

La France, un paradis pour les entrepreneurs ? Entrepreneurs d'opportunité *versus* entrepreneurs de nécessité¹

FABRICE CAVARRETTA

Contrairement à ce que l'on pense souvent, la France est plutôt un paradis pour les entrepreneurs. À condition de se placer résolument du côté des entrepreneurs d'opportunité. Car c'est dans le cadre de cette ambition que l'écosystème français déploie tous ses atouts et offre de réelles possibilités. À l'inverse, pour les entrepreneurs de nécessité qui s'inscrivent dans un cadre de simple subsistance, ces forces peuvent se transformer en défaut. Français, soyez ambitieux !

Pour éclairer le débat sur l'entrepreneuriat en France, il convient de s'appuyer sur les avancées les plus modernes de l'analyse du phénomène entrepreneurial.

Tout d'abord, remarquons que l'entrepreneuriat est difficile à évaluer si l'on agrège toutes les situations : à un extrême, on trouve les individus qui aspirent à créer une activité de croissance – usuellement dénommés *entrepreneurs d'opportunité* ; à l'autre extrême, ceux qui essaient simplement de vivre d'une activité modeste, en simple substitution à l'emploi – bar-tabac, plombier, taxi – usuellement dénommés *entrepreneurs de nécessité*.

¹ Le texte suivant est adapté de l'ouvrage de l'auteur *Oui ! La France est un paradis pour entrepreneurs*, Plon, 2016.

Mais au fait, que va-t-on appeler « entrepreneur » ? Il existe une myriade de définitions. Prenons-en une simple : l'entrepreneur crée une activité, répondant à un besoin (préexistant ou pas), en mettant en œuvre des ressources (qu'il contrôle ou pas).

Cette définition reconnaît deux ambiguïtés : sur le besoin – l'entrepreneur crée-t-il l'opportunité ou existait-elle déjà ? – et sur les ressources – sont-elles disponibles ou doit-il les trouver ? Ces questions constituent les deux axes stratégiques de l'activité entrepreneuriale.

Concernant les ressources, une grande part du discours public sur l'entrepreneuriat ressasse le besoin impérieux de capital, que j'appelle aussi le mythe toxique du capital. Mais de nombreux travaux académiques ont montré que l'investissement joue un rôle paradoxalement bien moins important dans l'entrepreneuriat qu'on ne l'imagine. La motivation repose bien davantage sur la volonté de jouer un rôle social, de s'insérer dans un jeu collectif, de « contribuer » au sens large du terme. Autrement dit, quand l'opportunité, ce *nexus* de l'activité économique, est correctement identifiée et comprise, l'argent se cherche et se trouve.

Trajectoires d'entrepreneurs, trajectoires d'opportunité

L'entrepreneuriat est une science de l'action ; elle s'appréhende mieux en discutant de cas concrets. Nous allons donc faire appel à des archétypes d'entrepreneurs à qui nous donnerons vie sous forme de quatre personnages fictifs. Ces quatre personnages ont été imaginés pour couvrir un large spectre de profils en termes d'âge, d'expérience, de type d'industrie, d'éducation et de genre.

Découvrons tout de suite ces « souris », jetées dans le labyrinthe de l'entrepreneuriat français. Commençons par la benjamine, Clara, 25 ans, qui vient d'être diplômée d'une école de commerce reconnue. Après un stage à Séoul, elle débute à Paris comme chef de produit dans les cosmétiques. Clara est passionnée de luxe et pense déjà à l'entrepreneuriat ; elle s'est fait souffler qu'elle devrait envisager de lancer une activité directement à l'étranger, par exemple à Séoul. L'aider à répondre à cette question peut éclairer le débat qui fait rage sur la prétendue fuite des « cerveaux » français.

Ensuite, nous avons José, 29 ans, ayant obtenu un CAP pâtisserie, qui travaille dans une boulangerie à Marseille. Il semble convaincu de vouloir s'installer à son compte. Pour lui aussi,

la question de l'expatriation pourrait se poser, car il possède un savoir-faire transportable, même si elle ne lui est pas encore venue à l'esprit.

Valérie, 37 ans, est diplômée en automatismes industriels d'une école d'ingénieur et travaille dans une société de services en ingénierie. Elle vit en couple à Paris avec son compagnon qui a un travail stable et intéressant, et ils ont quatre enfants. Toute sa carrière professionnelle, depuis la fin des années 1990, s'est déroulée dans un écosystème de nouvelles technologies très actif.

Enfin, prenons Michel, 51 ans, récemment au chômage après une carrière dans une entreprise de mécanique de Brive-la-Gaillarde où il était agent de maîtrise. La question du départ de France ne se pose pas pour lui, car il ne lui est jamais venu l'idée de « refaire sa vie ailleurs ».

Pour tous, la question de l'entrepreneuriat se pose.

Tableau 1 - Quatre profils typiques d'entrepreneur

Clara	25 ans	Grande École de Commerce	de	Chef de produit Cosmétique	Marketing	Paris
José	29 ans	CAP Pâtisserie		Pâtissier		Marseille
Valérie	37 ans	Ingénieur Automatismes		Ingénieur SSII		Paris
Michel	51 ans	Bac Pro		Agent de maîtrise Mécanique		Brive-la-Gaillarde

Nous avons là des profils typiques d'entrepreneurs potentiels. Bien que tous ces profils soient traditionnellement étiquetés de la même manière, « entrepreneurs », ils sont en fait très différents les uns des autres : âge, domaines de compétences, cursus de formation, secteurs d'activité.

Mais au-delà de leurs différences démographiques, raisonnons sur ce qui les distingue en termes de *trajectoires d'opportunités* : ce vers quoi pourraient se tourner ces individus. Clara pourrait envisager de monter une activité dans les cosmétiques ou le luxe, mais laquelle ? Et doit-elle céder aux sirènes de l'expatriation ? José a comme plan de carrière de monter sa propre boulangerie-pâtisserie et a commencé à se renseigner sur des opportunités dans sa région. Valérie est naturellement tentée par les nouvelles technologies, mais démarrer son activité n'est

pas sa priorité. Quant à Michel, il a toujours envisagé d'ouvrir un bar-tabac ; son licenciement est peut-être le moment de sauter le pas vers l'entrepreneuriat.

La nature des opportunités qu'ils vont envisager, et les actions qu'ils vont engager, vont impliquer des nuances sur leur style d'entrepreneuriat. Clara et Valérie semblent démarrer des activités relativement ambitieuses par la croissance ou l'innovation qu'elles impliquent. Néanmoins, tant qu'elles ne créent pas de structure juridique, elles n'apparaissent pas dans les statistiques.

Pour José et Michel, la création d'une société aura lieu bientôt ; en conséquence, leur activité va apparaître dans les statistiques nationales comme de l'entrepreneuriat. En revanche, la perspective de leur démarche semble plus modeste.

Fait-il sens d'agréger l'activité de croissance dans les cosmétiques que Clara a en tête avec l'activité de Michel, qui ressemble fort à de la substitution à l'emploi, avec *a priori* peu de chance de croissance ?

Distinguer entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité

Peut-on couvrir par le même terme, *entrepreneuriat*, deux situations aussi hétérogènes ? D'un côté, un objectif de croissance s'appuyant sur des moyens potentiellement élevés, et de l'autre, un objectif de subsistance fondé sur des moyens *a priori* modestes ?

Réfléchissons en termes d'opportunité de croissance, et, en particulier, du point de vue de l'intention de chacun.

Clara, la jeune commerciale qui veut se lancer dans les cosmétiques de luxe, est une chasseuse d'opportunité typique : elle apporte un fort capital humain (études et expérience à l'étranger) et nourrit l'ambition de créer une activité de croissance. De plus, elle s'engage dans un secteur, le luxe, où l'écosystème national est particulièrement fort. Si sa PME décolle en France, elle aura toutes ses chances de pouvoir se développer à l'international.

Pour Michel, la situation est différente. Il aborde l'entrepreneuriat pour survivre économiquement, sa chance de retrouver un emploi étant faible. L'opportunité est maigre, un bar-tabac en province ayant peu de chance de mener à de la croissance à court terme. De plus, son apport en compétences est discutable : sa connaissance en restauration est limitée et son sens du service n'a pas été testé.

D'un point de vue pratique, la reprise d'un bar-tabac s'apparente à du simple management : l'idée et les ressources à mettre en œuvre sont connues (une part d'économies personnelles à laquelle s'ajoute une part d'emprunt pour le fonds de commerce). La rentabilité va s'estimer avec une logique économique classique, en essayant de prédire sa chance de survie : par exemple, la zone de chalandise de Michel peut-elle assurer la rentabilité de son tabac, en prenant en compte tous les facteurs de production, tels que le coût du travail, de l'électricité, les impôts et charges, etc. ? Son type d'activité est-il soumis à une concurrence du même type (bar-tabac) ou de substitution (par exemple, les McDonald's, qui deviennent les lieux de socialisation dans certaines zones périurbaines), etc. ?

Bien entendu, les facteurs individuels de l'entrepreneur vont toujours jouer. Peut-être Michel a-t-il l'énergie nécessaire pour transformer son lieu de transaction en un centre de rassemblement pour une communauté ? Peut-être a-t-il naturellement une aptitude au service client ? Il faut aussi compter sur une courbe d'apprentissage et sur les compétences qu'il pourra développer à travers une formation dispensée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de sa région.

Mais comme des millions d'entrepreneur similaires, l'émergence et la survie de l'affaire de Michel vont se faire « à la marge » et vont s'expliquer grandement par des agrégats économiques. Parmi tous les bars-tabacs de France, la chance que l'un d'entre eux devienne une entreprise de croissance est faible.

Le personnage de Michel nous permet de visualiser que certains choix entrepreneuriaux peuvent mener à des situations sans réelles opportunités de croissance. Dans ce cas de figure, les spécificités du système français se révèlent alors être principalement ... des inconvénients.

Parce que Michel prend en charge une activité économique, on se doit de lui accorder le titre d'*entrepreneur*. Néanmoins, réunir tous les types d'entrepreneurs dans une seule et même catégorie est source de confusion. Il est fondamental de distinguer un entrepreneuriat dit *d'opportunité* d'un entrepreneuriat dit *de nécessité*. Cette distinction est, par exemple, utilisée par les chercheurs et par les grandes études internationales comme le Global Entrepreneurship Monitor (GEM)².

L'entrepreneuriat de nécessité englobe les entrepreneurs qui essaient simplement de vivre d'une activité modeste (un bar-tabac, une entreprise de plomberie, une sandwicherie). Cette

² <http://gemconsortium.org/about/news>

catégorie d'entrepreneuriat se conçoit comme une substitution à l'emploi ; elle s'adresse souvent à ceux qui n'ont pas (ou plus) d'emploi et sont presque « contraints » de prendre la tête d'une activité entrepreneuriale *a priori* modeste. Dans tous les pays, c'est dans cette catégorie que la grande majorité des entrepreneurs se classent.

L'entrepreneuriat d'opportunité concerne, lui, un nombre plus restreint d'individus. Il englobe notamment ceux qui ont, *a priori*, le potentiel ou l'ambition de croître, de créer de l'emploi et de la valeur au-delà de la subsistance de leur fondateur. C'est cet entrepreneuriat qui est enseigné dans les grandes écoles de commerce et financé par les capitaux-risques.

Le distinguo entre l'entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité est nécessaire pour bien comprendre le phénomène entrepreneurial. En effet, un écosystème national, tel celui de la France, peut être favorable à un type d'entrepreneuriat mais défavorable à l'autre. Il peut être un paradis pour l'entrepreneur d'opportunité, et un vrai purgatoire pour l'entrepreneur de nécessité. Ou vice-versa.

S'orienter en opportunité ou en nécessité ?

Bien entendu, la frontière entre les deux types d'entrepreneuriat n'est pas étanche et n'est souvent définissable qu'*a posteriori*. On peut commencer dans une catégorie et terminer dans l'autre : nombre d'aventures entrepreneuriales démarrent modestement, poussées par la nécessité, puis prennent de l'ampleur avec le temps, deviennent de l'entrepreneuriat d'opportunité et finissent même par se faire financer en capital de développement. Cette transmutation est malheureusement rare.

À l'inverse, nombre d'entrepreneurs (potentiellement) d'opportunité sortant de nos grandes écoles ne produiront jamais autre chose que de magnifiques tableaux Excel et des présentations PowerPoint avant de se retirer discrètement de l'entrepreneuriat, accomplissant finalement des projets moindres que bon nombre d'entrepreneurs de nécessité.

L'intention, la manière d'aborder son activité va souvent déterminer la différence de trajectoire. Voyons comment cela s'articule avec l'exemple de nos quatre entrepreneurs en herbe.

Clara s'oriente sans ambiguïté et d'instinct vers l'entrepreneuriat d'opportunité, dont on sent déjà qu'il va lui permettre de bénéficier d'avantages comparatifs dans l'écosystème entrepreneurial français.

Pour Valérie, l'ambiguïté pointe : si elle se contente de monter une activité de conseil unipersonnelle en simple substitution à son emploi actuel, elle peut se transformer en entrepreneure de nécessité.

José, s'il se contente juste de monter une pâtisserie sans motivation plus large, va s'établir en entrepreneur de nécessité. Son activité pourrait être rentable et lui suffire à être heureux. Mais il peut aussi rejoindre le bataillon de ceux pour qui le système à la française paraît inutilement lourd ... sans qu'il bénéficie de ses extraordinaires avantages. Il pourrait donc être judicieux pour José d'y réfléchir en amont.

Michel cherche simplement à surmonter le chômage par l'ouverture ou la reprise d'un bar-tabac. Son activité implique *a priori* peu de perspectives de croissance ; elle ne bénéficie d'aucun avantage dans l'écosystème national... au contraire. Michel est donc pour l'instant *l'entrepreneur de nécessité* typique. Néanmoins, même si son affaire semble inexorablement partie vers la subsistance, il pourrait lui aussi devenir entrepreneur d'opportunité et bénéficier des avantages de notre écosystème entrepreneurial !

Valérie, José et Michel ne sont pas encore clairement dans la chasse à l'opportunité. Mais pour chacun, il ne faudrait pas beaucoup pour les faire basculer. Car l'une des grandes forces de l'écosystème français est de permettre au plus grand nombre la bascule de la subsistance vers la chasse à l'opportunité.

Un paradis pour l'entrepreneuriat... d'opportunité

En France, autant l'entrepreneuriat de nécessité peut être douloureux, autant l'entrepreneuriat d'opportunité peut s'appuyer sur de nombreux atouts.

Concernant l'entrepreneuriat de nécessité, les arguments qui ont été ressassés par la mode du *French bashing* sont largement fondés. Pour la grande masse des entrepreneurs de nécessité, les impôts, les charges, l'administration, etc. ont potentiellement des effets délétères.

En revanche, l'écosystème français est très favorable à l'entrepreneuriat d'opportunité, car aucun des handicaps habituellement dénoncés (administration, droit du travail, fiscalité, etc.) ne constitue un obstacle fondamental à un entrepreneur d'opportunité déterminé et formé.

Dans ce second cas de figure, le *French bashing* est injustifié et la France peut se révéler un vrai *paradis* pour les entrepreneurs.

Les atouts de la France sont de deux ordres : les facteurs de production d'une part, l'éventail des domaines d'excellence d'autre part.

Parmi les facteurs de production, citons :

a) le patrimoine, c'est-à-dire l'image historique accumulée de la marque France qui auréole un grand nombre de secteurs d'activités sans qu'ils en soient forcément conscients, mais aussi le bâti, et plus généralement le capital immatériel du pays ;

b) l'État, ce qui peut sembler paradoxal, mais qui apporte des avantages comparatifs cruciaux, par exemple dans le domaine des infrastructures et des transports, dans l'éducation à travers les écoles d'Etat et dans les dépenses militaires dont on sait à quel point elles sont liées (chez nous comme ailleurs) au développement d'une industrie high tech ; de plus, contrairement à ce que les Français croient souvent, nous bénéficions d'un Etat de droit et d'administrations infiniment plus flexibles que, par exemple, l'administration américaine (c) un capital humain très bien formé, à tous les niveaux de formation, des CAP aux écoles d'ingénieurs.

Deuxièmement, l'éventail exceptionnellement large de nos clusters d'excellence. Le design, la mode, les cosmétiques, la parfumerie, donc le luxe ; l'agriculture, l'agro-alimentaire, le vitivinicole qui ouvre sur la gastronomie ; le tourisme dans toutes ses dimensions ; l'énergie (pétrole, nucléaire, nouvelles énergies) ; l'aéronautique ; enfin le numérique et la high tech (rappelons pour mémoire que la France comptait 120 entreprises au salon mondial des hautes technologies de Las Vegas en 2016, ce qui en faisait le premier pavillon européen et le cinquième mondial). Rares sont les écosystèmes pouvant présenter un panel aussi diversifié et, partant, autant d'opportunités d'action pour les entrepreneurs. Car les clusters d'excellence suscitent des agrégats d'acteurs produisant des effets d'échelle, de marque et de réseau (interactions) qui favorisent les spirales positives.

Par contre, comme dans de nombreux écosystèmes, l'entrepreneur de nécessité a très peu de chances objectives de basculer dans une logique d'opportunité. Tous les entrepreneuriats de nécessité se ressemblent – que l'on soit à la tête d'un bar-tabac en France, d'un stand de beignet à Lagos, ou d'un stand de burger à Houston, les marges sont maigres, la compétition est intense, les administrations, avocats et mafias semblent se liguer pour brider et maintenir l'entrepreneur dans une situation inconfortable.

Les écosystèmes se distinguent en revanche les uns des autres par la possibilité d'accéder à l'entrepreneuriat d'opportunité : à partir du moment où les briques de base de la construction d'une entreprise sont disponibles, on voit apparaître de gros écarts du point de vue des facteurs qui poussent à la performance.

Basculer dans l'opportunité

Pour illustrer la translation possible vers l'entrepreneuriat d'opportunité, favorisée par l'écosystème français, suivons à nouveau nos quatre entrepreneurs fictifs.

Le Tableau 2 résume comment leurs projets entrepreneuriaux pourraient évoluer, s'ouvrir dans nombre de directions, une fois prises en compte les forces du marché français.

Tableau 2 - Basculer vers l'opportunité

	Projet initial	Nouvelles directions
Clara	Entrepreneuriat à l'étranger	Produits de luxe cosmétiques Produits du terroir (avec Michel) Relocalisation de retraités (avec Michel)
José	Pâtisserie	Pâtisserie au Brésil Tourisme culinaire (avec Valérie) Pâtisserie de luxe
Valérie	SSII unipersonnelle	SSII robotique dans le médical Tourisme culinaire (avec José)
Michel	Bar-tabac	Produits du terroir (avec Clara) Relocalisation de retraités (avec Clara) Rénovation de ferme Installation solaire

Puisque la France est plus favorable à l'entrepreneuriat d'opportunité qu'à celui de nécessité, il faut d'abord s'assurer que cette option soit prise en compte par le plus grand nombre.

Michel, l'agent de maîtrise de 50 ans, et José, le pâtissier, illustrent bien cette problématique. L'agent de maîtrise n'envisage pas autre chose qu'une activité de reprise de bar-tabac qui ne peut que le mener vers un purgatoire de subsistance. Le pâtissier peut s'enfermer dans une interprétation de son activité limitée à un commerce de quartier, et lui aussi se retrouver à gérer une affaire qui survit à peine.

Prendre en compte les clusters et les facteurs d'opportunité permet à ces deux personnages d'envisager une bascule vers la chasse à la croissance et l'ouverture dans de nombreuses directions.

Cette approche s'applique aussi aux entrepreneurs déjà naturellement orientés vers l'opportunité (plutôt que la subsistance), ici Clara, la jeune sortant d'école de commerce, et Valérie, l'ingénieure en automatisme. Dans le cas de Clara, la fuite de ce « cerveau » vers l'étranger ne serait absolument pas à son avantage³. Paradoxalement, ce départ n'était pas envisagé par le pâtissier José alors qu'il pourrait lui être bénéfique.

Pour tous, la richesse de choix et de facteurs de la France est une force, et elle doit les inciter à collaborer, à se rassembler pour croiser les compétences, les forces. Michel, depuis son terroir, collaborera peut-être avec Clara qui saura vendre à l'international. José, depuis sa pâtisserie, collaborera peut-être avec la parisienne Valérie pour partager ensemble leur passion de la cuisine avec les touristes japonais.

Ces quatre personnages nous révèlent aussi pourquoi le *French bashing* peut être toxique.

Pour Clara, quel intérêt de lui faire croire qu'elle aurait plus d'opportunités à l'étranger, alors que tout son réseau social est en France, et que les ressources fondamentales de son industrie favorite, le luxe, sont à la portée de sa main France (marque, produits, savoir-faire) ?

Pour José, pourquoi ne pas reconnaître que les difficultés qu'il pourrait rencontrer en gérant une pâtisserie sont bien davantage liées à l'entrepreneuriat de nécessité (parfois appelé de « subsistance » pour une bonne raison) et non à la France en tant qu'écosystème ? Pourquoi ne pas lui montrer que l'entrepreneuriat d'opportunité est à sa portée car il a une compétence dans l'un des nombreux domaines d'excellence de notre pays ?

Pour Valérie, pourquoi la renvoyer à la Silicon Valley alors qu'elle peut très bien monter une entreprise high-tech en France ?

³ Ce point particulier est démontré dans l'ouvrage de l'auteur, *op. cit.*

Pour Michel, pourquoi le laisser s'enfermer dans une activité de nécessité, le bar-tabac, dont la rentabilité est fragile ? Pourquoi ne pas lui faire réaliser que malgré son profil en apparence difficile (50 ans, chômage, province, industrie), il est paradoxalement dans une situation où les opportunités sont nombreuses : tourisme, alimentaire, énergie, etc. ?

Pour tous, pourquoi essayer de les décourager en leur disant que cela va être dur, qu'il n'y a pas assez d'investissement en France, alors que de simples faits peuvent leur faire voir la situation autrement : tous vont bénéficier d'une couverture sociale quasi-gratuite et, la plupart, d'aides assurant leur subsistance pendant leur amorçage. Ces avantages devraient leur permettre d'avancer assez jusqu'à ce que leur succès éventuel attire les financiers qui pourront les accompagner pour la croissance.

Imaginons maintenant de manière réaliste ce qui pourrait leur arriver. Clara et Michel vont monter un commerce d'import-export de produit de charcuterie auvergnate à destination de l'Asie, en commençant via internet et en ciblant la Corée, avec un positionnement luxe.

José restera en France, mais choisira son implantation dans la rue du Mama Shelter⁴ de Marseille, avec en tête de développer une offre de pâtisserie renouvelant le canon provençal et en pariant sur une clientèle sophistiquée et prescriptrice.

Valérie va se lancer en activité unipersonnelle de conseil technologique, mais va cibler le marché de la micro-robotique médicale, pariant que ce marché va décoller en France et qu'une opportunité de produit ou service va émerger à long terme.

On peut prédire qu'après un certain nombre d'ajustements, rebondissements, l'un(e) d'entre eux/elles réussira de manière remarquable, et un(e) autre sera aussi considéré(e) comme une réussite. Dans l'autre moitié, l'un(e) d'entre eux/elles restera entrepreneur mais finalement de nécessité, vivant juste de son activité sans croissance à en attendre. Et un(e) aura abandonné et sera retourné à l'emploi salarié...

L'histoire ne dit pas à l'avance qui sera qui, mais tous auront eu un sentiment d'accomplissement et la satisfaction d'avoir essayé. Tous auront contribué à l'innovation et la croissance de notre écosystème.

⁴ Chaîne d'hôtels-restaurants « branchée », fondée initialement par Serge Trigano avec l'appui du designer Philippe Starck, qui connaît un développement international depuis la prise de participation par AccorHotels.

L'entrepreneuriat est difficile dans tous les écosystèmes. Rien n'est parfait et la douleur fait partie de l'expérience. Néanmoins, la France est l'un des systèmes les plus favorables à l'entrepreneuriat d'opportunité.

Même si les comparaisons entre pays sont difficiles, on peut affirmer que la France est un paradis entrepreneurial comparable aux États-Unis, cet écosystème dominant tous les autres par sa taille et sa richesse d'opportunités, mais souvent plus difficile pour l'entrepreneur qu'on ne l'imagine. Paradis aussi à l'image de quelques grandes nations industrialisées, telles que l'Allemagne, le Royaume-Uni ou le Japon, autres écosystèmes qui fonctionnent bien et offrent une gamme complète d'opportunités.

Certains pourraient trouver leur bonheur ailleurs : Israël brille par son secteur high-tech, les BRIC par leur dynamisme, et de nombreux paradis fiscaux offrent des opportunités de papier. Néanmoins, peu d'écosystèmes offrent à la fois autant de choix, de confort et de solidité que la France.

Reconnaître en notre écosystème un paradis entrepreneurial, c'est aussi susciter un autre regard sur les choix professionnels et personnels d'un grand nombre d'individus, éviter des départs vers l'étranger inutiles, et rassurer ceux qui hésitent à développer leur projet.

Vanter l'extraordinaire qualité de l'entrepreneuriat en France, c'est l'occasion de porter un autre regard sur notre écosystème. Un autre regard sur la question de la « réforme ». Aujourd'hui, notre système a évidemment un certain coût, une certaine lourdeur, et ses mécanismes de redistribution sont douloureux pour ceux qui les alimentent. En contrepartie, le résultat est extraordinairement positif et concret : les entrepreneurs d'opportunité bénéficient de conditions très favorables, où choix et sécurité se combinent remarquablement.

Le débat sur notre système se réduit souvent à une obsession de réforme, d'optimisation. Nombre d'éléments pourraient être « optimisés » de manière à enregistrer des économies à court terme, à un horizon de un ou cinq ans. Cependant, quelles en seraient les conséquences à long terme pour notre environnement entrepreneurial ?

Le capital humain actuellement disponible découle de décennies de construction de filières de formation. Les tissus industriels tirent leur force de notre complexe militaro-industriel, de notre système de santé, de nos filières agricoles, etc. Tous ont mis des décennies à se construire, certains remontant à des choix politiques quasi-centenaires et constituant aujourd'hui des spécificités positives qu'on pourrait perdre en chemin.

Nous avons un écosystème formidable, fruit d'une longue histoire, mettons toute notre énergie à le vendre à toute la planète. Et si la France était un « best kept secret » ?

Fabrice Cavarretta est Professeur de Leadership et d'Entrepreneuriat à l'ESSEC. Il a publié " Oui ! la France est un paradis pour entrepreneurs " (Plon 2016) où il décrit comment bien aborder chaque écosystème entrepreneurial. Sa recherche porte sur les paradigmes managériaux en particulier dans les contextes entrepreneuriaux, et les facteurs organisationnels de risque. Il a également été directeur de division d'un grand groupe de média/télécom et fondateur d'une startup dans le domaine des réseaux sociaux. Il est ingénieur de l'École Polytechnique, MBA de la Harvard Business School, Docteur en Sciences de Gestion de l'Université Paris-Dauphine et de l'INSEAD.