. La part des femmes dans l'activité entrepreneuriale est supérieure à 38 %, en seconde position derrière l'Algérie. Contrairement aux autres pays du GEM-MOAN, la part des femmes dans l'activité naissante est inférieure à la part des propriétaires d'entreprises existantes, et l'écart entre les genres dans les taux de participation est en réalité plus important dans la phase naissante que dans la phase de propriété d'une entreprise établie.
- Les adultes yéménites dans les catégories d'âge de 55–64 et 18–24 ans ont les taux de TEA les plus élevés, respectivement 48,7 % et 31,6 % (Figure 72). Cette tendance en U à travers les groupes d'âge est très différente des autres pays du GEM-MOAN, où les taux de TEA ont tendance à augmenter dans les groupes d'âge de 25–34 et 35–44 ans et à décliner dans les groupes plus âgés.

Figure 72. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le groupe d'âge et le genre, au Yémen



Note : Le taux de TEA le plus élevé pour les femmes par rapport aux hommes dans le groupe d'âge des 35–44 ans ne présente pas une différence significative.

- Les adultes ayant suivi un enseignement secondaire ont des taux de TEA plus élevés (32 %) que les autres niveaux d'éducation, suivis par un taux de TEA de 23 % pour les adultes ayant reçu un enseignement postsecondaire.

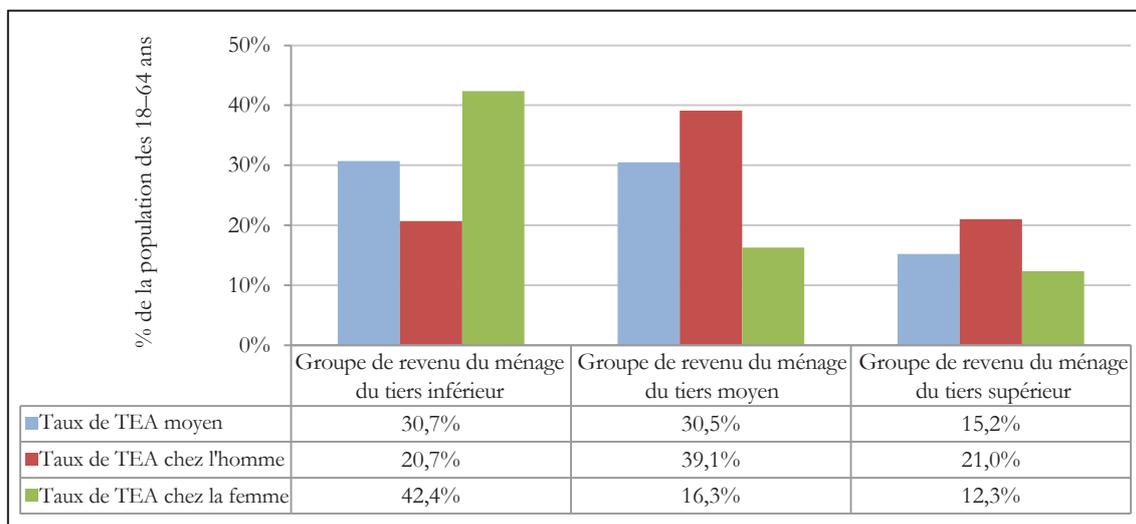
Tableau 60. La prévalence de l'activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, au Yémen

Activité entrepreneuriale	Taux de prévalence dans la population des 18-64 ans (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Phase d'activité		
Entrepreneurs naissants	22,8	1
Nouveaux propriétaires d'entreprises	1,16	7
Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)	24,0	1
Propriétaires d'entreprises établies	2,9	7
Cessation d'activité au cours des 12 derniers mois	2,0	7
A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années	26,3	5
Genre		
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes	29,0	1
Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes	18,8	1
Motivation pour l'entrepreneuriat à un stade précoce		
Opportunité-TEA	13,4	1
Hommes	15,8	1
Femmes	11,0	1
Nécessité-TEA	8,3	1
Hommes	10,3	1
Femmes	6,3	1
Groupe d'âge		
18-24	31,6	1
25-34	16,1	4
35-44	12,9	4
45-54	26,0	1
55-64	48,7	1
Niveau d'éducation		
Aucun	13,6	1
Niveau secondaire	10,5	4
Diplôme secondaire	31,7	1
Postsecondaire	23,1	1
Niveau universitaire	n.d.	n.d.
Groupe de revenu du ménage		
Tiers inférieur	30,7	1
Tiers moyen	30,5	1
Tiers supérieur	15,2	5
Localisation		
Urbaine	37,3	1
Rurale	18,0	2
Statut professionnel		
Travaille à temps plein ou partiel	32,9	1
Demandeur d'emploi	38,5	1
Étudiant	22,0	1
Personne retraitée/handicapée	33,3	1
Personne au foyer	5,4	3
Environnement professionnel		
	% d'adultes actifs	
Secteur public	35,3	1
Micro-entreprise privée	24,5	3
Petite entreprise privée	17,9	2
Moyenne entreprise privée	16,7	2
Grande entreprise privée	16,7	3

- Des niveaux plus élevés de revenu ne sont pas associés à plus grande implication dans l'activité entrepreneuriale au Yémen, comme c'est généralement le cas dans les pays du GEM-MOAN. Le taux de TEA pour le groupe de revenu du ménage du tiers supérieur ne s'élève qu'à 15 %, contre plus de 30 % dans les groupes de revenu des tiers inférieur et moyen (Figure 73). L'écart est plus prononcé chez les femmes. En effet, le taux de TEA des femmes dans le groupe de revenu du ménage du tiers inférieur est de 42 %, diminuant à 16 et 12 % pour les groupes de revenu des tiers moyen et supérieur. Pour les hommes, le taux de TEA est d'environ 20 % dans

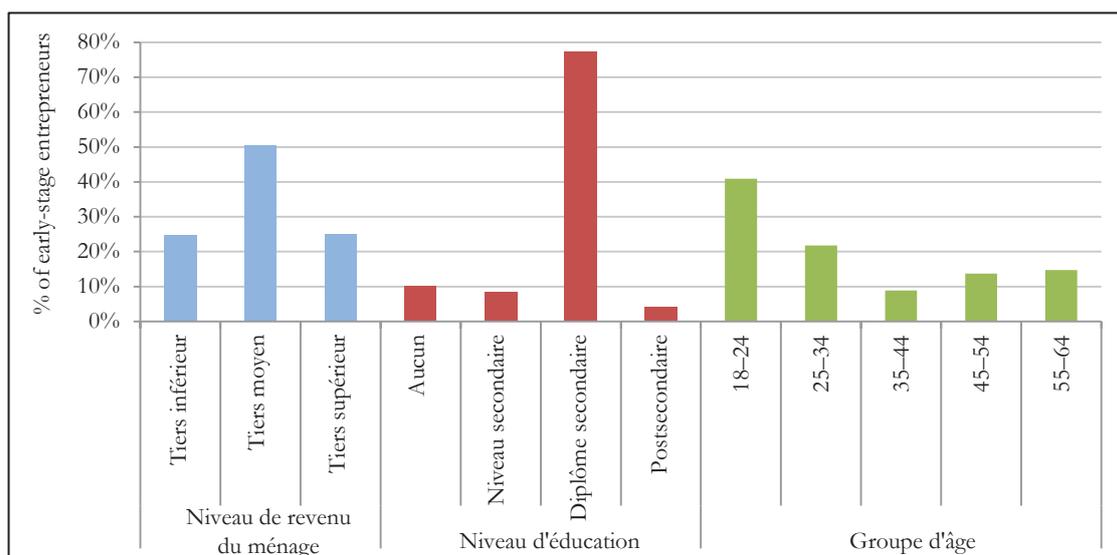
les groupes de revenu des tiers inférieur et supérieur, et aux alentours de 40 % dans le groupe de revenu du tiers moyen.

Figure 73. Les taux d'activité entrepreneuriale selon le revenu du ménage et le genre, au Yémen



- Une fois convertis en parts des entrepreneurs à un stade précoce, les taux de TEA selon l'âge, les groupes de revenu, et le niveau d'éducation révèlent que la moitié appartiennent au groupe de revenu du tiers moyen, plus des trois-quarts ont terminé une scolarité secondaire, et 41 % ont entre 18 et 24 ans (Figure 74). Donc, même si le taux de TEA est le plus élevé pour le groupe d'âge des 55–64 ans, leur part dans la population est faible et, par conséquent, leur part d'entrepreneurs à un stade précoce est inférieure à 15 %.

Figure 74. La part des entrepreneurs à un stade précoce selon le revenu du ménage, le niveau d'éducation et le groupe d'âge, au Yémen

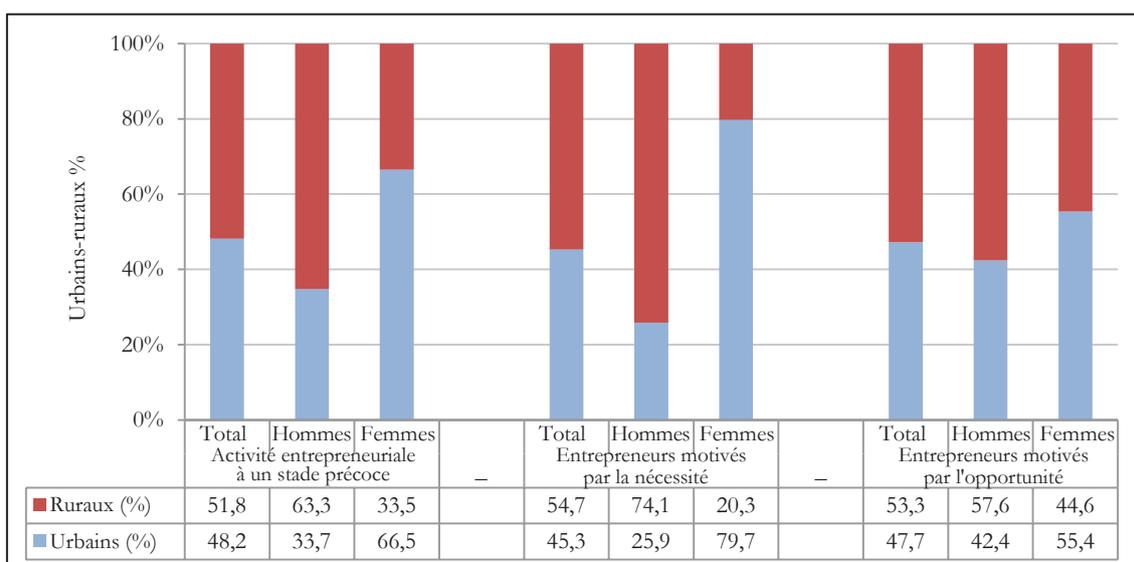


Note : Les barres dans chaque catégorie s'échelonnent jusqu'à 100 %.

- Le taux de TEA des adultes en milieu urbain est plus élevé que le taux des adultes en milieu rural (37 % contre 18 %), soit le plus grand écart rural-urbain dans les taux de TEA parmi les

sept pays du GEM-MOAN. Même si environ 70 % de la population yéménite vit en milieu rural (le pays le moins urbanisé parmi les sept), la grande différenciation entre les taux de TEA urbains et ruraux signifie que les entrepreneurs en phase de démarrage sont sur-représentés dans les zones urbaines, avec seulement un peu plus de la moitié dans les zones rurales (Figure 75). Cependant, il y a une différence dramatique entre les genres. Deux-tiers des entrepreneurs femmes à un stade précoce se trouvent en milieu urbain (reflétant des taux de TEA de 40 % chez les femmes urbaines et de 9 % chez les femmes rurales), contre 63 % des hommes vivant en milieu rural. Il n'y a pas de grande différence dans la répartition urbaine-rurale des entrepreneurs à un stade précoce selon que leur motivation soit la nécessité ou l'opportunité, même s'il est attendu que la nécessité soit la plus élevée en milieu rural. En effet, c'est le cas pour les hommes, près des trois quarts des hommes entrepreneurs par nécessité se trouvent en milieu rural, mais pour les femmes, c'est l'inverse qui est vrai (Figure 75). Plus de 80 % des femmes entrepreneurs motivées par la nécessité se trouvent en milieu urbain, reflétant peut-être leur plus grande difficulté à trouver un emploi rémunérateur. En parallèle, plus de la moitié des femmes entrepreneurs motivées par l'opportunité se trouvent également en milieu urbain.

Figure 75. La part des entrepreneurs urbains-ruraux à un stade précoce selon la motivation et le genre, au Yémen



- Selon le statut professionnel, le taux de TEA est le plus élevé parmi les 18–64 ans qui cherchent du travail (près de 40 %). Le taux de TEA des adultes qui travaillent est également élevé (26 %), mais il l'est encore plus pour ceux qui travaillent dans le secteur public (35 %). En fait, 42 % des entrepreneurs naissants au Yémen occupent des emplois du secteur public tout en essayant de démarrer leur entreprise. Comme mentionné au chapitre 2, l'incidence élevée des travailleurs du secteur public tentant de démarrer une entreprise peut être expliquée par les heures avancées de fermeture des bureaux gouvernementaux au Yémen, laissant le temps aux travailleurs d'avoir une entreprise à côté pour compléter leurs revenus. Les étudiants constituent près de 18 % de l'ensemble des entrepreneurs naissants, la part la plus élevée parmi tous les pays du GEM-MOAN, reflétant le taux de TEA plus élevé chez les 18–24 ans.
- Environ les deux-tiers des entrepreneurs yéménites à un stade précoce sont motivés par l'opportunité et un tiers par la nécessité. La nécessité semble être une motivation un peu plus forte pour les entrepreneurs à un stade précoce qui ne travaillent pas et pour ceux du groupe d'âge des 55–64 ans, mais ne diffère pas significativement selon le revenu du ménage.

Les entreprises TEA au Yémen

Quelques caractéristiques des entreprises à un stade précoce sont mises en évidence dans le tableau 61. Voici ce qu'il en ressort :

- La majorité des entreprises à un stade précoce opèrent dans les secteurs relatifs à la consommation, mais dans une moindre proportion que dans les autres pays du GEM-MOAN, à l'exception de la Palestine. Environ 20 % sont dans le secteur des industries extractives et 17 % dans les services aux entreprises. Ces entreprises sont les moins susceptibles parmi les sept pays du GEM-MOAN d'opérer dans les secteurs de la transformation (environ 7 % seulement).
- La moitié environ des entreprises TEA créent 1–5 emplois et seulement 2,5 % ont 20 salariés voire plus. Une proportion plus élevée que dans les autres pays du GEM-MOAN créent 6–19 emplois. Les entrepreneurs yéménites à un stade précoce ont les plus faibles aspirations globales de croissance de l'emploi, s'attendant à multiplier leurs emplois par 1,3 fois en cinq ans. Cependant, plus de 20 % aspirent à créer 20 emplois voire plus pendant cette période.
- Le Yémen présente la plus forte proportion d'entreprises à un stade précoce sur des marchés que leurs propriétaires perçoivent comme peu occupés par des entreprises offrant des produits ou services similaires. Toutefois, elles sont moins susceptibles d'être les premières sur des marchés où il n'y a pas de concurrents ou tous leurs clients tiendraient compte de leurs produits ou services nouveaux ou inconnus.
- Plus des trois-quarts des entrepreneurs à un stade précoce déclarent utiliser des technologies relativement neuves (moins de cinq ans) ou les plus récentes pour leurs entreprises, une proportion supérieure à ce qui été rapporté par les entrepreneurs dans les autres pays du GEM-MOAN. Toutefois, la sophistication technologique des entreprises yéménites est très faible (voir la Figure 22 du Chapitre 3).
- Près de 28 % des entreprises yéménites à un stade précoce n'ont pas de clients à l'extérieur du pays, mais 70 % prévoient d'avoir de 1 à 25 % de clients internationaux. Le Yémen présente la plus faible proportion d'entreprises qui auront une clientèle internationale représentant plus de 25 % de leur clientèle totale.

Tableau 61. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, au Yémen

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Répartition des secteurs		
Extraction	21,3	2
Transformation	7,4	7
Services aux entreprises	16,6	1
Consommation	54,7	6
Emplois actuels		
Aucun	0,0	7
1–5 emplois	50,2	7
6–19 emplois	19,4	1
+20 emplois	2,5	7
Emplois prévus dans cinq ans		
Aucun	0,0	7
1–5 emplois	31,0	7
6–19 emplois	48,2	1
+20 emplois	20,8	1
Autres entreprises offrant des produits/services similaires		
Beaucoup	53,3	6

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
Peu	41,8	1
Aucune	4,9	6
Clients tenant compte d'un produit/service nouveau ou peu familier		
Aucun	34,3	1
Quelques-uns	34,4	1
Tous	31,4	7
Âge de la technologie disponible requise		
Technologie de plus de cinq ans	23,6	7
Technologie de 1-5 ans	38,8	1
Technologie de pointe (de moins d'un an)	37,6	1
Proportion de clients extérieurs au pays		
Aucun	27,9	6
1-25 %	70,5	1
26-75 %	1,3	7
76-100 %	0,3	7

Les exigences en capital de démarrage

Le montant médian équivaut à 24 906 US\$. Un tiers des entrepreneurs naissants créeront leurs nouvelles entreprises avec moins de 10 000 US\$ (Tableau 62), et deux-tiers d'entre eux investiront personnellement moins de 10 000 US\$. Environ 45 % prévoient de supporter le montant total au moyen de leurs ressources personnelles, et les autres auront besoin d'un financement externe, ce qui correspond à la moyenne des sept pays du GEM-MOAN.

Tableau 62. La répartition des besoins en capital de démarrage et du capital autofinancé, au Yémen

US\$	Répartition des besoins en capital de démarrage selon la taille	Répartition du capital autofinancé selon la taille
< 5 000 \$	26,9 %	63,3 %
5 000-9 999 \$	6,6 %	4,5 %
<i>Sous-total</i>	<i>33,5 %</i>	<i>67,8 %</i>
10 000-19 999 \$	16,0 %	14,8 %
20 000-49 999 \$	50,5 %	17,4 %
<i>Total</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
<i>Montant médian</i>	<i>24 906 US\$*</i>	<i>2 491 US\$</i>

Note : * Le montant de capital de démarrage le plus commun s'élève à 4 981 US\$.

La majorité des entrepreneurs naissants ont reçu ou prévoient de recevoir un financement externe de membres de leur famille immédiate et de collègues de travail (supérieur à 93 %) (Tableau 63). C'est le plus fort pourcentage dans les sept pays du GEM-MOAN, qui s'applique également aux prestataires de microfinance (43 %) et à un ami ou un voisin (36 %). Très peu prévoient de recevoir un financement d'une banque ou d'une société de capital-risque, ces deux taux étant faibles par rapport aux autres pays du GEM-MOAN. Un peu plus de 7 % attendent un financement d'un programme gouvernemental, un taux à égalité avec le Maroc et la Palestine, mais beaucoup plus faible qu'en Syrie et en Algérie.

Tableau 63. Les entrepreneurs naissants recevant/s'attendant à recevoir un financement de démarrage de certaines sources, au Yémen

Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)	Source de financement	Pourcentage utilisant cette source (%)
Membre de la famille immédiate	93,7	Autre parent	12,2
Collègue de travail	93,2	Banque	11,6
Prestataire de microfinance	43,1	Programme gouvernemental	7,6
Ami ou voisin	36,2	Société de capital risque	4,4

Le Yémen présente le second taux de prévalence le plus faible des investisseurs privés parmi les 55 pays du GEM, suivi par le Maroc. Un peu plus de 1 % des Yéménites ont contribué à financer la nouvelle entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années. Environ 25 % d'entre eux ont investi dans les efforts d'un membre de leur famille proche, 42 % dans ceux d'un autre parent, et 31 % dans les efforts d'un ami ou d'un voisin.

Les sources de conseils et de formation à la création

Les principales sources de conseils pour les entrepreneurs yéménites à un stade précoce sont leurs parents (84 %), les conjoints (62 %), et d'autres proches ou membres de la famille (53 %). En d'autres termes, les réseaux sociaux pour le développement des entreprises sont très personnels. Fait intéressant, environ un quart d'entre eux demandent conseil à des collègues ou à leur employeur actuel, mais une très faible proportion fait appel à des experts professionnels, tels que les comptables (7 %), les banques (5 %), les prestataires de microfinance (3 %), et les associations commerciales (3 %). Toutefois, 27 % ont reçu des conseils d'un service public de conseils aux entreprises, notamment par le biais du Service gouvernemental de promotion des micros et petites entreprises et son réseau d'organisations partenaires, soit le plus haut niveau signalé dans les sept pays du GEM-MOAN.

Les Yéménites rapportent l'incidence de la formation à la création d'entreprise à l'école primaire, au collège ou au lycée, la plus élevée des sept pays du GEM-MOAN (23 %). 13 % ont reçu une telle formation après la fin de leur scolarité officielle. Toutefois, la plus forte proportion de ce dernier groupe a appris comment démarrer une entreprise de manière informelle, en autodidacte, en lisant des livres, en observant d'autres personnes dans les affaires ou en travaillant dans l'entreprise de quelqu'un d'autre. Moins de 1 % ont participé à une formation d'un institut d'enseignement supérieur ou d'une université, d'une association commerciale ou d'un organisme gouvernemental.

Les implications politiques

Les résultats de l'étude GEM-Yémen suggèrent un certain nombre d'implications politiques. La première est liée au fait qu'une très forte proportion de Yéménites essaient de démarrer une entreprise alors qu'extrêmement peu possèdent une entreprise existante. Le fait que les Yéménites restent également dans la phase naissante pendant des périodes de temps relativement longues suggère qu'ils puissent rencontrer des difficultés à créer une nouvelle entreprise. Soit les entrepreneurs naissants continuent d'attendre un emploi dans le secteur public (pour lequel existe une forte préférence), soit ils rencontrent des obstacles pour trouver un emplacement approprié, traiter avec les organismes administratifs et réglementaires, assurer le financement, ainsi de suite. Beaucoup d'entre eux ne réussiront vraisemblablement pas à faire décoller leurs entreprises pour un nombre quelconque de ces raisons, et à moins que ces obstacles ne soient abordés, le Yémen continuera à souffrir d'une faible densité d'entreprises privées existantes.

La seconde implication politique concerne le taux élevé de TEA parmi le groupe d'âge des 18–24 ans. Un taux de TEA de près de 32 %, combiné avec le fait que les 18–24 ans forment le second groupe le plus important de la population, font que ce groupe constitue la plus grande part des entrepreneurs réels à un stade précoce au Yémen (40 %). Par conséquent, les jeunes devraient être spécifiquement ciblés pour développer leurs connaissances et leurs compétences entrepreneuriales, et soutenus dans le développement de leurs idées entrepreneuriales et leurs efforts de démarrage. Les décideurs politiques devraient aussi tenir compte des politiques visant à élever le taux de TEA chez les adultes dans les groupes d'âge de 25–44 ans, des taux exceptionnellement bas par rapport aux autres pays du GEM.

La majorité des Yéménites (environ les deux tiers) décrivent être motivés par l'opportunité pour créer une entreprise, les autres étant motivés par la nécessité. Pourtant, la faible perception par la population de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise pourrait être un obstacle à de nouveaux efforts de démarrage dans le futur. En dépit de cela, la nécessité peut pousser les gens vers des activités entrepreneuriales. Sachant que la plupart des adultes en quête de connaissances sur la manière de démarrer une entreprise le font par l'auto-apprentissage (par la lecture et en observant les autres), l'important est d'élargir la portée des offres de formation à la création d'entreprise.

Les entrepreneurs yéménites à un stade précoce reçoivent essentiellement des conseils de leurs parents, leurs amis et d'autres proches et membres de leur famille, plus que dans les autres pays du GEM-MOAN. Cela suggère soit un manque de disponibilité des services professionnels de conseils aux entrepreneurs potentiels et nouveaux, soit une réticence de leur part à les utiliser. Cette question mérite un examen politique approfondi.

Le Service de promotion des micros et petites entreprises du Fonds social pour le développement a pour mandat de soutenir les micros et petites entreprises à fort potentiel de croissance et promouvoir une culture entrepreneuriale, mais ses activités sont fortement tributaires du financement des donateurs. La microfinance est à un stade embryonnaire, mais des efforts sont en cours pour renforcer les capacités de prêts de microfinance et cibler les jeunes avec des programmes de microcrédit. Le réseau visant à fournir un appui aux entrepreneurs naissants est sous-développé. L'amélioration de l'environnement politique pour le développement de l'entrepreneuriat et le renforcement du système de soutien financier et de prestation de conseils sont à la fois importants pour renforcer le secteur privé et améliorer la densité des entreprises et des entrepreneurs existants.

Références

- Arenius, P.; Minniti M. 2005. "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Bosma, N.; Jones, K.; Autio, E.; Levie, J. 2008. *Global Entrepreneurship Monitor: 2007 Executive Report*. Babson College and London Business School, Wellesley, USA.
- Bosma, N.; Levie, J. 2010. *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report*. Babson College, Universidad del Desarrollo and Reykjavik University, Wellesley, USA.
- Cihak, M.; Hesse, H. 2008. "Islamic Bank and Financial Stability: An Empirical Analysis". IMF working paper WP/08/16. International Monetary Fund, Washington, DC, USA.
- Chong, B.S.; Liu, M.H. 2009. "Islamic Banking: Interest-Free or Interest-Based?" *Pacific-Basin Finance Journal*, 17(1), <http://ssrn.com/abstract=868567>.
- Daoud, Y. 2005. "Gender Gap in Returns to Schooling in Palestine". *EER* (24), 633-649.
- IDRC (International Development Research Centre). 2007. "MENA Country Scoping Study and Assessment: Private Sector and MSME Development". Prepared for the IDRC MENA Workshop on Support to Private Sector Development and SME Development Efforts, 20-21 November 2007, Cairo. Middle East/North Africa Regional Office, International Development Research Centre, Cairo, Egypt.
- IDRC. 2008a. "Final Workshop Report: Regional Workshop on Project to Support Private Sector Development and SME Development Efforts in MENA Countries". 20-21 November 2007, Cairo. Middle East/North Africa Regional Office, International Development Research Centre, Cairo, Egypt.
- IDRC. 2008b. "Roundtable Proceedings Report". MENA Region Roundtable to Discuss the MENA SME Observatory and Entrepreneurship Monitor Project, 13-14 October 2008. Middle East/North Africa Regional Office, International Development Research Centre, Cairo, Egypt.
- European Communities; OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2008. *Report on the Implementation of the Euro-Mediterranean Charter for Enterprises: 2008 enterprise policy assessment*. Office of the Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- FEMISE (Forum Euro-méditerranéen des Instituts Economiques). 2006. *Micro and Small Enterprises in Lebanon, FEMISE Research Programme 2002-2004*. Institut de la Méditerranée, Marseille, France.
- IMF (International Monetary Fund). 2009a. *Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia, World Economic and Financial Surveys*. International Monetary Fund, Washington, DC, USA.
- IMF. 2009b. *World Economic Outlook 2009*, IMF reports. International Monetary Fund, Washington, DC, USA.
- Hamid, M.I.; Hantash, A.; Khalifa, M.; Salah, O. 2009. *International Experiences in Supporting MSMEs: Lessons for Palestine*. Palestine Economic Policy Research Institute, Ramallah, Palestine.
- Heritage Foundation. 2010. *2010 Index of Economic Freedom: The Link between Economic Opportunity and Prosperity*. The Heritage Foundation and Dow Jones Company, Washington, DC, USA.
- Kabbani, N. 2009. "Why Young Syrians Prefer Public Sector Jobs. Policy Outlook", Middle East Youth Initiative. Wolfensohn Center for Development at Brookings and Dubai School of Government, Dubai, United Arab Emirates.
- Levie, J.; Autio, E. 2008. "A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model". *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.
- Martinez, A.; Kelley, D.; Levie, J. 2010. *Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective*

- on *Entrepreneurship Education and Training*. Babson College, Universidad del Desarrollo and Reykjavik University, Wellesley, USA.
- MAS (Palestine Economic Policy Research Institute). 2007. *Policies to Promote Entrepreneurship among Young People in the West Bank and Gaza Strip*. Palestine Economic Policy Research Institute, Ramallah, Palestine.
- MoET (Ministry of Economy and Trade. 2009. "First Syrian SME Strategy: SME Strategy 2010–2014". SME Secretariat, Ministry of Economy and Trade, Damascus, Syria.
- Morris, J.R. 2009. "Life and Death of Businesses: A Review of Research on Firm Mortality". *Journal of Business Valuation and Economic Loss Analysis*, 4(1).
- MPMEA (Ministère de la PME et de l'Artisanat). 2009. «Bulletin d'information statistiques No 14, indicateurs pour l'année 2008». Direction des systèmes d'information et des statistiques, République Algérienne Démocratique et Populaire, Algiers, Algeria.
- Pfeifer, C. 2008. "Risk Aversion and Sorting into Public Sector Employment", <http://ssrn.com/abstract=1139873>.
- Porter, M.E.; Sachs, J.J.; McArthur, J. 2002. "Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development", in Porter, M, J.; Sachs, P.K.; Cornelius, J.W. McArthur, J.; Schwab, K., ed., *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. Oxford University Press, New York, USA. pp. 16–25.
- Reynolds, P.D. 2010. "MENA Region Entrepreneurship", paper prepared for the International Development Research Centre. International Development Research Centre, Cairo, Egypt.
- Reynolds, P.D.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; Lopez-Garcia, P.; Chin, N. 2005. "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation, 1998–2003", *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- RWEL (Euromed Role of Women in Economic Life). 2008. *Comparative Analysis of Economic Situation in Ten South Mediterranean Countries*. Euromed Role of Women in Economic Life Programme, Euromed Information Centre, Brussels, Belgium.
- Schøtt, T.; Reza Zali, M. 2010. "Networks around female and male entrepreneurs in traditional and modern societies", paper presented at the Conference on Entrepreneurship, University of Tehran, 24–25 February, Tehran, Iran.
- SEBC (Syrian Enterprise and Business Centre). 2007. "SME Policy Paper Update". SME Support Programme in Syria, Small Enterprise and Business Centre, Damascus, Syria.
- Stevenson, L. 2010. *Private Sector and Enterprise Development: Fostering Growth in the Middle East and North Africa*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK and the International Development Research Centre, Ottawa, Canada.
- World Bank. 2007. *The Environment for Women's Entrepreneurship in the Middle East and North Africa Region*. World Bank, Washington, DC, USA.
- World Bank. 2009. *Doing Business 2010: Reforming Through Difficult Times*. Palgrave Macmillan, New York, USA.
- World Bank. 2010. *World Development Indicators 2010*. World Bank, Washington, DC, USA.

Annexe 1. Glossaire de la terminologie et des principaux indicateurs du GEM

Termes et indicateurs	Définition
Attitudes entrepreneuriales	
Opportunités perçues	Pourcentage des 18–64 ans qui entendent de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans leur région de résidence.
Capacités perçues	Pourcentage des 18–64 ans qui croient posséder les compétences et les connaissances nécessaires pour démarrer une entreprise.
Taux de peur de l'échec	Pourcentage des 18–64 ans avec une perception positive des opportunités qui signalent que la peur de l'échec les empêcherait de créer une entreprise.
Intention entrepreneuriale	Pourcentage des 18–64 ans (à l'exception des individus impliqués dans l'une des phases de l'activité entrepreneuriale) qui ont l'intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années.
L'entrepreneuriat comme choix de carrière désirable	Pourcentage des 18–64 ans qui sont d'accord avec l'affirmation que, dans leur pays, la plupart des gens considèrent la création d'entreprise comme un choix de carrière désirable.
Statut élevé de l'entrepreneuriat à succès	Pourcentage des 18–64 ans qui sont d'accord avec l'affirmation que, dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent ont un statut élevé.
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	Pourcentage des 18–64 ans qui sont d'accord avec l'affirmation que, dans leur pays, les histoires d'entrepreneurs qui réussissent sont fréquentes dans les médias.
Activité entrepreneuriale	
Taux d'entrepreneuriat naissant	Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement entrepreneurs naissants, par exemple, en étant impliqués activement dans la création d'une entreprise qu'ils posséderont seuls ou avec un associé ; cette entreprise n'a pas versé de salaires, de traitements ni d'autres paiements aux propriétaires pendant plus de trois mois.
Taux de propriété d'une nouvelle entreprise	Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement propriétaires-gérants d'une nouvelle entreprise, par exemple, en possédant et en gérant une entreprise existante qui verse des salaires, des traitements ou tous autres paiements aux propriétaires depuis plus de trois mois, mais pas pendant plus de 42 mois.
Activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA)	Pourcentage des 18–64 ans qui sont soit entrepreneurs naissants soit propriétaires-gérants d'une nouvelle entreprise (tel que défini ci-dessus).
Taux de propriété d'une entreprise établie	Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement propriétaires-gérants d'une entreprise établie, par exemple, en possédant et en gérant une entreprise opérationnelle qui verse des salaires, des traitements ou tous autres paiements aux propriétaires depuis plus de 42 mois.
Taux de cessation d'activité	Pourcentage des 18–64 ans qui ont, au cours des 12 derniers mois, arrêté une entreprise, soit par la vente, la fermeture, ou en arrêtant une relation de propriété/gestion avec l'entreprise. Note : Ce n'est PAS une mesure des taux de faillite entrepreneuriale.
Activité entrepreneuriale motivée par la nécessité	Pourcentage des personnes impliquées dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce (tel que défini ci-dessus) qui sont impliquées dans l'entrepreneuriat car elles n'avaient pas d'autre option professionnelle.
Activité entrepreneuriale motivée par l'opportunité d'amélioration	Pourcentage des personnes participant à une activité entrepreneuriale à un stade précoce qui (i) déclarent être motivées par l'opportunité en opposition à celles qui ne trouvent aucune autre option professionnelle, et (ii) qui indiquent que le principal moteur de leur participation à cette opportunité est indépendant ou augmente leur revenu, et ne se contente pas de le maintenir.
Aspirations entrepreneuriales	
Activité entrepreneuriale à un stade précoce avec de fortes attentes de croissance (HEA)	Pourcentage des 18–64 ans qui sont soit entrepreneurs naissants soit propriétaires-gérants d'une nouvelle entreprise (tel que défini ci-dessus) et s'attendent à employer au moins 20 salariés d'ici les cinq prochaines années.
Activité entrepreneuriale à un stade précoce avec de fortes attentes de croissance : prévalence relative	Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce (tel que défini ci-dessus) qui prévoient d'employer au moins 20 salariés d'ici les cinq prochaines années. Mesure faible : prévoient d'employer au moins cinq salariés d'ici les cinq prochaines années.
Activité entrepreneuriale à un stade précoce orientée vers un nouveau produit-marché : prévalence relative	Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce qui indiquent que leur produit ou service est nouveau pour au moins certains clients et indiquent que peu d'entreprises offrent le même produit ou service. Mesure faible : le produit est nouveau ou peu d'entreprises offrent le même produit ou service.
Activité entrepreneuriale avec une orientation internationale	Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce (tel que défini ci-dessus) avec plus de 25 % de clients provenant d'autres pays. Mesure faible : plus de 1 % des clients proviennent d'autres pays.

Source : *Moniteur de l'entrepreneuriat mondial : Rapport mondial 2009*, p. 61.

Annexe 2. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales dans 55 pays du GEM selon la phase de développement, 2009

Groupements de pays	Entrevoyait de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois (%)	Capacités perçues (compétences et capacités) (%)	La peur de l'échec empêcherait de lancer une entreprise (%)	Connaît quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années (%)	L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière (%)	Attention médiatique fréquente à l'égard de l'entrepreneuriat (%)	Statut élevé des entrepreneurs à succès (%)	A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années (%)
Économies axées sur les ressources								
Algérie	48	52	27	59	57	39	58	26
Guatemala	57	63	33	53	73	63	69	26
Jamaïque	42	77	29	51	76	74	77	31
Liban	54	77	26	45	85	65	79	27
Maroc	51	75	25	47	83	73	87	27
Arabie Saoudite	69	73	44	37	80	78	89	37
Syrie	54	62	20	31	89	55	89	56
Tonga	56	53	67	66	91	80	52	9
Ouganda	74	85	30	64	81	75	85	58
Venezuela	48	59	28	45	76	49	69	35
Palestine	50	56	42	45	88	52	78	26
Yémen	14	64	43	37	95	96	97	27
<i>Moyenne-non pondérée</i>	<i>51</i>	<i>66</i>	<i>35</i>	<i>48</i>	<i>81</i>	<i>66</i>	<i>77</i>	<i>32</i>
Économies axées sur l'efficacité								
Argentine	44	65	43	34	68	80	76	21
Bosnie-Herzégovine	35	57	35	37	73	51	57	21
Brésil	47	53	33	39	81	77	80	21
Chili	52	66	29	49	87	47	70	43
Chine	25	35	32	57	66	79	77	26
Colombie	50	64	33	36	90	82	74	64
Croatie	37	59	45	43	68	53	49	10
République dominicaine	50	78	33	52	92	61	88	30
Équateur	44	73	37	37	78	55	73	32
Hongrie	3	41	36	32	42	32	72	16
Iran	31	58	32	48	56	61	78	29
Jordanie	44	57	39	42	81	70	84	29
Lettonie	18	50	38	46	59	51	66	13
Malaisie	45	34	49	62	59	80	71	6
Panama	45	62	23	39	74	50	67	15
Pérou	61	74	36	59	88	85	75	34
Roumanie	14	27	50	35	58	47	67	9
Russie	17	24	49	32	60	42	63	5
Serbie	29	72	29	50	69	56	56	24
Afrique du Sud	35	35	28	40	64	64	64	13
Tunisie	15	40	24	37	87	70	94	58
Uruguay	46	68	34	43	65	62	72	26
<i>Moyenne-non pondérée</i>	<i>36</i>	<i>53</i>	<i>36</i>	<i>43</i>	<i>71</i>	<i>62</i>	<i>70</i>	<i>25</i>

Groupements de pays	Entrevient de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois (%)	Capacités perçues (compétences et capacités) (%)	La peur de l'échec empêcherait de lancer une entreprise (%)	Connaît quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années (%)	L'entrepreneuriat est un bon choix de carrière (%)	Attention médiatique fréquente à l'égard de l'entrepreneuriat (%)	Statut élevé des entrepreneurs à succès (%)	A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années (%)
Économies axées sur l'innovation								
Belgique	15	37	25	29	46	33	49	7
Danemark	34	35	43	43	47	25	75	4
Finlande	40	35	32	50	45	68	88	6
France	24	27	51	36	65	50	70	18
Allemagne	22	40	46	31	54	50	75	7
Grèce	26	58	54	44	66	32	68	17
Hong Kong	14	19	31	28	45	66	55	10
Islande	44	50	37	62	51	72	62	20
Israël	29	38	43	39	61	50	73	18
Italie	25	41	50	30	72	44	69	6
Japon	8	14	35	21	28	61	50	6
Corée	13	53	35	50	65	53	65	14
Pays-Bas	36	47	27	34	84	64	67	7
Norvège	49	44	27	41	63	67	69	12
Slovénie	29	52	36	55	56	57	78	11
Espagne	16	48	53	30	63	37	55	6
Suisse	35	49	34	41	66	57	84	11
Émirats arabes unis	45	68	31	47	70	69	75	43
Royaume-Uni	24	47	36	24	48	44	73	6
États-Unis	28	56	32	32	66	67	75	11
<i>Moyenne-non pondérée</i>	<i>20</i>	<i>43</i>	<i>38</i>	<i>38</i>	<i>56</i>	<i>45</i>	<i>64</i>	<i>12</i>

Note : Les pourcentages sont arrondis à l'entier le plus proche.

Source : APS 2009 du GEM.



Rapport Régional GEM-MOAN 2009

Designed by: Osama M. Hijji

Cette publication est l'extrait d'un projet de recherche appuyé par le Centre de recherches pour le développement international, organisme canadien (www.crdi.ca).



Print Right Adv.