

L'entrepreneuriat en France

Volet 2 : Comment mieux accompagner la prise de risque des créateurs d'entreprises ?

Les entreprises nouvellement créées constituent une source de création de valeur d'autant plus importante pour la société qu'elles parviennent à croître, ce qui nécessite de prendre des risques. En effet, pour un créateur d'entreprise, faire le choix du développement (à travers l'investissement, l'innovation, les embauches) plutôt que celui du maintien du *statu quo*, *a priori* plus sûr, implique d'engager des ressources en vue d'un accroissement futur mais incertain de valeur.

La capacité d'un créateur à prendre ces risques dépend de la situation dans laquelle il se trouve au moment de fonder son entreprise. Ainsi, la prise en compte de variables telles que le statut antérieur, le diplôme et les motivations à la création de l'entreprise permet d'étudier l'exposition au risque et la capacité

de croissance de quatre grands profils de créateurs. Cette étude, réalisée à partir des données de l'INSEE provenant du suivi d'une cohorte d'individus ayant créé leur entreprise en 2006, montre que les créateurs démarrant un projet ambitieux dans un environnement familial ne sont pas toujours les plus actifs en termes de développement de leur entreprise. Au contraire, certains créateurs adoptent des comportements dynamiques alors même qu'ils sont fortement exposés au risque.

Les pouvoirs publics peuvent aider à rationaliser la prise de risque des créateurs en incitant les plus prudents à développer leur entreprise ("menus" de contrats d'avances remboursables) et en diminuant l'exposition au risque des entrepreneurs les plus dynamiques (exigences comptables). ■

PROPOSITIONS

- 1 Promouvoir auprès des micro-entrepreneurs le régime réel simplifié d'imposition des bénéficiaires, mieux adapté aux entreprises en phase de développement que le régime fiscal de la micro-entreprise.
- 2 Favoriser un développement ambitieux des entreprises nouvellement créées en offrant des contrats d'avances remboursables :
 - conditionnels à des objectifs de développement précis ;
 - réservés aux entreprises ayant plus d'un an d'ancienneté ;
 - accompagnés de contraintes qui permettent de cibler les créateurs les plus prudents.

LES ENJEUX

En simplifiant les procédures relatives à la création d'entreprise, les politiques publiques ont joué un rôle majeur dans le renforcement de l'activité entrepreneuriale en France. En témoignent la forte augmentation du nombre de créations d'entreprises entre 2002 et 2004 (+ 54 %), qui a accompagné la loi Dutreil de 2003⁽¹⁾, et la progression du goût pour l'entrepreneuriat en France⁽²⁾.

Les bénéfices attendus du dynamisme entrepreneurial d'une économie sont principalement de deux ordres. D'une part, l'entrepreneuriat individuel apparaît comme un moyen pour les chômeurs de créer leur propre emploi. D'autre part, la création d'entreprises est un vecteur important de renouvellement du tissu productif et constitue ainsi une clé de la croissance économique future. Cependant, au-delà de la quantité de créations, il convient aussi d'être attentif à la qualité des entreprises créées. Cette dernière peut être évaluée à partir du taux de survie des nouvelles entreprises, mais également au travers du dynamisme (innovation, embauches, investissement) et de la santé financière (trésorerie) des entreprises qui survivent sur le moyen terme. Or, ces deux derniers aspects de la création d'entreprise sur lesquels porte cette note d'analyse résultent de l'exposition au risque des créateurs et de leurs comportements face à celui-ci.

INTRODUCTION

Les recherches économiques sur l'entrepreneuriat ont montré que les nouvelles entreprises jouent un rôle important en termes de création d'emploi, d'innovation et plus largement d'activité économique⁽³⁾. La qualité de l'entrepreneuriat est liée à la capacité de développement des entreprises nouvellement créées, laquelle dépend fortement du niveau de risque pris. En cherchant à développer leur entreprise de façon active et ambitieuse, les créateurs s'exposent à davantage de risques. En effet, en investissant, en innovant ou en embauchant, ils engagent des ressources en vue d'un accroissement incertain de valeur. L'attitude des créateurs à l'égard du risque apparaît ainsi comme un élément central dans l'analyse de la qualité de l'entrepreneuriat.

Les nouvelles théories de la décision dans l'incertain⁽⁴⁾ permettent de rendre compte d'éléments comportementaux qui affectent la prise de risque des individus. Elles montrent que l'attitude face au risque n'est pas une caractéristique individuelle "naturelle" ou "innée", mais bien le résultat de la perception que le créateur a de sa situation et de son environnement. Le comportement d'un créateur à l'égard du risque sera ainsi fortement influencé par sa situation au moment de fonder son entreprise, désignée dans la littérature spécialisée comme son "point de référence".

Cette note d'analyse, deuxième volet de l'étude menée au CAS sur l'entrepreneuriat en France, appréhende l'exposition et l'attitude des créateurs face aux risques, selon leur situation au moment de la création, afin d'identifier les instruments de politique publique susceptibles d'encourager ou de sécuriser leur prise de risque.

L'analyse est menée à partir du "Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises" de l'INSEE (dispositif SINE) qui permet de suivre une génération d'entreprises sur la durée. L'échantillon de créateurs étudiés ici a été interrogé une première fois en 2006, quelques mois après la création de l'entreprise, puis une seconde fois en 2009 si l'entreprise était toujours active. Nous considérons les entrepreneurs ayant créé une entreprise au sens de la définition harmonisée au niveau européen et nous restreignons l'analyse aux entreprises qui ne sont pas filiales d'un groupe⁽⁵⁾. En 2006, ces créateurs concernent 87 % de la population représentée par l'échantillon de l'enquête SINE, soit 113 558 individus.

[1] Loi relative à la simplification de la création d'entreprise et à la transition entre le statut de salarié et celui d'entrepreneur.

[2] Voir Dhont-Peltraut E. et Lense F. (2012), "L'entrepreneuriat en France – Volet 1 : Mythes et réalités en comparaison internationale", *La note d'analyse*, n° 296, octobre, Centre d'analyse stratégique.

[3] Voir notamment : Carree M.A. et Thurik A.R. (2003), "The impact of entrepreneurship on economic growth", in Acs Z.J. et Audretsch D.B. (eds), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston, Kluwer Academic Publishers.

[4] En particulier les travaux des prix Nobel d'économie de 2002 : Kahneman et Tversky (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica*, vol. 47, n° 2, p. 263-292.

[5] Voir l'annexe 1 pour une présentation des sources et des définitions.

Les annexes à cette note d'analyse sont disponibles sur www.strategie.gouv.fr/Les-notes-d-analyses.

➤ PROFILS DES CRÉATEURS D'ENTREPRISE

(L'importance du point de référence

La perception de la situation dans laquelle se trouve un individu au moment de créer son entreprise (son point de référence) est considérée comme un élément déterminant pour comprendre le dynamisme entrepreneurial d'une économie. La littérature empirique récente sur l'entrepreneuriat met en exergue trois grands éléments constitutifs de ce point de référence :

- ▶ les motivations individuelles ;
- ▶ l'activité exercée avant la création ;
- ▶ l'existence d'opportunités d'emploi.

Bloch et Wagner⁽⁶⁾ soulignent ainsi le rôle clé des motivations individuelles. À partir d'un panel de créateurs d'entreprise allemands, ils montrent qu'il est nécessaire de distinguer entre deux types d'entrepreneurs, ceux qui créent leur entreprise par opportunité (en emploi, ils décident de créer leur entreprise) et ceux qui la créent par nécessité (au chômage, ils créent une entreprise afin de créer leur propre emploi), car les déterminants de la réussite entrepreneuriale (mesurée par les revenus perçus par les créateurs) ne sont pas les mêmes pour ces deux catégories de créateurs. Ils mettent également en évidence l'importance du diplôme dans le cas des créateurs par opportunité, et celle d'une formation appliquée (technique) pour les créateurs par nécessité. Verheul *et al.*⁽⁷⁾ soulignent également l'importance du profil des personnes (entrepreneur par opportunité, nécessité ou mixte) pour comprendre le degré d'engagement dans le processus de création d'entreprise. Plus généralement, la littérature sur l'entrepreneuriat distingue les créateurs d'entreprise en fonction des raisons qui les ont amenés à créer une entreprise. Deux types de motifs sont distingués : ceux qui tirent l'individu vers la création ("Pull", par exemple l'exploitation d'une idée nouvelle), qui ont généralement une connotation positive, et ceux qui poussent celui-ci ("Push", par exemple le fait d'être sans emploi), qui ont plutôt une connotation négative.

Le lien entre ces différents types de créateurs et les théories du risque n'est pas fait dans la littérature sur l'entrepreneuriat⁽⁸⁾. Mais les nouvelles théories de la décision dans l'incertain permettent de donner un sens à ce point de référence en termes de comportements vis-à-vis du risque. Le point de référence d'un individu est défini comme le point de *statu quo*⁽⁹⁾, c'est-à-dire la perception qu'a un agent de la situation dans laquelle il se trouve. Pour un créateur d'entreprise, ce point est déterminant à deux titres : d'une part il influence le choix des caractéristiques de l'entreprise créée et par là même les risques auxquels il s'expose ; d'autre part, il influence son comportement en terme de prise de risque⁽¹⁰⁾.

(Quatre profils-types de créateurs français en 2006

Suivant la littérature existante, trois variables sont utilisées pour caractériser le point de référence des créateurs d'entreprise français en 2006 :

- ▶ leur statut antérieur (salarié, travailleur indépendant, au chômage, sans activité professionnelle, etc.) ;
- ▶ leur niveau de diplôme (permettant de révéler leurs opportunités d'emploi) ;
- ▶ les raisons qui les ont poussés à créer une entreprise (être indépendant, augmenter leurs revenus, créer leur emploi, exploiter une nouvelle idée, etc.).

Afin d'identifier des profils-types de créateurs d'entreprise, nous déterminons tout d'abord les caractéristiques les plus discriminantes (à partir d'une Analyse Factorielle des Correspondances Multiples), puis nous regroupons les créateurs les plus semblables au regard de ces caractéristiques clés (à partir d'une Classification Ascendante Hiérarchique).

La typologie obtenue permet de distinguer quatre grands groupes de créateurs⁽¹¹⁾ :

1. les créateurs par "nécessité", qui sont principalement d'anciens chômeurs cherchant à créer leur propre emploi ;
2. les créateurs par "adaptation", qui, en raison de leur très faible niveau de diplôme, sont à la recherche d'opportunités d'emploi ou de revenu ;



[6] Block J.H. et Wagner M. (2010), "Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials", *Schmalenbach Business Review*, LMU Munich School of Management, vol. 62 (2), p. 154-174, avril.

[7] Verheul *et al.* (2010), "Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs", EIM Research Reports.

[8] À l'exception de Caliendo *et al.* qui étudient l'impact de l'aversion au risque sur le choix de devenir indépendant : Caliendo M., Fossen F.M. et Kritikos A.S. (2009), "Risk attitudes of nascent entrepreneurs - New evidence from an experimentally validated survey", *Small Business Economics*, vol. 32 (2), p. 153-167.

[9] Le point de référence peut également se définir comme la frontière qui sépare les gains des pertes potentielles.

[10] Aucune question du questionnaire SINE ne porte directement sur le niveau de prise de risque des créateurs. Celui-ci peut néanmoins être révélé par les actions entreprises par les créateurs pour développer leur activité.

[11] Voir l'annexe 3 pour une présentation détaillée des profils de créateurs et de leurs caractéristiques socioéconomiques.

Tableau 1

Les profils-types de créateurs à partir de leur point de référence

	Classes de créateurs			
	Nécessité	Adaptation	Opportunité	Vocation
Nombre (effectif pondéré)	41 152	25 262	25 112	22 033
Part dans le total (%)	36,2	22,2	22,1	19,4
Point de référence				
Motivations à la création	Créer son emploi	Diverses	Opportunité de créer leur entreprise, d'augmenter leurs revenus	Développer une idée nouvelle, exercer sa profession
Situation immédiatement avant la création	Au chômage	Variée	Salarié	Indépendant / Chef d'entreprise
Niveau de diplôme possédé	Second cycle du secondaire / Diplômes techniques du 1 ^{er} cycle du supérieur	Aucun diplôme	Second cycle du secondaire / Diplômes du 1 ^{er} cycle du supérieur	Diplômes universitaires de 3 ^{ème} cycle

Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

- les créateurs par “opportunité”, souvent salariés auparavant et qui choisissent de créer leur entreprise afin d’améliorer leur situation ;
- les créateurs par “vocation”, qui ont un très haut niveau d’éducation et dont l’exercice de la profession passe souvent par le statut d’indépendant (cas des professions libérales).

Création d'entreprise et prise de risque

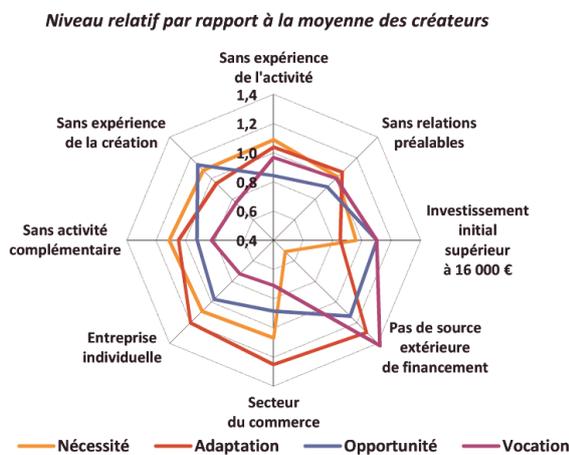
L'exposition et l'attitude vis-à-vis du risque des différents profils types de créateurs d'entreprise sont révélées par l'analyse de trois éléments : leur situation en amont (au moment de la création en 2006), leurs comportements en aval de la création (période 2006-2009) et leurs problèmes de trésorerie.

Dans un premier temps, on cherche à caractériser les modalités d'exposition aux risques des différents profils de créateurs à partir de l'analyse des choix faits au moment de la création. En amont (encadré 1), les créateurs se distinguent tout d'abord par leur propension à rechercher un environnement familier, défini par leur expérience dans le champ investi, la durée de cette expérience, l'existence de relations professionnelles qui ont favorisé le démarrage ou encore d'une expérience anté-

rieure de création d'entreprise. Le fait de se placer dans une situation familière constitue une forme de gestion *ex ante* du risque permettant de réduire le degré d'exposition du créateur. Conserver une activité au sein d'une autre entreprise au moment de la création permet également de diminuer les risques encourus par le créateur. L'exposition va aussi dépendre directement du secteur d'activité choisi pour la création dans la mesure où les taux de défaillance des entreprises par secteur sont assez hétérogènes. Surtout, la création sera d'autant plus risquée qu'elle implique un investissement initial d'un montant élevé. Le degré d'exposition aux risques financiers va également dépendre de la structure de financement, notamment de la part respective des ressources propres et des emprunts bancaires. En effet, un créateur qui a eu des difficultés à trouver un financement – que ce soit lié à la faiblesse de ses ressources personnelles ou bien à la qualité de son projet – s'expose davantage lorsqu'il investit ses ressources propres et assume seul les risques. Enfin, la gestion *ex ante* des risques est également influencée par le choix de la catégorie juridique. La création en personne morale (société) fournit des garanties pour le créateur que ne fournit pas la création en personne physique (entrepreneur individuel) sous sa forme la plus répandue.

Encadré 1

Profils de créateurs et exposition au risque



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

Lecture : l'exposition au risque des créateurs par "vocation" est 1,4 fois plus élevée que la moyenne des créateurs au regard de l'absence de source externe de financement.

Les créateurs par "opportunité" et par "vocation" s'exposent principalement à des risques financiers (montants investis élevés), mais se placent dans des situations familières et débutent plus souvent avec une activité complémentaire en parallèle.

L'exposition au risque des créateurs par "vocation" est accrue par la forte mobilisation de leurs ressources personnelles, mais limitée par leur installation en personne morale.

Les risques encourus par les créateurs par "adaptation" sont principalement liés aux caractéristiques de l'entreprise créée : choix du secteur d'activité (forte présence dans le commerce où les taux de défaillance sont élevés) et de la catégorie juridique [entreprise principalement créée sous forme d'entreprise individuelle].

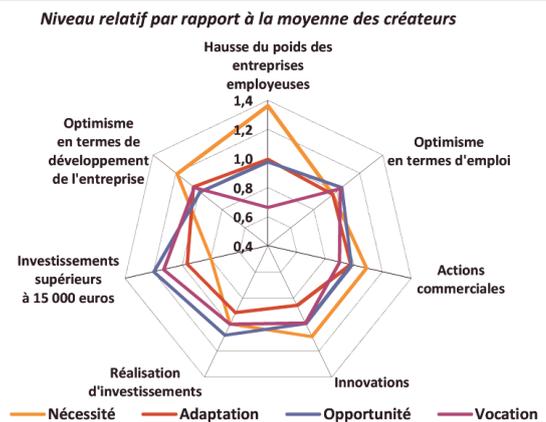
Les créateurs par "nécessité" sont essentiellement pénalisés par leur faible connaissance de leur environnement [absence d'expérience de la création d'entreprise et de l'activité dans laquelle ils se lancent].

Dans un second temps, l'analyse des comportements des créateurs d'entreprise actifs sur la période 2006-2009⁽¹²⁾, permet d'apprécier leurs attitudes vis-à-vis du risque (encadré 2) qui sont tout d'abord étudiées au regard du degré d'optimisme des créateurs. On considère ainsi que la propension à prendre des risques sera plus élevée pour les créateurs surestimant leurs chances de succès (en termes d'embauche et de développement de l'entreprise). Outre ce trait psychologique, les créateurs peuvent

également se caractériser par des comportements plus ou moins proactifs, c'est-à-dire des comportements dynamiques visant la poursuite d'opportunités d'affaires. Ce dynamisme peut être mesuré par : les actions commerciales menées, les investissements, les embauches et la capacité à innover des créateurs.

Encadré 2

Profils de créateurs et attitudes face au risque



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

Lecture : la prise de risque des créateurs par "nécessité" est 1,4 fois plus élevée que la moyenne des créateurs en termes d'augmentation du poids des entreprises employeuses.

Bien que principalement motivés par la création de leur propre emploi, les créateurs par "nécessité" sont non seulement les plus optimistes en termes de développement de l'entreprise créée, mais aussi les plus dynamiques en termes de création d'emplois, d'innovation et d'actions commerciales. Leur situation de départ particulièrement défavorable (chômage essentiellement) semble ainsi les inciter à prendre davantage de risques que les autres types de créateurs.

Les créateurs par "opportunité" investissent plus souvent et des montants plus élevés que les autres créateurs, mais sont relativement prudents en termes d'embauche, de développement d'innovations ou d'actions commerciales.

Les créateurs par "vocation" sont proches de ceux par "opportunité", mais créent moins d'emplois.

Les créateurs par "adaptation" sont les plus prudents.

Les risques effectivement supportés par les créateurs d'entreprise dépendent à la fois des conditions dans lesquelles ils ont démarré leur activité (exposition *ex ante* au risque) et des décisions relatives à la gestion et au développement de leur activité (comportements à l'égard



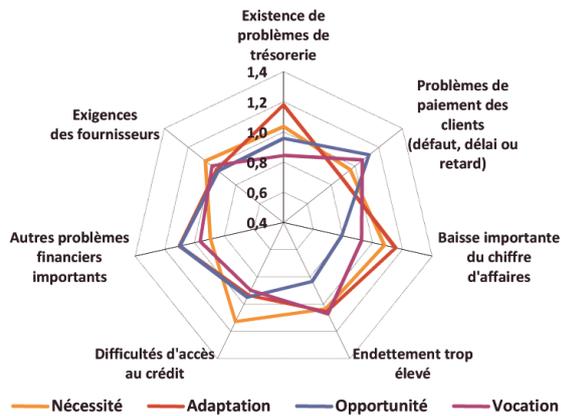
[12] Voir l'annexe 4 pour une présentation des taux de survie des différents profils de créateurs.

du risque). Les conséquences des risques pris peuvent être appréciées au regard des problèmes de trésorerie rencontrés lors des premières années d'activité (encadré 3).

Encadré 3

Profils de créateurs et problèmes de trésorerie

Niveau relatif par rapport à la moyenne des créateurs



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

Lecture : l'occurrence des problèmes de trésorerie est 1,2 fois plus élevée pour les créateurs par "adaptation" que pour la moyenne des créateurs.

Les créateurs par "adaptation" ont plus fréquemment rencontré des problèmes de trésorerie, en raison notamment de difficultés financières et d'une baisse de leur chiffre d'affaires.

Les créateurs par "nécessité" se placent dans une position intermédiaire, avec néanmoins des problèmes importants liés à leur activité et surtout à leur accès au crédit.

Les créateurs par "opportunité" et par "vocation" sont les moins exposés mais doivent plus souvent faire face aux difficultés de paiement de leurs clients.

Les créateurs par "opportunité" sont moins confrontés à des problèmes liés à un endettement trop élevé et à une baisse du chiffre d'affaires que les autres créateurs.

LES MODALITÉS D'EXPOSITION AU RISQUE DES CRÉATEURS

Pour les créateurs par "opportunité" et par "vocation", une exposition au risque réduite par une plus grande familiarité avec l'environnement de création

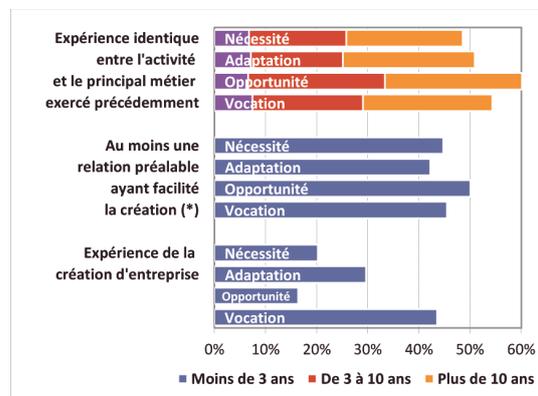
Pour un créateur d'entreprise, un premier moyen de sécuriser son activité consiste à s'engager dans une activité connue. Au regard de ce critère, les créateurs par "opportunité" se placent dans la situation la plus favo-

nable : ils sont 60 % à avoir une activité identique à celle du métier principal qu'ils ont auparavant exercé, contre 54 % des créateurs par "vocation", 51 % des créateurs par "adaptation" et 48 % des créateurs par "nécessité" (graphique 1). Pour ces deux dernières catégories, la faible propension à se placer dans un environnement familier apparaît, au moins en partie, contrainte. En effet, c'est au sein de ces profils de créateurs que l'on trouve la plus forte proportion d'individus qui étaient auparavant chômeurs ou sans activité professionnelle (93 % chez les "nécessité" et 54 % chez les "adaptation").

Pour les créateurs engagés dans une activité identique à celle de leur précédent métier, le degré de familiarité sera d'autant plus élevé que leur expérience est conséquente. Là encore, ce sont les créateurs par "opportunité" qui sécurisent le plus leur parcours : 54 % ont une expérience identique de plus de trois ans (la proportion varie de 42 % à 47 % chez les autres profils de créateurs) et près de 27 % ont une expérience de plus de dix ans.

Graphique 1

Profils des créateurs et degré de familiarité avec l'environnement de la création



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

[*] Avec des fournisseurs, des clients ou l'ancien employeur.

Lecture : 49 % des créateurs par "nécessité" ont une activité identique à celle du principal métier qu'ils ont exercé [dont 7 % avec une expérience de moins de trois ans].

Une autre façon de sécuriser sa création d'entreprise consiste à se lancer alors que des relations ont déjà été précédemment établies avec les fournisseurs, les clients, ou lorsque le précédent employeur facilite la création de la nouvelle activité. À nouveau, les créateurs par "opportunité" sont les plus nombreux (50 %) à avoir établi au moins une relation de ce type, mais les différences avec les autres types de créateurs ne sont cependant pas très marquées.

Enfin, l'exposition au risque des créateurs d'entreprise sera plus limitée s'ils ont déjà eu une expérience de ce type. Cette fois-ci, ce sont les créateurs "par vocation" qui se placent dans la situation la plus favorable : 44 % d'entre eux avaient déjà créé ou repris une entreprise contre 30 % des créateurs par "adaptation", 20 % des créateurs par "nécessité" et 16 % des créateurs par "opportunité". Ces différences tiennent, au moins en partie, au fait que les profils de créateurs sont établis en fonction de leur statut antérieur. Ainsi, la moitié des créateurs par "vocation" sont d'anciens indépendants ou chefs d'entreprise salariés (annexe 3).

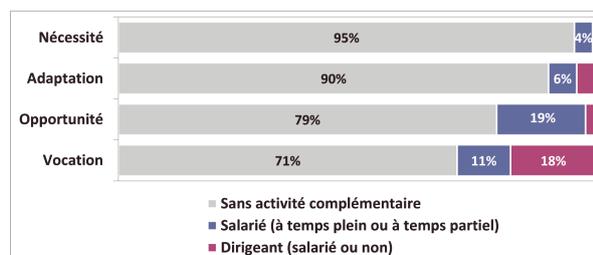
Les créateurs par "vocation" et par "opportunité", plus nombreux à conserver une activité complémentaire

Les créateurs par "vocation" et par "opportunité" exercent plus fréquemment une activité au sein d'une autre entreprise que celle qu'ils ont créée. Cette activité complémentaire leur permet de diversifier les risques en leur assurant un revenu additionnel (graphique 2).

Un tiers des créateurs par "vocation" qui étaient chefs d'entreprise au moment de la création conservent cette double activité tandis que près de 20 % des créateurs par "opportunité" conservent une activité salariée.

Graphique 2

Profils des créateurs et exercice d'une activité complémentaire



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

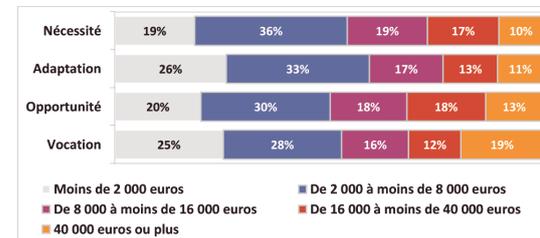
Lecture : 95 % des créateurs par "nécessité" n'exerçaient pas d'activité rémunérée dans une autre entreprise au moment de la création.

Des montants investis plus élevés pour les créateurs par "vocation" et par "opportunité"

Les moyens mobilisés au démarrage par les créateurs sont dans l'ensemble relativement faibles : plus de la moitié d'entre eux ont eu besoin de moins de 8 000 euros pour démarrer leur projet (graphique 3).

Graphique 3

Profils des créateurs et montants investis à la création



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

Lecture : 19 % des créateurs par "nécessité" ont eu besoin de moins de 2 000 euros pour démarrer leur entreprise.

C'est parmi les créateurs par "adaptation" que cette proportion est la plus élevée (59 %, dont 25 % ayant eu besoin de moins de 2 000 euros). Les créateurs par "nécessité" et par "opportunité" ont un profil assez proche, les premiers se distinguant cependant par une proportion plus forte d'individus ayant investi de faibles montants (moins de 8 000 euros). Les créateurs par "vocation" ont un profil contrasté : un quart d'entre eux ont eu besoin de moins de 2 000 euros pour démarrer leur projet, mais 20 % ont investi plus de 40 000 euros (contre 10 % environ pour les autres profils de créateurs).

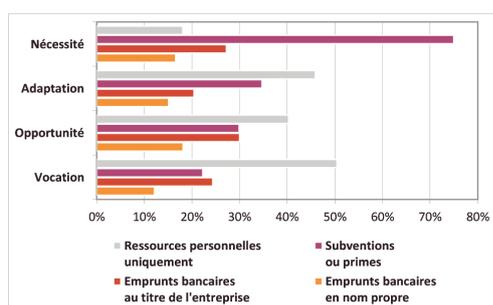
Si l'on suppose que les risques financiers augmentent avec les montants investis, alors les créateurs par "vocation" sont les plus exposés et les créateurs par "adaptation" sont au contraire davantage préservés. Cette hypothèse est confortée par le fait que les créateurs qui ont plus fréquemment investi des montants élevés sont les plus nombreux à déclarer avoir eu des difficultés à obtenir un financement. Pour mieux comprendre les risques financiers auxquels les créateurs s'exposent, il faut également mettre en perspective les montants investis au démarrage avec la structure de financement.

Un recours aux ressources personnelles plus important pour les créateurs par "vocation" et par "adaptation"

Les différences en termes de structure de financement sont assez marquées entre les profils de créateurs (graphique 4). En moyenne, les créateurs par "vocation" et par "adaptation" s'appuient davantage sur leurs propres ressources, ce qui pourrait expliquer la faiblesse des moyens mobilisés, moins de 2 000 euros pour un quart d'entre eux. Les créateurs par "nécessité" présentent la

particularité d'être très nombreux (77 %) à bénéficier de subventions ou de primes. Grâce à ces aides publiques, ils sont en mesure de financer des projets d'un montant comparable à ceux mis en place par les créateurs par "opportunité", ces derniers ayant plus souvent recours aux emprunts bancaires (que ce soit au nom de l'entreprise, 30 %, ou en leur nom propre, 18 %).

Graphique 4
Profils des créateurs et structure de financement initial



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

Lecture : 18 % des créateurs par "nécessité" ont financé leur projet uniquement à partir de leurs ressources personnelles.

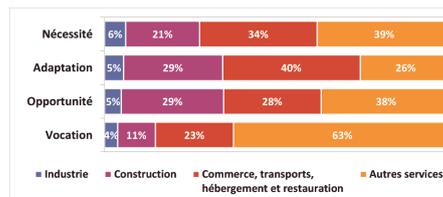
Quel que soit leur profil, les créateurs déclarant avoir eu des difficultés de financement s'appuient beaucoup moins sur leurs ressources personnelles et davantage sur des emprunts bancaires. Cette structure différenciée peut résulter d'un manque d'apport personnel et / ou de la dimension plus risquée de leur projet. Aucune information directe n'est donnée dans l'enquête SINE sur le capital financier du créateur d'entreprise, il n'est donc pas possible à ce stade de relier la structure de financement des créateurs à leur degré d'exposition aux risques financiers.

Les créateurs par "vocation", moins présents dans les secteurs risqués

Quel que soit leur profil, les créateurs choisissent rarement de développer une activité industrielle (graphique 5). Les créateurs par "vocation" s'orientent plus souvent vers les activités de service hors commerce. Très diplômés, ils sont particulièrement présents dans les "activités spécialisées, scientifiques et techniques et de

service aux entreprises". Les autres catégories présentent des profils plus homogènes, avec toutefois une plus forte orientation des créateurs par "adaptation" vers le commerce et une moindre présence des créateurs par "nécessité" dans la construction.

Graphique 5
Profils des créateurs et secteur d'activité



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogation 2006 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006.

Au regard du choix du secteur d'activité⁽¹³⁾, les créateurs par "adaptation" et par "opportunité" apparaissent plus fortement exposés aux risques. En effet, ils exercent plus souvent leur activité dans la construction et le commerce, secteurs caractérisés par les taux de défaillance les plus élevés et des revenus plus dispersés pour les indépendants que pour les salariés⁽¹⁴⁾ appartenant aux mêmes secteurs.

Une exposition au risque contrastée selon la catégorie juridique de l'entreprise créée

La création en personne morale permet, dans une certaine mesure, de limiter la responsabilité personnelle du créateur et de mutualiser les risques en prenant éventuellement des associés. Au contraire, la création en personne physique est plus risquée puisque la responsabilité du créateur est totale et indéfinie. Les créateurs par "vocation" choisissent plus souvent de se constituer en personne morale (58 % contre 46 % des "opportunité", 39 % des "nécessité" et des "adaptation") et se placent ainsi, *a priori*, dans une position moins risquée que les autres types de créateurs. Il est cependant difficile d'établir un lien systématique entre catégorie juridique et degré d'exposition au risque. En effet, la responsabilité limitée associée à la création d'une société peut être en



[13] Dans l'enquête SINE, l'activité de l'entreprise est ventilée en dix postes. Les activités de services peuvent être décomposées en cinq postes : activités de services (15 %), autres activités de services (7 %), administration publique, enseignement, etc. (6 %), activités immobilières (4 %) et activités financières et d'assurance (2 %). En revanche, il n'existe pas de décomposition sectorielle plus fine pour les secteurs de la construction, du commerce et de l'industrie.

[14] Pignier J. et Domens J. [2012], "Revenus d'activité des indépendants en 2009 : des disparités beaucoup plus fortes chez les non-salariés que chez les salariés", *INSEE Première*, n° 1394, mars.

partie détournée par la demande d'une caution personnelle ou réelle par les créanciers. Inversement, les créateurs d'entreprise individuelle ont désormais la possibilité de rendre une partie de leur patrimoine insaisissable par les créanciers et de diminuer ainsi leur exposition aux risques⁽¹⁵⁾.

De plus, le choix de la forme juridique d'une entreprise repose sur une combinaison de facteurs très divers, notamment la volonté de créer seul ou à plusieurs, l'existence d'un patrimoine à protéger ou encore le niveau des moyens nécessaires au démarrage et des ressources personnelles que le créateur souhaite investir. La création sous forme de société est ainsi conseillée lorsque l'activité est risquée et les investissements importants. Quel que soit leur profil, les créateurs sont effectivement plus nombreux à se constituer en personne morale à mesure que leurs investissements initiaux augmentent. Les créateurs par "vocation" optent néanmoins plus souvent que les autres pour la constitution en personne morale, et ce dès que l'investissement initial est supérieur à 2 000 euros. Par ailleurs, la création sous forme de société facilite l'accès aux emprunts bancaires et permet ainsi aux créateurs d'être moins dépendants de leurs propres ressources. C'est plus particulièrement le cas des créateurs par "vocation", qui sont 3,3 fois plus nombreux à bénéficier d'emprunts bancaires au titre de l'entreprise lorsqu'ils sont constitués en société plutôt qu'en entreprise individuelle.

LES COMPORTEMENTS DES CRÉATEURS FACE AU RISQUE

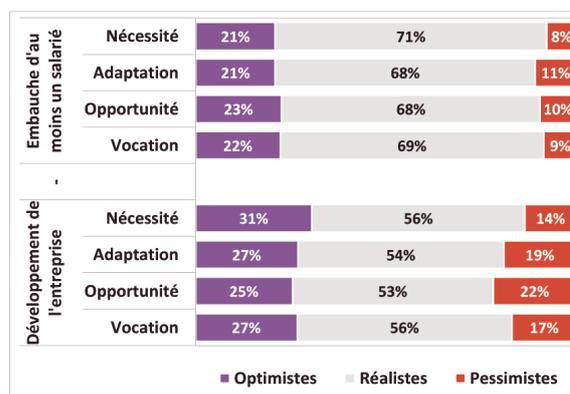
L'exposition au risque des créateurs ne relève pas uniquement d'éléments objectifs liés aux conditions de démarrage de leur activité mais également de leurs comportements en présence d'incertitude, lesquels dépendent de leur appréciation subjective des risques.

Des créateurs d'entreprise d'un optimisme mesuré
Indépendamment de leur degré d'aversion au risque, qui n'est pas directement évaluable au moyen de l'enquête SINE, les créateurs peuvent se caractériser par une

appréciation différente de leurs probabilités de succès. Dans ce cadre, l'optimisme d'un créateur est défini comme sa disposition psychologique à surévaluer la probabilité de réussite de son projet.

L'optimisme des créateurs est mesuré en comparant leurs prévisions de 2006 en termes d'emploi et de développement de l'entreprise avec les réalisations observées en 2009 (respectivement en termes d'embauche et de développement effectif de l'entreprise)⁽¹⁶⁾. On compare ainsi la tranche d'emploi à laquelle appartenait l'entreprise lors de sa création à celle atteinte en 2009, puis on met cette évolution en regard du souhait qu'avait exprimé l'entrepreneur en 2006 d'embaucher ou non⁽¹⁷⁾. Le même travail est réalisé à propos des attentes en termes de développement de l'entreprise. On compare alors ce que pensait faire le créateur en 2006 (développer son entreprise vs maintenir/redresser l'activité) à l'évolution du chiffre d'affaires entre 2007 et 2009 (augmentation vs diminution ou stabilité). Les erreurs d'appréciation entre les réalisations et les prévisions permettent, dans une certaine mesure, de qualifier les biais psychologiques des créateurs : optimistes lorsque leurs attentes sont supérieures aux réalisations, pessimistes dans le cas inverse.

Graphique 6
Optimisme et pessimisme des profils de créateurs



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

Lecture : 21 % des créateurs par "nécessité" sont optimistes au regard du critère de l'emploi et 31 % au regard du critère de développement de l'entreprise.

[15] La loi Dutreil de 2003 a permis de protéger les biens immobiliers du créateur. Cette protection a été étendue aux biens fonciers par la Loi de modernisation de l'économie de 2008. Le statut d'entreprise individuelle en responsabilité limitée (EIRL), créé en 2010, n'a cependant été utilisé que par 1,5 % des nouveaux créateurs d'entreprise individuelle en 2011. Cette faible utilisation du statut d'EIRL provient peut-être de la complexité des démarches concernant l'affectation d'une partie du patrimoine du créateur à l'activité professionnelle ainsi qu'aux incertitudes juridiques qui entourent encore ce statut (droit de gage, multiplicité des affectations, etc.). Voir : Hagège C. et Masson C. (2012), "Moins de créations d'entreprises individuelles en 2011", *INSEE Première*, n° 1387, janvier.

[16] La méthodologie utilisée est inspirée de l'article de Landier A. et Thesmar D. (2009), "Financial contracting with optimistic entrepreneurs: Theory and evidence", *Review of Financial Studies*, vol. 22, n° 1, p. 117-150.

[17] Les tranches d'emploi sont de taille variable, l'effectif précis de chaque classe (nombre de salariés) n'est pas connu. Les attentes des créateurs ne sont pas chiffrées, on sait juste que le créateur a déclaré en 2006 qu'il pensait embaucher dans les douze prochains mois. On utilise donc le seuil *ad hoc* "embaucher au moins un salarié" pour juger de la réalisation de l'objectif des créateurs. Les personnes répondant qu'elles ne savaient pas ont été éliminées de l'échantillon.

Quel que soit le profil du créateur, les erreurs de prévision concernant l'embauche d'au moins un salarié sont très proches, avec environ 20 % de créateurs optimistes et 10 % de pessimistes (graphique 6). Les différences de dispositions psychologiques entre les quatre classes de créateurs sont plus marquées lorsqu'elles sont mesurées au regard du critère de développement de l'entreprise. Les créateurs par "nécessité" sont alors les plus optimistes (31 %) et les créateurs par "opportunité" les plus pessimistes (22 %).

Ces estimations du biais d'optimisme des différentes classes de créateurs doivent cependant être considérées avec précaution, étant donné qu'elles ne sont pas corrigées des chocs exogènes⁽¹⁸⁾. Par ailleurs, l'attitude des créateurs vis-à-vis du risque ne se résume pas à des différences de perception. Elle peut également s'apprécier au regard des actions entreprises par le créateur pour développer son activité. En effet, en adoptant une attitude proactive, en innovant, en investissant et en recrutant des salariés, le créateur influence directement l'occurrence des risques effectivement pris.

Davantage de proactivité chez les créateurs par "nécessité"

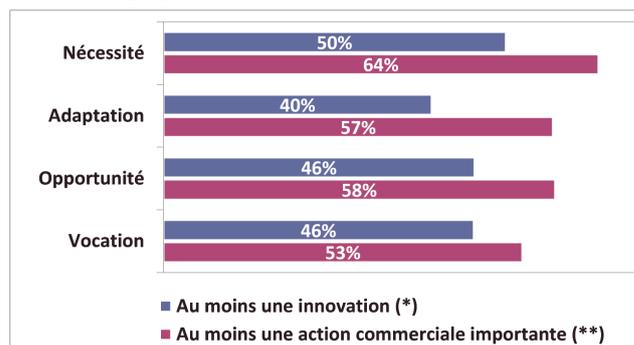
L'intensité des actions commerciales (prospection, effort publicitaire, modification des prix, mise en concurrence des fournisseurs, etc.) entreprises par les créateurs donnent un premier aperçu de leur proactivité. En effet, elles sont révélatrices d'un comportement actif d'individus cherchant à renforcer leur position concurrentielle. L'engagement dans l'innovation des créateurs est également une caractéristique majeure pour définir le caractère entrepreneurial d'un créateur d'entreprise.

Au regard de ces deux critères (graphique 7), les créateurs par "nécessité" se révèlent être les plus dynamiques : durant leurs deux dernières années d'activité, la moitié d'entre eux a développé au moins une innovation et près des deux tiers ont mis en œuvre au moins une action commerciale d'envergure.

Le comportement innovant au sens large des créateurs par "nécessité" est confirmé par l'étude des "secteurs innovants", tels qu'ils sont définis par l'INSEE⁽¹⁹⁾. Ces secteurs concernent moins de 5 % de la population considérée. Les créateurs par "nécessité" y sont effectivement surreprésentés (40 % contre 36 % tous secteurs confon-

du), ceux par "vocation" le sont plus encore (27 % contre 19 %). Au contraire, les créateurs par "opportunité" et par "adaptation" y sont sous-représentés, très légèrement pour les premiers (20 % contre 22 %) et plus fortement pour les seconds (13 % contre 22 %).

Graphique 7
Profils des créateurs, actions commerciales et innovations



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

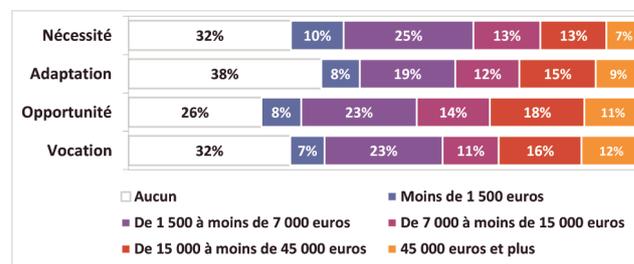
(*) produits/services ou procédés nouveaux ou significativement améliorés, nouvelles méthodes de commercialisation ou d'organisation.

(**) prospection fréquente, effort publicitaire important, forte modification des prix, mise en concurrence régulière des fournisseurs, nouveaux accords avec d'autres entreprises.

Des investissements plus élevés chez les créateurs par "opportunité"

Les investissements, distingués ici selon leur montant, font partie des décisions risquées que doit prendre l'entrepreneur afin de développer l'entreprise (graphique 8).

Graphique 8
Profils des créateurs et montants investis



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

Lecture : 32 % des créateurs par "nécessité" n'ont pas investi durant les deux dernières années.

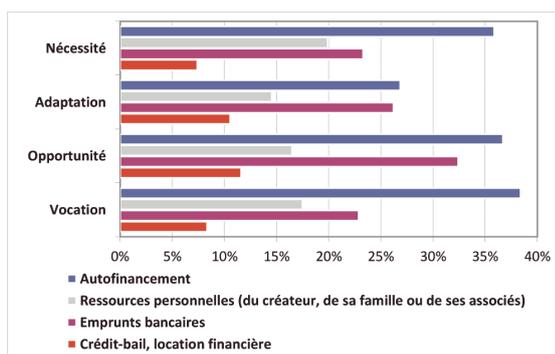
[18] Voir l'annexe 5.

[19] Les secteurs innovants correspondent aux technologies de l'information et des communications et aux secteurs de la pharmacie, des biotechnologies et des nouveaux matériaux. Leur périmètre est basé sur le degré d'innovation technologique mesuré par leurs dépôts de brevets.

Les créateurs par "opportunité" sont les plus nombreux à avoir investi entre 2007 et 2009 (74 % contre 68 % des créateurs par "vocation" et par "nécessité" et 62 % des créateurs par "adaptation"). Ils ont également plus fréquemment engagé des dépenses d'investissement élevées : 30 % ont investi plus de 15 000 euros, une proportion comparable à celle des créateurs par "vocation", mais supérieure à celle des créateurs par "adaptation" (24 %) et des créateurs par "nécessité" (20 %).

La structure de financement de ces investissements nous permet de compléter cette première analyse (graphique 9). Les créateurs par "opportunité" se distinguent par un recours aux emprunts bancaires au nom de l'entreprise plus fort (33 %) que les autres catégories (moins de 26 %). Les créateurs par "nécessité" utilisent plus souvent leurs ressources personnelles (17 %). L'autofinancement concerne de façon similaire les créateurs par "opportunité" (37 %) et par "nécessité" (36 %) et légèrement plus les créateurs par "vocation" (39 %). Les créateurs par "adaptation" se distinguent donc par leur plus faible recours à l'autofinancement (27 %). Or, l'autofinancement permet de diminuer le risque de faillite (en augmentant l'actif net de l'entreprise) et constitue ainsi un signal positif pour les créanciers.

Graphique 9
Profil de créateurs et structure de financement des investissements



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

Lecture : 36 % des créateurs par "nécessité" ont financé leurs investissements par autofinancement (réserves de l'entreprise).

Les créateurs par "nécessité", les plus dynamiques en termes d'embauche

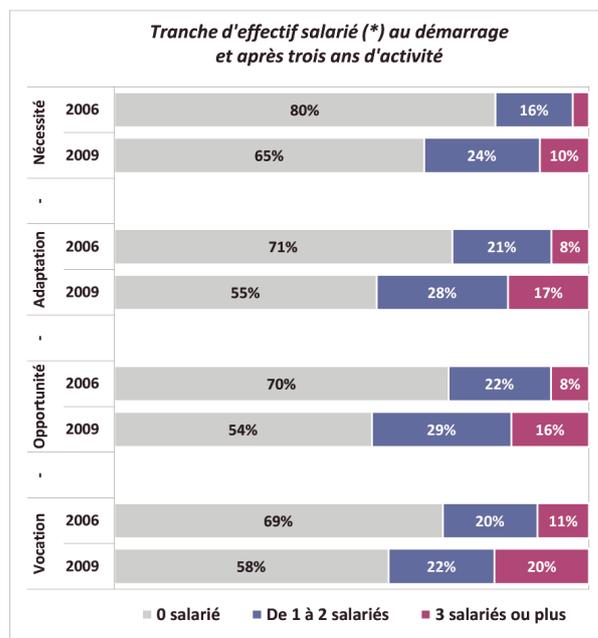
L'attitude à l'égard du risque des créateurs d'entreprise peut également être révélée par leur comportement en matière d'embauche. En effet, le recrutement de salariés

peut être appréhendé, au sens large, comme une décision d'investissement.

Parmi les entreprises encore actives en 2009, 74 % n'employaient pas de salariés en 2006, 29 % comptaient de 1 à 2 salariés et seulement 7 % plus de 3 salariés (graphique 10). Trois ans plus tard, la proportion d'entreprises employant au moins un salarié a augmenté de plus de 50 % quel que soit le type de créateur considéré (graphique 10).

Cette progression est plus marquée pour les créateurs par "nécessité" (+ 76 %) qui étaient les plus nombreux à avoir créé leur entreprise sans avoir embauché (80 %). *A contrario*, les créateurs par "vocation" étaient relativement nombreux à avoir embauché des salariés dès le démarrage de leur activité (20 % avaient de 1 à 2 salariés et 11 % plus de 3 salariés), mais la part d'entreprises employeuses n'a progressé que de 37 %. Les créateurs par "opportunité" et par "adaptation" ont des comportements en termes de création d'emplois très proches, tant au démarrage (45 % environ d'entreprises employeuses) qu'au bout de trois ans d'activité (progression du poids des entreprises employeuses de 55 %).

Graphique 10
Profil des créateurs et comportement d'embauche



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

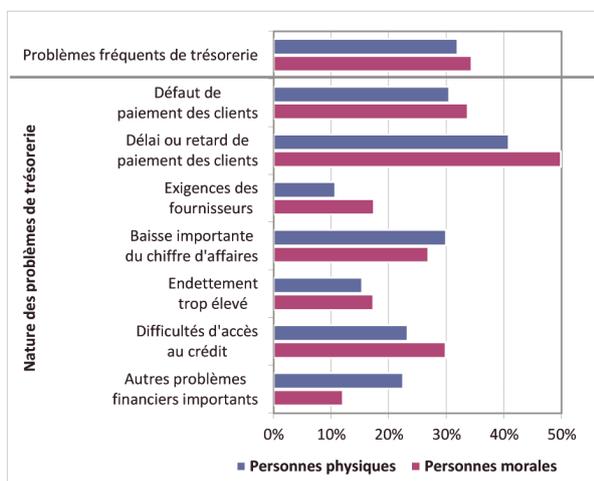
(*) Y compris dirigeant(s) salarié(s), hors autres cas (stagiaires, apprentis, contrats de qualification, etc.).

LES DIFFICULTÉS DE TRÉSORERIE : UNE SYNTHÈSE DES RISQUES EFFECTIFS ET DE LEUR GESTION PAR LES CRÉATEURS

La nature et l'occurrence des problèmes de trésorerie rencontrés par les créateurs reflètent à la fois leur exposition au risque et leur comportement en la matière. Ils constituent ainsi un bon indicateur de l'exposition réelle des créateurs aux risques.

Les problèmes de trésorerie des créateurs par "opportunité" et par "vocation" sont essentiellement liés aux difficultés de paiement des clients (voir encadré 3). Ceux des créateurs par "adaptation" et "nécessité" proviennent plus souvent de la baisse de leur chiffre d'affaires et de difficultés de financement (accès au crédit ou autres problèmes financiers). Les différences de nature dans les problèmes de trésorerie rencontrés par les quatre catégories de créateurs sont principalement liées au choix de la forme juridique de leur entreprise (graphique 11).

Graphique 11
Existence et nature des problèmes de trésorerie selon la catégorie juridique de l'entreprise



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

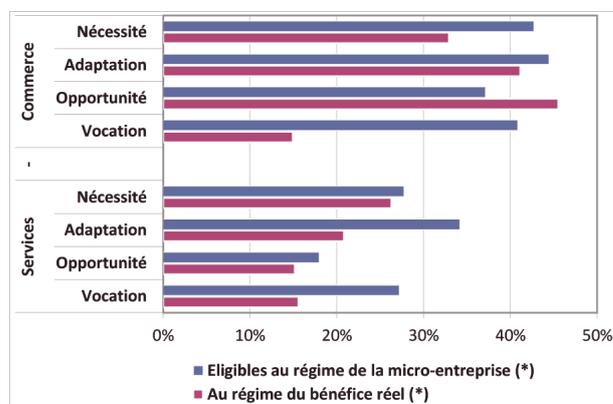
Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

Lecture : 34 % des créateurs en personne morale ont fréquemment eu des problèmes de trésorerie et pour 34 % d'entre eux cela était dû à un défaut de paiement de leurs clients.

Ainsi, les difficultés rencontrées par les personnes morales trouvent plus souvent leurs sources dans leurs relations avec leurs clients (délais, retards ou défaut de paiement) et leurs fournisseurs tandis que les problèmes de trésorerie des personnes physiques sont plus fréquemment liés à leur structure de financement (endettement trop élevé) ou à la faiblesse de leur activité (baisse importante du chiffre d'affaires).

L'occurrence des problèmes de trésorerie varie en fonction des profils de créateurs : 39 % créateurs par "adaptation" y sont confrontés contre 34 % des créateurs par "nécessité", 32 % des "opportunité" et 28 % des "vocation". Les différents degrés d'exposition au risque des créateurs sont aussi fortement corrélés au secteur et au niveau d'activité de l'entreprise. Quelle que soit leur forme juridique, les petites entreprises (en termes de chiffre d'affaires) et celles du commerce rencontrent plus souvent des problèmes de trésorerie.

Graphique 12
Profils de créateurs et problèmes de trésorerie des entreprises individuelles



Source : INSEE, enquête SINE 2006, interrogations 2006 et 2009 ; calculs des auteurs.

Champ : entreprises indépendantes du secteur marchand non agricole créées au cours du premier semestre 2006 et encore actives en 2009.

(*) À partir des données de l'enquête SINE, il est possible d'approcher les entreprises éligibles au régime de la micro-entreprise en isolant d'une part, les entreprises du secteur du commerce réalisant moins de 80 000 euros de chiffre d'affaires annuel et, d'autre part, les professionnels libéraux et les entreprises de service (hors services immobiliers) réalisant moins de 32 000 euros de chiffre d'affaires annuel. Par défaut, les autres entreprises sont considérées comme relevant du régime du bénéfice réel.

Lecture : dans le secteur du commerce, 43 % des entreprises individuelles créées par "nécessité" et éligibles au régime de la micro-entreprise ont rencontré des problèmes de trésorerie.

Plus spécifiquement, il est intéressant de distinguer les entreprises individuelles selon leur taille (critère de chiffre d'affaires) et leur secteur. En effet, ces éléments renvoient au régime fiscal auquel elles sont éligibles et donc aux modalités de gestion *ex post* du risque, liées notamment à des différences en matière d'obligations comptables. En moyenne, les plus petites entreprises individuelles, éligibles au régime de la micro-entreprise, rencontrent plus de difficultés de trésorerie que les entreprises plus grandes qui relèvent quant à elles du régime du bénéfice réel (graphique 12).

Les différences les plus marquées concernent les créateurs par "vocation" : ils sont 2,7 fois plus nombreux dans le commerce et 1,7 fois plus nombreux dans les services à rencontrer des difficultés de trésorerie lorsqu'ils sont éligibles au régime de la micro-entreprise. Ces différences entre régimes fiscaux peuvent s'expliquer par les plus fortes contraintes de financement rencontrées par les petites entreprises. Elles peuvent également refléter une moindre capacité de gestion des micro-entrepreneurs qui ne sont pas tenus d'établir un compte de résultat et un bilan⁽²⁰⁾.

PROPOSITIONS

En conclusion, l'analyse des problèmes de trésorerie des entrepreneurs, conjuguée à l'étude de leur exposition au risque et de leur capacité à prendre des risques, conduit à opposer deux grands groupes d'individus :

- ▶ d'une part, les créateurs "par opportunité" et "par vocation", qui se placent dans une situation relativement sécurisée au démarrage de leur activité, se comportent de manière relativement prudente par la suite et doivent surtout faire face aux retards ou défauts de paiement de leurs clients ;
- ▶ d'autre part, les créateurs "par destination" et "par nécessité", qui sont initialement fortement exposés au risque et/ou adoptent des comportements risqués et sont fréquemment confrontés à une baisse de leur activité ou à des difficultés de financement.

Les freins à la croissance des entreprises nouvellement créées diffèrent donc fortement selon la catégorie de créateurs considérée. Pour les pouvoirs publics, l'enjeu est double :

- ▶ améliorer la gestion de trésorerie et l'accès aux financements des entrepreneurs engagés dans une démarche de développement mais fortement exposés au risque ;
- ▶ inciter les créateurs peu exposés au risque à mettre en œuvre des projets de développement ambitieux.

PROPOSITION 1

Promouvoir auprès des micro-entrepreneurs le régime réel simplifié d'imposition des bénéficiaires, mieux adapté aux entreprises en phase de développement que le régime fiscal de la micro-entreprise.

Les créateurs par "adaptation" et "par vocation" sont plus fréquemment confrontés à une forte baisse de leur activité ou à des problèmes de financement. Que ces problèmes de trésorerie soient liés à une forte exposition aux risques sectoriels (cas des créateurs "par adaptation") ou à des comportements plus risqués (cas des créateurs "par nécessité"), ils sont toujours plus prégnants lorsque les créateurs sont constitués en personne physique et que leur chiffre d'affaires est faible, ce qui est le cas des entrepreneurs relevant du régime de la micro-entreprise.

Ainsi, le faible niveau d'exigences comptables qui caractérise le régime fiscal de la micro-entreprise peut se traduire par une mauvaise gestion de trésorerie et handicaper les entreprises souhaitant se développer. En effet, les micro-entrepreneurs sont uniquement tenus d'établir un livre-journal détaillant les recettes et un registre des achats de l'année. Or, pour les entreprises réalisant des investissements importants, une comptabilité complète et régulière (avec notamment l'établissement d'un compte de résultat et d'un bilan) est requise pour gérer efficacement le besoin en fonds de roulement. De plus, cette simplification comptable peut se traduire par une



[20] Voir l'annexe 2 pour une présentation du régime fiscal de la micro-entreprise.

difficulté d'accès aux financements bancaires. En effet, la liasse fiscale des entreprises est fréquemment exigée par les établissements de crédit pour l'obtention d'un prêt.

Par ailleurs, la simplification fiscale introduite par le régime de la micro-entreprise peut également être un piège pour les entreprises en développement. Plusieurs facteurs sont ainsi susceptibles d'inciter un entrepreneur individuel à abandonner le régime fiscal de la micro-entreprise pour le régime du bénéfice réel :

- ▶ des investissements ou des achats élevés sur lesquels l'entrepreneur aurait avantage à récupérer la TVA ;
- ▶ des charges réelles supérieures au montant de l'abattement forfaitaire pour frais professionnels ;
- ▶ l'impossibilité de déduire le déficit commercial des autres revenus du foyer fiscal ;
- ▶ l'exclusion de régimes de faveur tels que les avantages fiscaux liés à l'adhésion à un centre de gestion agréé, l'allègement d'impôt sur les bénéfices instauré dans les zones prioritaires du territoire ou le crédit d'impôt recherche.

Les jeunes entrepreneurs individuels pourraient ainsi être incités à choisir le régime du bénéfice réel simplifié⁽²¹⁾ qui leur permettrait d'améliorer la qualité de leur comptabilité (établissement d'un compte de résultat, d'un bilan et des annexes) et de se signaler auprès des banques.

Cette incitation s'opérerait en changeant le régime de référence des micro-entreprises. Contrairement à la situation actuelle, le régime par défaut serait alors celui du bénéfice réel simplifié avec la possibilité de choisir, en option, le régime de la micro-entreprise. L'application par défaut du régime du bénéfice réel pourrait néanmoins être réservée aux micro-entreprises dépassant un certain seuil de chiffre d'affaires.

Afin d'aider les micro-entrepreneurs à tenir leurs obligations comptables, la mise en place de "coupons comptabilité" pourrait également être envisagée. À noter que, pour les plus petites entreprises, le coût du passage au régime du bénéfice réel simplifié serait limité dans

la mesure où elles ont la possibilité d'adopter une comptabilité "super-simplifiée" qui repose uniquement sur l'établissement d'un compte de résultat simplifié. Or, l'établissement d'un tel document ne nécessite généralement pas le recours à un comptable extérieur et peut être réalisé à l'aide de logiciels de gestion mis gratuitement à la disposition des créateurs d'entreprise⁽²²⁾.

PROPOSITION 2

Favoriser un développement ambitieux des entreprises nouvellement créées en offrant des contrats d'avances remboursables :

- conditionnels à des objectifs de développement précis ;
- réservés aux entreprises ayant plus d'un an d'ancienneté ;
- accompagnés de contraintes qui permettent de cibler les créateurs les plus prudents.

Les créateurs par "opportunité" et par "vocation" se caractérisent principalement par l'importance des ressources mobilisées au démarrage de leur projet et par une moindre exposition au risque, liée à une plus grande familiarité avec l'environnement de la création. Ils ont donc le profil adéquat pour assurer la croissance de leur entreprise. Pourtant, ils adoptent des comportements relativement prudents en termes d'embauche, d'innovation ou même d'actions commerciales.

L'enjeu pour les pouvoirs publics consiste à encourager ces créateurs à prendre davantage de risques afin qu'ils mettent en œuvre des projets de développement plus ambitieux tout en évitant au maximum les problèmes d'aléa moral. Autrement dit, il s'agit de favoriser le développement des entreprises financièrement les plus solides en permettant aux créateurs les plus prudents de bénéficier de mécanismes assurantiels.

Une solution possible consiste à proposer des contrats d'avances remboursables⁽²³⁾ déclinés selon trois critères.

[21] En 2008, parmi les entreprises éligibles au régime fiscal de la micro-entreprise, 71 % de celles relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et 41 % de celles relevant des bénéfices non commerciaux (BNC) avaient opté pour le régime du bénéfice réel.

Voir Conseil des prélèvements obligatoires (2008), *Les prélèvements obligatoires des indépendants*, La Documentation française, mars.

[22] Des propositions de logiciels de gestion, pour certains gratuits, sont disponibles sur le site de l'Agence pour la création d'entreprise : <http://www.apce.com/index.php?pid=225&cid=35977>

[23] Une avance remboursable consiste en un prêt à taux nul dont le remboursement est conditionnel au degré de complétion des objectifs assignés dans le contrat. Les risques pris sont ainsi partiellement couverts et, en cas d'échec de la stratégie de développement, l'activité de l'entreprise n'est pas menacée puisqu'une partie des pertes reste à la charge de l'organisme qui a fourni l'avance.

1. Être conditionnels à des objectifs de développement précis : embauche d'un salarié en CDI, taux de croissance du chiffre d'affaires, développement à l'international, etc.

Les entrepreneurs auront ainsi la possibilité de choisir un financement correspondant précisément à leur projet de développement.

2. Être proposés en aval de la création, c'est-à-dire à des entreprises créées depuis plus d'un an.

Les problèmes d'aléa moral *ex ante* seront ainsi évités car les entrepreneurs ne seront pas incités à être moins prudents au moment de la création de leur entreprise.

3. Être accompagnés d'exigences graduées mais strictes : différés de remboursement plus courts, montants d'avances croissants dans le temps, introduction d'une période de franchise plus longue, etc.

Les aides proposées seront ainsi ciblées sur les créateurs les plus solides financièrement, ce qui permettra de limiter les effets d'aubaine.

CONCLUSION

L'analyse de la situation des créateurs d'entreprise au moment du démarrage de leur projet a permis de distinguer quatre profils de créateurs et de mettre en évidence une diversité d'attitudes face aux risques.

Pour que chaque type de créateurs soit en mesure de développer son activité, les pouvoirs publics doivent les aider à mieux gérer leur prise de risque. Selon les profils, deux types d'actions sont envisagées.

Pour les créateurs les plus fragiles car rencontrant plus fréquemment des problèmes de trésorerie (créateurs par "nécessité" et par "adaptation"), nous proposons de les inciter à opter pour un régime fiscal plus exigeant en termes de comptabilité afin de les aider à mieux gérer leur développement et à faciliter leurs relations avec le secteur bancaire.

Pour les créateurs plus solides financièrement mais dont le développement est freiné par une trop forte aversion au risque (créateurs par "vocation" et par "opportunité"), nous proposons de mettre en place des menus d'avances remboursables qui limiteraient directement leur prise de risque et les inciteraient donc à s'engager dans des projets ambitieux dès lors qu'ils acceptent des conditions de remboursement relativement strictes. Ces aides devront néanmoins leur être proposées en aval de la création afin de conserver les bénéfices de leur gestion prudente au moment de la création de l'entreprise.

- **Mots clés** : création d'entreprise, risque, financement des entreprises, régime fiscal, aides publiques.



Estelle Dhont-Peltrault et Fabienne Llense,
département Économie Finances

**DERNIÈRES
PUBLICATIONS
À CONSULTER**

sur www.strategie.gouv.fr, rubrique publications

Notes d'analyse :

- N° 296 ■ **L'entrepreneuriat en France**
Volet 1 : Mythes et réalités en comparaison internationale
(octobre 2012)
- N° 295 ■ **Le dispositif médical innovant. Attractivité de la France
et développement de la filière** (octobre 2012)
- N° 294 ■ **Désunion et paternité** (octobre 2012)
- N° 293 ■ **L'individualisation dans les politiques de l'emploi : quels effets
des chèques, comptes et contrats ?** (octobre 2012)
- N° 292 ■ **Quels services rendus aux étudiants par les universités ?
Les enseignements d'expériences étrangères** (octobre 2012)
- N° 291 ■ **Les recommandations médicales : un outil pertinent pour faire
évoluer les pratiques des professionnels de santé ?**
(octobre 2012)
- N° 290 ■ **Quelle réponse des pouvoirs publics à l'engouement pour les
médecines non conventionnelles ?** (octobre 2012)

Retrouvez les dernières actualités du Centre d'analyse stratégique sur :

-  www.strategie.gouv.fr
-  [centredanalysestrategique](https://www.facebook.com/centredanalysestrategique)
-  [@Strategie_Gouv](https://twitter.com/Strategie_Gouv)



La Note d'analyse n° 297 -
octobre 2012 est une publication
du Centre d'analyse stratégique

Directeur de la publication :
Vincent Chriqui, directeur général

Directeur de la rédaction :
Hervé Monange,
directeur général adjoint

Secrétaires de rédaction :
Delphine Gorges,
Valérie Senne

Dépôt légal : octobre 2012
N° ISSN : 1760-5733

Contact presse :
Jean-Michel Roullé, responsable
de la communication
01 42 75 61 37 / 06 46 55 38 38
jean-michel.roulle@strategie.gouv.fr

Le Centre d'analyse stratégique est une institution d'expertise et d'aide à la décision placée auprès du Premier ministre. Il a pour mission d'éclairer le gouvernement dans la définition et la mise en œuvre de ses orientations stratégiques en matière économique, sociale, environnementale et technologique. Il préfigure, à la demande du Premier ministre, les principales réformes gouvernementales. Il mène par ailleurs, de sa propre initiative, des études et analyses dans le cadre d'un programme de travail annuel. Il s'appuie sur un comité d'orientation qui comprend onze membres, dont deux députés et deux sénateurs et un membre du Conseil économique, social et environnemental. Il travaille en réseau avec les principaux conseils d'expertise et de concertation placés auprès du Premier ministre.



www.strategie.gouv.fr