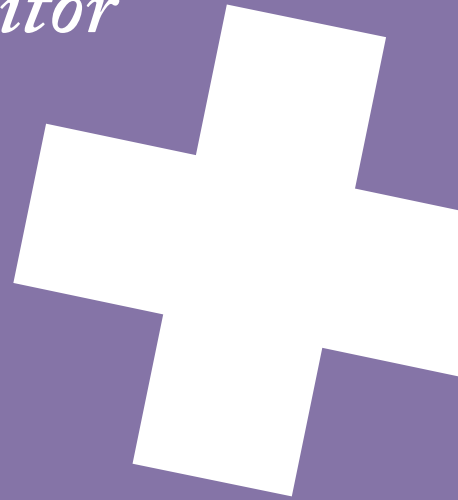




Global Entrepreneurship Monitor

*Rapport 2005 sur l'entrepreneuriat en Suisse
et dans le monde*

2005 Swiss Executive Report



Thierry Volery, Heiko Bergmann,
Georges Haour et Benoît Leleux

Avec la participation de Martina L. Jakl



Schweizerisches Institut
für Klein- und Mittelunternehmen

Universität St.Gallen



Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier vivement les 36 experts qui leur ont aimablement accordé un entretien ainsi que les 5'456 adultes qui ont répondu à l'enquête menée par gfs.bern dans le cadre cette étude.

Ce rapport n'aurait aussi pas pu voir le jour sans le précieux soutien financier de la Commission pour la Technologie et l'Innovation (CTI), du Fonds de Recherche de l'Université de St. Gall et de l'IMD.

Les auteurs remercient également l'équipe de coordination du projet GEM à la London Business School, et en particulier Mick Hancock, Steve Hunt, Tatiana Schofield, ainsi que Maria Minniti et Marcia Cole de Babson College pour leur précieuse aide. Nous tenons aussi à remercier Martina Jakl du KMU-HSG pour la traduction du rapport en allemand et son aide pour la conduite des entretiens avec les experts.

Le présent rapport reprend en partie les résultats du rapport de synthèse GEM 2005: Minniti, M., Bygrave, W. and Autio, E. (2006), Global Entrepreneurship Monitor – 2005 Executive Report, disponible en ligne sous <http://www.gemconsortium.org/>

Réalisé avec le soutien de:

KTI/CTI

DIE FÖRDERAGENTUR FÜR INNOVATION
L'AGENCE POUR LA PROMOTION DE L'INNOVATION
L'AGENZIA PER LA PROMOZIONE DELL'INNOVAZIONE
THE INNOVATION PROMOTION AGENCY

Les auteurs du rapport GEM

Heiko Bergmann

Heiko Bergmann est chef de projet auprès de l'Institut Suisse pour les PME et l'Entrepreneuriat à l'Université de St. Gall (KMU-HSG) depuis 2004. Auparavant, il était collaborateur scientifique à l'Université de Cologne où il a par ailleurs obtenu son doctorat. Ses intérêts de recherche portent sur l'entrepreneuriat, le développement régional et les PME. Il participe au projet GEM depuis 2001.

Georges Haour

Georges Haour est professeur à l'IMD, où il enseigne le management de l'innovation et dirige plusieurs programmes de formation pour cadres d'entreprises. Le Dr. Haour travaille également comme conseiller et investisseur auprès de Generics à Cambridge, UK, dans les domaines du management de l'innovation et des start-up de haute technologie. Il est né à Lyon et il fait des études en chimie à l'Ecole Nationale Supérieure de Chimie de Paris et à l'Université de Toronto où il obtint son doctorat. Son dernier livre s'intitule «Resolving the Innovation Paradox - Enhancing Growth in Technology Companies» (Palgrave, London, 2005).

Benoît Leleux

Benoît Leleux est le titulaire de la Chaire Stephan Schmidheiny d'Entrepreneuriat et de Finance auprès de l'International Institute for Management Development (IMD) de Lausanne, où il est également directeur du programme MBA et de la Recherche & Développement. Il était précédemment Professeur Visitant d'Entrepreneuriat à l'INSEAD et co-directeur du centre 3i VentureLab et Professeur Associé et titulaire de la Chaire Zubillaga en Finance et Entrepreneuriat auprès de Babson College (USA) de 1994 to 1999. Benoît Leleux est titulaire d'un Ph.D. de l'INSEAD (France), d'un MBA Virginia Tech (USA), et d'un diplôme d'ingénieur agronome de l'UCL (Belgique).

Thierry Volery

Thierry Volery est professeur en management et en entrepreneuriat à l'Université de St Gall (HSG). Il est aussi Directeur de l'Institut Suisse pour les PME et l'Entrepreneuriat (KMU-HSG). Après des études en sciences économiques et sociales à l'Université de Fribourg, il a occupé divers postes dans l'enseignement et la recherche en Suisse, en Australie et en France. Il est par ailleurs le coordinateur du team GEM en Suisse. Il est l'auteur de «Entrepreneurship: Modelle, Umsetzung, Perspektiven» (avec Urs Füglistaller et Christoph Müller) paru en 2004 chez Gabler Verlag, et de «Visionäre, die sich durchsetzen» (avec Ev Müllner) paru en 2006 chez Orell Füssli.

© Copyright 2006:

T. Volery, H. Bergmann, G. Haour et B. Leleux

Graphisme et mise en page:

Estelle Hofer - www.stldesign.ch

Table des matières

Remerciements	1
Les auteurs du rapport GEM	2
Executive summary	
The GEM project	4
International comparison of entrepreneurial activity	4
Entrepreneurs and their environment	4
Framework conditions for entrepreneurial activities	5
Comparisons between Swiss regions	5
Résumé	
Le projet GEM	6
Comparaison internationale de l'activité entrepreneuriale	6
Caractéristiques des entrepreneurs et de leur environnement social	6
Conditions cadres pour entreprendre	7
Comparaisons interrégionales	7
Introduction	
Qu'est-ce que l'entrepreneuriat?	8
Le projet GEM	8
L'enquête auprès de la population suisse en 2005	9
Les mesures de l'entrepreneuriat retenues	9
Activité entrepreneuriale: résultats de la Suisse et comparaison au niveau international	
Les entrepreneurs dans les entreprises émergentes et nouvelles	10
Les entrepreneurs dans les entreprises établies	11
La transition de l'entrepreneur émergent vers l'entrepreneur établi	12
Potentiel de croissance des entreprises	13
Développement économique et entrepreneuriat	15
Les caractéristiques des entrepreneurs	
Les motivations pour entreprendre	16
Profil socio démographique des entrepreneurs	17
Environnement social de l'entrepreneur	18
Les conditions cadres pour entreprendre	20
Le transfert en R&D	21
L'enseignement et la formation	21
L'accès au financement	21
Les conditions pour la création d'entreprises par les femmes	22
Comparaisons interrégionales en Suisse	
L'activité entrepreneuriale dans les régions	23
Les entrepreneurs établis dans les régions	23
Répartitions sectorielles des créations d'entreprises	24
Intentions de croissance	25
Potentiel de croissance sur le marché	26
Environnement social de l'entrepreneur	26
Conclusion	28
Annexes	
Le modèle GEM	29
Liste des experts interrogés	30

Executive summary

The GEM project

The Global Entrepreneurship Monitor (or GEM) project is a unique research effort to measure consistently entrepreneurial activity in a large number of countries around the world. It also attempts to systematically analyze the relationship between entrepreneurial activity and economic growth. Thirty five countries participated in the global effort in 2005. For the third time Switzerland takes part in the study, thanks to a collaboration between the University of St Gallen and IMD in Lausanne. This provides a perspective on the evolution of entrepreneurship in recent years.

For this project, data was collected from three principal sources in Switzerland: 1) extensive surveys of the adult population, 2) in-depth interviews with entrepreneurship experts and 3) standardized data from international organizations. In Switzerland, the survey is based on a representative sample of 5'456 adults and 36 expert interviews.

International comparison of entrepreneurial activity

Overall, 6.1% of adults in Switzerland reported being involved either in a firm being created or as owner-manager of a company in existence for less than 3.5 years. This translates into some 290'000 individuals involved in enterprise creations in 2005. Although this proportion has been decreasing in recent years, it still places Switzerland as one of the most entrepreneurial countries in Europe. Venezuela, Thailand and Jamaica have the highest rate among the 35 countries studied in 2005. Amongst industrialized countries, New Zealand, the USA and Australia rate highest on this dimension.

Close to 10% of the adult population in Switzerland is involved as owner-manager of a firm in existence for more than 3.5 years. This proportion of active entrepreneurs in more established firms is significantly higher than the average of GEM countries.

In comparison to other industrialized nations, Swiss entrepreneurs in emerging or new firms have a superior growth potential. In contrast, the growth potential of entrepreneurs in more established companies is shown to be lower.

Entrepreneurs and their environment

Swiss entrepreneurs are overwhelmingly (84%) launching companies in order to pursue opportunities, with less than 14% stating being primarily driven by necessity, i.e. to create their own employment. About 40% of firms are created by women, a percentage somewhat higher than the international average. Age-wise, Swiss entrepreneurs are on average 39 years old.

Switzerland's social environment is seen as relatively favourable for the creation of new businesses. Some 41% of adult respondents indicate knowing personally someone who started a company in the last two years; more than half of the respondents think that they have the capacity to create a firm; 39% of respondents see good opportunities for starting a business in their region, while only 35% say that fear of failure would prevent them from starting a new firm.

Framework conditions for entrepreneurial activities

The Swiss framework conditions are generally seen as favourable to the creation of companies. In particular, the country is perceived as particularly well positioned for the protection of intellectual property, the quality of its Research and Development capabilities and its highly regarded higher education system. On the other hand, progress remains to be made in areas such as its primary and secondary education system, the openness of its internal market and some of its socio-cultural norms.

While the percentage of firms created by women is relatively high, the experts interviewed concurred to say that a lot more could be done in that sector, in particular to improve the socio-cultural norms and the social services available to women.

Comparisons between Swiss regions

For the first time this report offers regional comparisons within Switzerland. The most entrepreneurial regions are Central Switzerland, Zurich and Eastern Switzerland. The canton of Tessin exhibits an entrepreneurial activity index substantially below the country average.

Close to 75% of the firms created operate in the service sector; most provide services to individuals, followed by those offering services to businesses. Start-up companies in Zurich, Bern or the Lake Geneva region have a relatively good growth potential, as compared with those in central, or north-western Switzerland, or in the canton of Tessin.

The social environment of the entrepreneur strongly influences the firm creation process. The most dynamic regions have a proportionally higher prevalence of entrepreneurs. The latter see more opportunities and more often think that they have the right profile to create a firm. In addition, the fear of failure is less frequently mentioned in these regions.

Résumé

Le projet GEM

GEM est un projet de recherche unique en son genre qui mesure annuellement l'activité entrepreneuriale dans un grand nombre de pays. Ce projet se propose également d'étudier de façon systématique les liens entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Trente cinq pays ont participé à la sixième édition de GEM en 2005. La Suisse participe pour la troisième fois à cette enquête grâce à une collaboration entre l'Institut Suisse pour les PME et l'Entrepreneuriat de l'Université de St. Gall (KMU-HSG) et l'TMD de Lausanne.

Pour ce projet, les données sont collectées à partir de trois sources principales: (1) des enquêtes auprès d'un échantillon représentatif de la population adulte du pays, (2) des entretiens avec des experts en entrepreneuriat, et (3) des données standardisées produites par des organisations internationales. Pour la Suisse, l'enquête se base sur un échantillon représentatif de 5'456 adultes, ainsi qu'une série d'entretiens approfondis auprès de 36 experts.

Comparaison internationale de l'activité entrepreneuriale

Dans l'ensemble 6,1% des adultes en Suisse sont impliqués dans des entreprises en gestation ou comme propriétaires et dirigeants d'entreprises de moins de 3 ½ ans. Ceci représente quelque 290'000 personnes impliquées dans la création d'entreprises en 2005. Même si ce taux d'activité entrepreneuriale est en régression ces dernières années, la Suisse figure malgré tout parmi les pays européens les plus dynamiques en entrepreneuriat. Le Venezuela, la Thaïlande, et la Jamaïque sont les pays qui affichent le taux d'activité entrepreneuriale le plus élevé. La situation de ces pays n'est toutefois pas comparable à celle de la Suisse. Les «bons élèves» parmi les pays industrialisés sont la Nouvelle Zélande, les Etats-Unis et l'Australie.

Presque 10% de la population d'adultes en Suisse est par ailleurs impliquée dans des entreprises établies depuis plus de 3 ½ ans comme propriétaire et dirigeant. Cette proportion d'entrepreneurs actifs dans des entreprises établies se situe nettement au-dessus de la moyenne des pays GEM.

En comparaison avec les autres pays industrialisés, les entrepreneurs émergents et nouveaux affichent un potentiel de croissance qui est plus élevé en Suisse. Par contre, le potentiel des entrepreneurs établis est moindre que dans les autres pays industrialisés.

Caractéristiques des entrepreneurs et de leur environnement social

La grande majorité (84%) des entrepreneurs helvétiques ont déclaré avoir créé une entreprise pour poursuivre une opportunité, tandis qu'une faible minorité (14%) d'entre eux se lançaient par nécessité, pour créer leur propre emploi. Quelque 40% des entreprises fondées en Suisse le sont par des femmes, ce qui est un taux supérieur à la moyenne internationale. Quant à l'âge des entrepreneurs suisses, il est de 39 ans en moyenne.

L'environnement social est plutôt propice à la création d'entreprises en Suisse. En moyenne, 41% des adultes en Suisse connaissent personnellement quelqu'un qui a créé son entreprise au cours des deux dernières années; plus de la moitié des personnes interrogées pensent avoir les capacités nécessaires pour créer une nouvelle entreprise; 39% perçoivent de bonnes opportunités pour créer une entreprise là où ils vivent, et seulement 35% considèrent la peur de l'échec comme un facteur rédhibitoire à la création d'une entreprise.

Conditions cadres pour entreprendre

Dans l'ensemble, les conditions cadres sont favorables à l'entrepreneuriat en Suisse. Notre pays fait figure de modèle en matière de protection de la propriété intellectuelle, de qualité de ses activités en recherche et développement (R&D), et de formation supérieure. Par contre, des progrès restent à faire dans l'enseignement primaire et secondaire, dans l'ouverture du marché interne, et au niveau des normes socio culturelles.

Alors que le taux de création d'entreprises par les femmes en Suisse est relativement élevé, les experts consultés pensent paradoxalement que les conditions pour la création d'entreprises par les femmes sont loin d'être idéales. Les normes socio culturelles et des prestations sociales inadéquates constituent encore des freins à l'entrepreneuriat féminin.

Comparaisons interrégionales

Le rapport GEM 2005 présente pour la première fois une série de comparaisons interrégionales en Suisse. Les trois régions les plus dynamiques en entrepreneuriat sont la Suisse centrale, le canton de Zürich et la Suisse orientale. Le Tessin se distingue par un taux d'activité entrepreneuriale significativement inférieur à ces trois régions. La plupart des créations d'entreprises se situent dans le secteur des services. Au total, près des trois quart des entreprises sont créées dans les services. C'est dans le secteur des services à l'intention des particuliers que sont créées le plus grand nombre d'entreprises, suivi des services aux entreprises.

Les créations d'entreprises avec un très haut potentiel se situent surtout dans les régions avec de grandes agglomérations (Zürich, Berne, ou encore l'espace lémanique). Les jeunes pousses en Suisse centrale et du nord-ouest et au Tessin présentent par ailleurs un potentiel de croissance faible ou moyen.

L'environnement social de l'entrepreneur exerce une influence importante sur la création d'entreprises. Les habitants des trois régions les plus dynamiques connaissent proportionnellement plus d'entrepreneurs que dans les autres régions; ils perçoivent aussi plus d'opportunités de création; et pensent plus souvent avoir les capacités nécessaires pour créer une entreprise. De plus, la peur de l'échec comme facteur rédhibitoire à la création d'entreprise est moins souvent évoquée dans ces trois régions.

Introduction

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?

L'entrepreneuriat est un processus qui consiste à identifier, évaluer et exploiter des opportunités d'affaires. L'exploitation d'opportunités conduit le plus souvent à la création d'une nouvelle entreprise. Il reste toutefois difficile de préciser à partir de quel moment une nouvelle entreprise existe: pour certains, c'est lorsque la raison sociale est inscrite au Registre du commerce; d'autres jugent qu'il est suffisant d'avoir un plan d'affaires et une offre de produits; pour d'autres encore, il faut une première transaction commerciale, comme par exemple une vente. La création d'entreprise est donc un processus de durée très variable. On peut cependant considérer de façon schématique que le processus de création comporte deux phases: (1) une phase d'émergence pendant laquelle le concept d'entreprise s'affine, les ressources sont assemblées et l'équipe se forme; et (2) une phase de démarrage au cours de laquelle la nouvelle entreprise commence à vendre ses produits et services et commence à se faire connaître sur le marché. L'entrepreneuriat ne s'arrête cependant pas à la création de l'entreprise. De nombreuses PME établies et des grandes entreprises continuent de repérer et d'exploiter de nouvelles opportunités, ce qui leur permet de se maintenir sur le marché et de croître.

Le présent rapport se compose de quatre principaux chapitres. L'introduction détaille d'abord l'historique, les objectifs et la méthodologie de l'enquête GEM. Le deuxième chapitre analyse le taux d'activité entrepreneuriale dans les différents pays GEM et fournit des comparaisons avec la Suisse. Le troisième chapitre passe en revue les conditions cadres les plus importantes qui influencent l'activité entrepreneuriale en Suisse. Un chapitre sur les comparaisons interrégionales en Suisse clôt le rapport.

Le projet GEM

Le «Global Entrepreneurship Monitor» (GEM), ou projet de suivi global de l'entrepreneuriat, a été créé en 1999. Il a pour but de réunir les meilleurs experts mondiaux pour étudier les relations complexes entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. La Suisse participe cette année pour la troisième fois à ce projet grâce à une collaboration entre l'Institut Suisse pour les PME et l'Entrepreneuriat de l'Université de St Gall (KMU-HSG) et l'IMD de Lausanne. Trente cinq pays ont participé à l'étude GEM en 2005. Comme le montre le tableau 1, treize d'entre eux peuvent être considérés comme des pays à moyen niveau de revenu, et les vingt deux autres comme des pays à haut niveau de revenu.

Tableau 1:
Les 35 pays inclus dans l'étude
GEM 2005

Le projet GEM s'attache à fournir des éléments objectifs de réponse aux trois questions suivantes:

Europe		Amériques	Asie	Autres régions
Allemagne	Irlande	Canada	Chine*	Afrique du Sud*
Autriche	Islande	Etats-Unis	Japon	Australie
Belgique	Italie		Singapour	Nouvelle Zélande
Croatie*	Lettonie*	Argentine*	Thaïlande*	
Danemark	Norvège	Brésil*		
Espagne	Pays-Bas	Chili*		
Finlande	Royaume-Uni	Jamaïque*		
France	Slovénie	Mexique*		
Grèce	Suède	Venezuela*		
Hongrie*	Suisse			

* Pays à moyen niveau de revenu (PIB)

- Est-ce que le niveau d'activité entrepreneuriale varie entre les pays, et si tel est le cas, dans quelle proportion?
- Le niveau d'activité entrepreneuriale affecte-t-il la croissance économique d'un pays?
- Quels sont les facteurs qui déterminent l'orientation entrepreneuriale d'un pays?

L'étude GEM recourt à trois principales sources de données empiriques: (1) une enquête téléphonique auprès d'un

échantillon représentatif d'au moins 2'000 personnes âgées de 18 à 64 ans dans chacun des 35 pays associés au projet; les personnes sont interrogées sur leur par-

ticipation et leur attitude vis-à-vis de l'entrepreneuriat; (2) des entretiens avec 36 experts en entrepreneuriat dans chaque pays; et (3) un ensemble de données nationales standardisées produites par des organisations internationales telles l'Organisation pour la Coopération et le Développement Économique (OCDE), la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International (FMI), et le Bureau International du Travail (BIT).

L'enquête auprès de la population suisse en 2005

En Suisse, une enquête téléphonique auprès de 5'456 adultes a été conduite par l'institut de sondage gfs.berne en mai et juin 2005. Afin d'effectuer une analyse régionale, la Suisse a été découpée en 7 grandes régions qui sont couramment retenues par l'Office Fédéral de la Statistique (OFS). Un échantillon d'au moins 500 personnes âgées de 18 à 64 ans a été constitué dans chaque région. Comme le montre la figure 1, les 7 régions considérées sont:

Figure 1:

Les sept grandes régions de la Suisse

L'espace Mittelland (BE, FR, JU, NE, SO)

La Suisse du nord-ouest (AG, BL, BS)

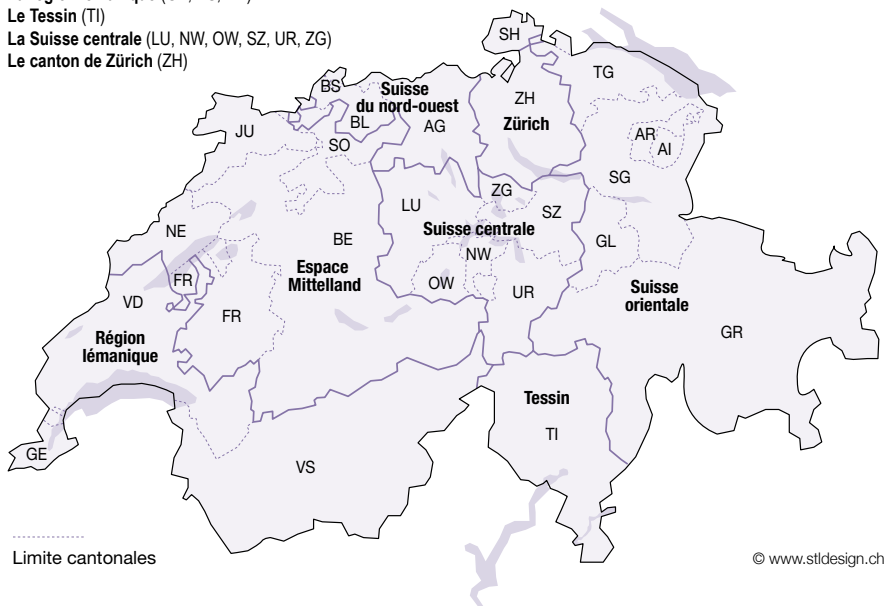
La Suisse orientale (AI, AR, GL, GR, SG, SH, TG)

La région lémanique (GE, VS, VD)

Le Tessin (TI)

La Suisse centrale (LU, NW, OW, SZ, UR, ZG)

Le canton de Zürich (ZH)



Les mesures de l'entrepreneuriat retenues

Pour prendre en compte l'ensemble du phénomène d'entrepreneuriat, l'étude GEM intègre les variables suivantes:

- *Les entrepreneurs dans des entreprises émergentes.* Ce sont les personnes travaillant des projets d'entreprises en gestation. Diverses actions concrètes sont menées durant cette phase, tel la rédaction d'un plan d'affaires, le développement d'un prototype, le dépôt d'un brevet, la recherche de capitaux, ou encore des contacts avec des clients potentiels.
- *Les entrepreneurs dans des entreprises nouvelles.* Ce sont les propriétaires dirigeants d'entreprises qui ont payé des salaires depuis moins de 3 ½ ans au moment de l'enquête.
- *Le taux d'activité entrepreneuriale (TAE).* Les indicateurs d'entrepreneurs émergents et nouveaux représentent deux mesures importantes mais distinctes de l'entrepreneuriat. En les additionnant, on obtient le TAE qui constitue un excellent indicateur de l'activité entrepreneuriale au sens large.
- *Les entrepreneurs dans des entreprises établies.* Ce sont les propriétaire dirigeants d'entreprises qui ont payé des salaires depuis plus de 3 ½ ans au moment de l'enquête. Cette catégorie regroupe une vaste catégorie d'entrepreneurs allant de l'indépendant travaillant seul à son compte au patron de PME, en passant par les propriétaires dirigeants d'entreprises familiales.

Activité entrepreneuriale: résultats de la Suisse et comparaison au niveau international

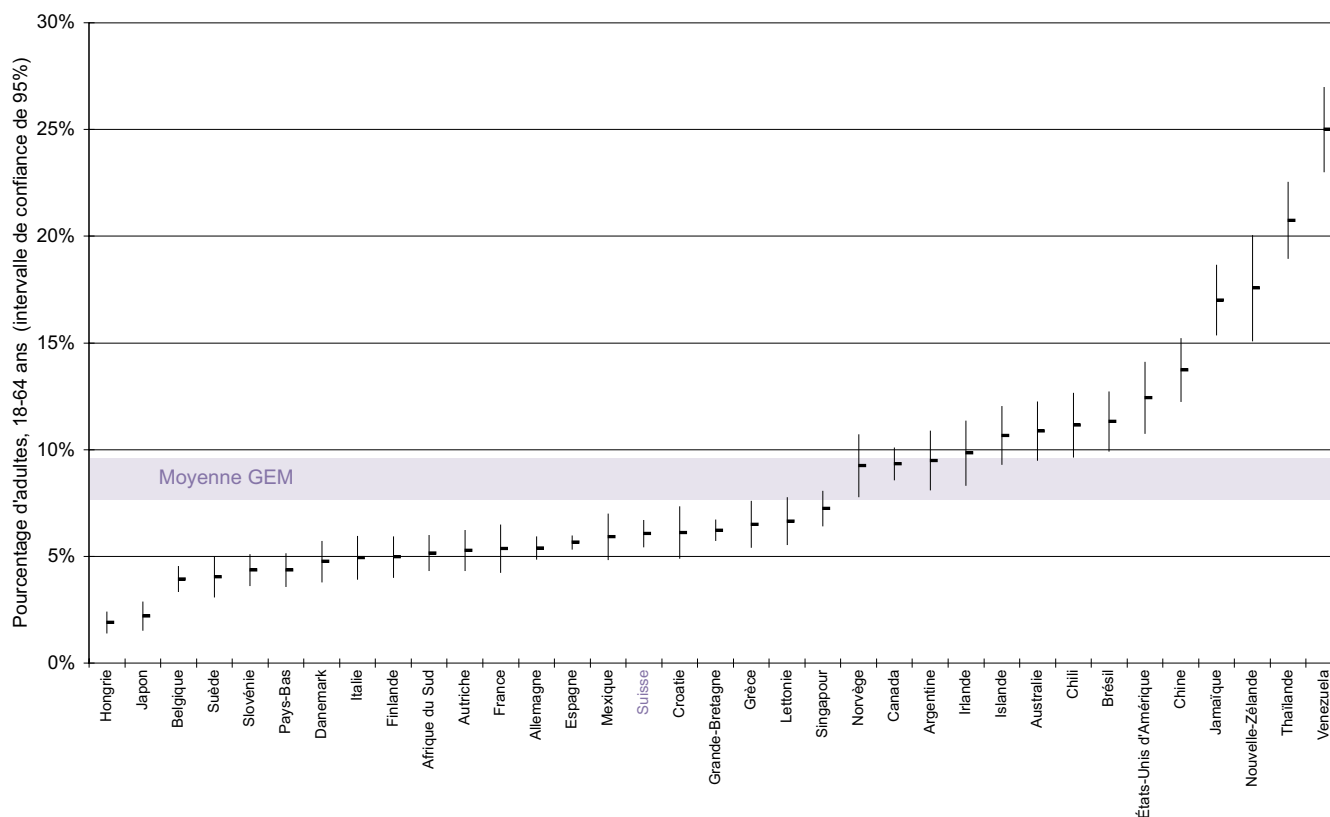
Les entrepreneurs dans les entreprises émergentes et nouvelles

L'étude GEM tente de mesurer systématiquement l'activité entrepreneuriale dans un pays en identifiant les entrepreneurs qui sont sur le point de créer et ceux qui viennent d'établir une entreprise. Deux indicateurs spécifiques sont utilisés à cet effet: le taux d'entrepreneurs émergents et le taux d'entrepreneurs nouveaux. Le taux d'entrepreneurs émergents donne une indication des entreprises qui sont en gestation. Le taux d'entrepreneurs nouveaux quant à lui indique la participation des répondants dans une entreprise ayant payé des salaires depuis moins de 3 ½ ans au moment de l'enquête. Pour ces deux indicateurs, l'étude a pris en compte des entreprises dans laquelle les personnes interrogées étaient directement impliquées dans la gestion, sans en être forcément propriétaire à 100%.

Le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) présenté dans la figure 2 est l'addition du taux d'entrepreneurs émergents et du taux d'entrepreneurs nouveaux. Les barres verticales représentent les intervalles de confiance de 95%, ou marge d'erreur, et indiquent la précision des estimations.

La Suisse, avec un TAE de 6,1% se situe au-dessous de la moyenne des 35 pays GEM (8,4%). Le TAE de la Suisse est par ailleurs en régression par rapport à 2003 (7,4%) et à 2002 (7,1%). La Suisse figure malgré tout dans le peloton de tête des pays européens derrière l'Islande (10,7%), l'Irlande (9,8%), la Norvège (9,2%), la Grèce (6,5%) et le Royaume Uni (6,2%). Les pays qui ont le plus faible TAE sont la Belgique (3,9%), le Japon (2,2%), et la Hongrie (1,9%).

figure 2:
Les entrepreneurs émergents et nouveaux (TAE)

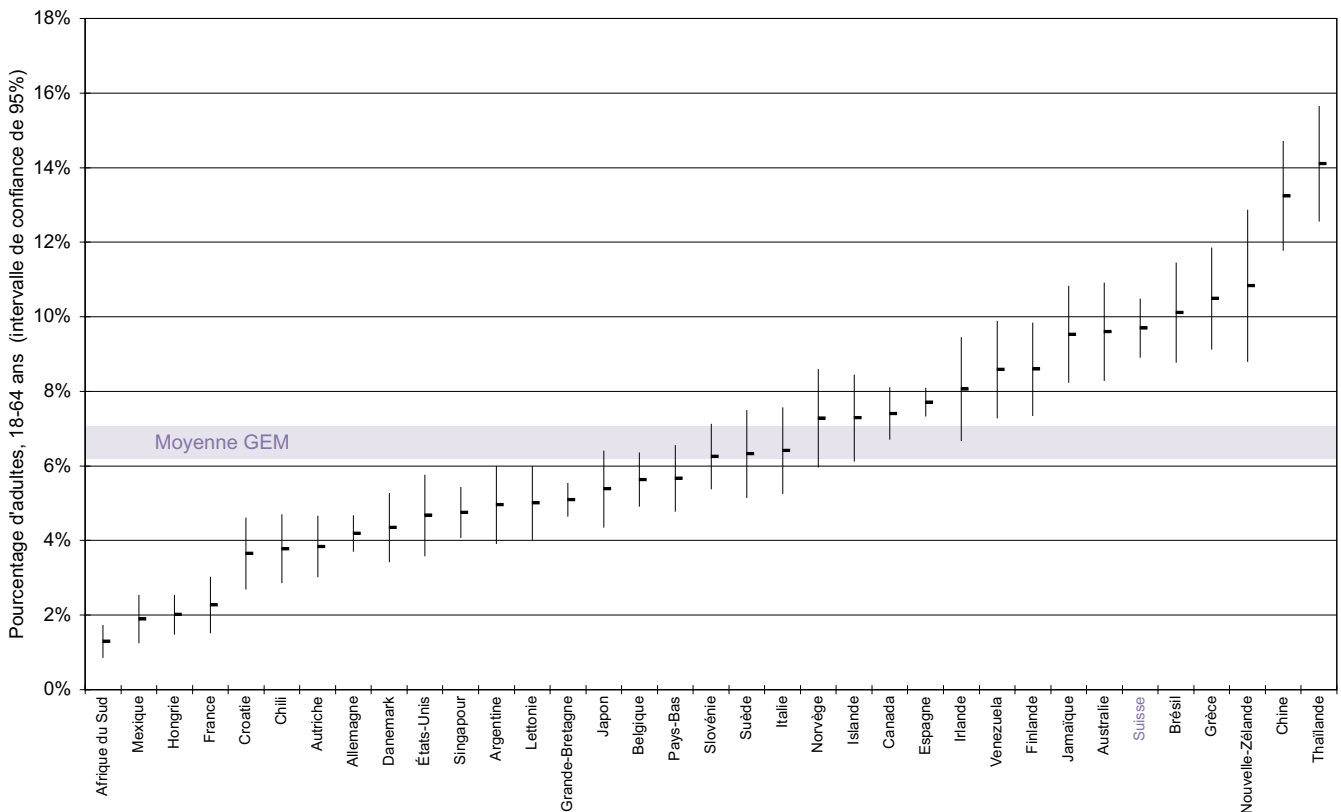


Les entrepreneurs dans les entreprises établies

Il existe dans notre économie de nombreux entrepreneurs à la tête d'entreprises établies depuis longtemps, en plus des personnes impliquées dans des entreprises émergentes et des start-up. Dans le langage courant, on appelle aussi ces entrepreneurs soit des indépendants, soit encore des patrons. Dans le cadre de l'enquête GEM, ces personnes sont des propriétaires dirigeants d'entreprises qui paient des salaires depuis plus de 3 ½ ans. Par ailleurs, ces entrepreneurs peuvent diriger des entreprises de nature et de taille fort différente. On retrouve dans cette catégorie d'entrepreneurs l'artisan travaillant seul, l'agriculteur, le chef d'une PME active dans la haute technologie, ou encore le chef d'une grosse entreprise familiale établie depuis plusieurs générations.

La figure 3 montre de fortes disparités entre les 35 pays quant au taux d'entrepreneurs dans les entreprises établies. On retrouve au bas de l'échelle l'Afrique du Sud (1,33%), le Mexique (1,9%) et la Hongrie (2,0%). A l'opposé, la Thaïlande (14,1%), la Chine (13,5%) et la Nouvelle Zélande (10,8%) ont les taux les plus élevés. Avec un taux de 9,7%, la Suisse se situe au sixième rang et nettement au-dessus de la moyenne des pays GEM (6,6%). Après la Grèce, la Suisse est aussi le pays qui compte le taux le plus élevé d'entrepreneurs établis en Europe!

figure 3:
Les entrepreneurs établis



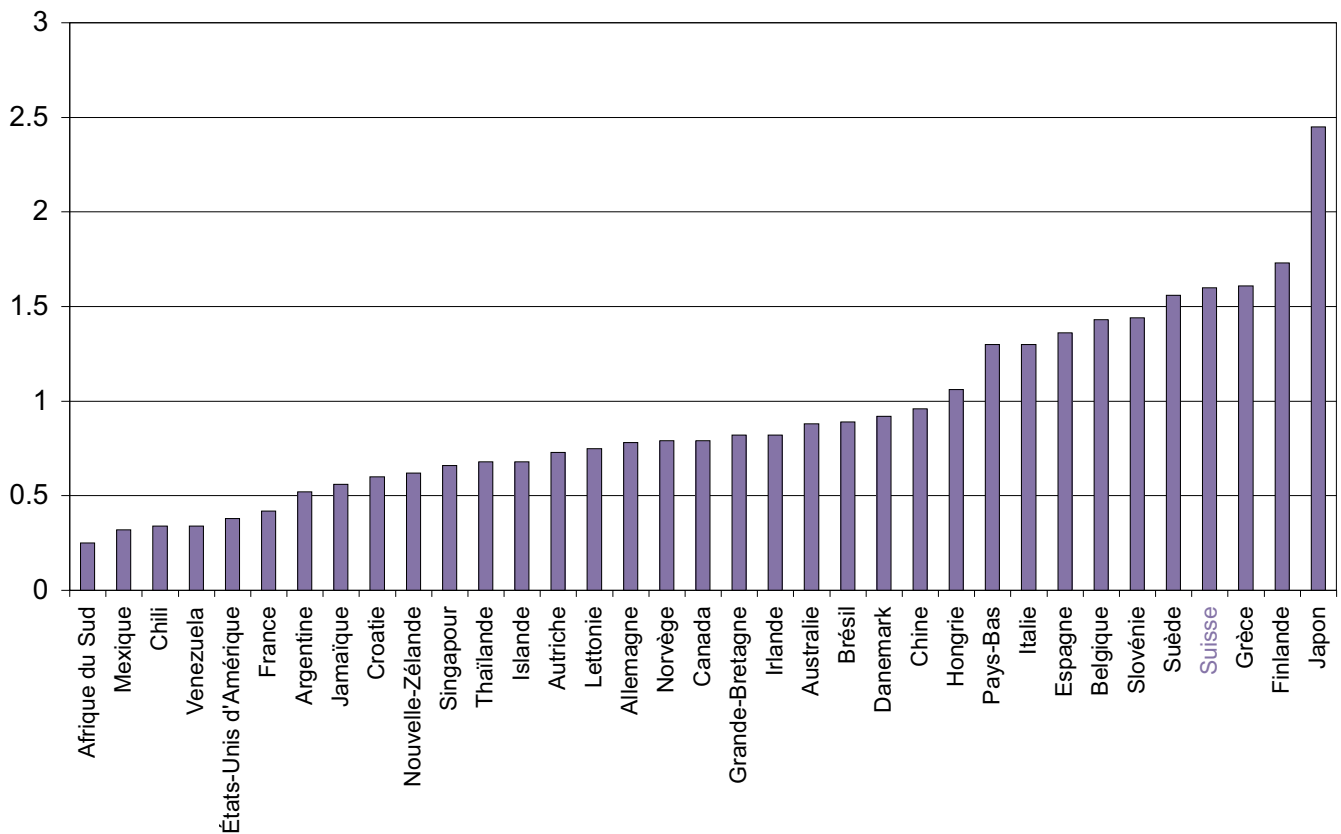
La transition de l'entrepreneur émergent vers l'entrepreneur établi

Une différence frappante apparaît lorsqu'on compare les figures 2 et 3. On trouve un taux élevé d'entrepreneurs émergents et nouveaux dans les pays à moyen niveau de revenu, alors que la proportion d'entrepreneurs établis est plus élevée dans les pays à haut niveau de revenu. Les différences observées sont statistiquement significative dans un intervalle de confiance de plus de 99%.

Cette différence indique que le ratio entre entrepreneurs établis d'une part et entrepreneurs émergents et nouveaux d'autre part varie fortement entre ces deux catégories de pays. La figure 4 montre ce ratio pour les 35 pays de l'échantillon. Ce «ratio de transition» est un indicateur des chances de survie d'un nouvel entrepreneur dans un pays en supposant que le nombre de nouveaux entrepreneurs et d'entrepreneurs établis reste constant dans le temps. Plus le ratio entrepreneurs établis/entrepreneurs émergents et nouveaux est élevé, plus les chances de survie au-delà de 3 ½ ans sont élevées. Comme le montre la figure 3, la Suisse avec un ratio de 1,6 se classe au quatrième rang des pays GEM, derrière le Japon, la Finlande et la Grèce.

La tendance suivante se dégage de la figure 4: le haut du classement est occupé par des pays développés (Japon, Finlande, Grèce, Suisse) avec un niveau relativement faible d'activité entrepreneuriale (TAE), alors que des pays à moyen niveau de revenu (Afrique du Sud, Mexique, Chili, Venezuela) se situent au bas du classement. Si l'on regroupe les 35 pays de l'échantillon dans deux catégories de pays selon le revenu (haut revenu et moyen revenu) comme dans le tableau 1, on constate que la différence entre ces deux catégories est statistiquement significative avec un intervalle de confiance de 99%. Les entrepreneurs émergents et nouveaux des pays à haut revenu ont une plus grande probabilité de survivre plus de 3 ½ ans sur le marché.

figure 4:
Ratio de transition (entrepreneurs établis/
entrepreneurs émergents et nouveaux)



Potentiel de croissance des entreprises

Si il est souvent facile de créer une entreprise, il est par contre beaucoup plus ardu de la faire croître et prospérer sur le marché. Les chances de croissance dépendent en grande partie du degré d'innovation apporté par l'entreprise et de l'environnement concurrentiel dans lequel elle évolue. Plus l'entreprise est innovante en termes de produit, service ou processus, et moins il y a de concurrents sur le marché, plus son potentiel de croissance est élevé. L'enquête GEM tente de déterminer ces perspectives externes liées au marché (degré d'innovation, situation concurrentielle, niveau de technologie) en posant les trois questions suivantes aux entrepreneurs:

- Diriez-vous que tous vos clients, seulement une partie d'entre eux, ou aucun d'entre eux considèrent votre produit ou service comme étant nouveau?
- A ce jour, diriez-vous que vous avez beaucoup de concurrents, peu de concurrents ou aucun concurrent qui offrent le même produit ou service?
- La technologie ou les procédures nécessaires à votre produit ou votre service étaient-elles déjà disponibles depuis moins d'un an, entre une et cinq années, ou depuis plus de cinq ans?

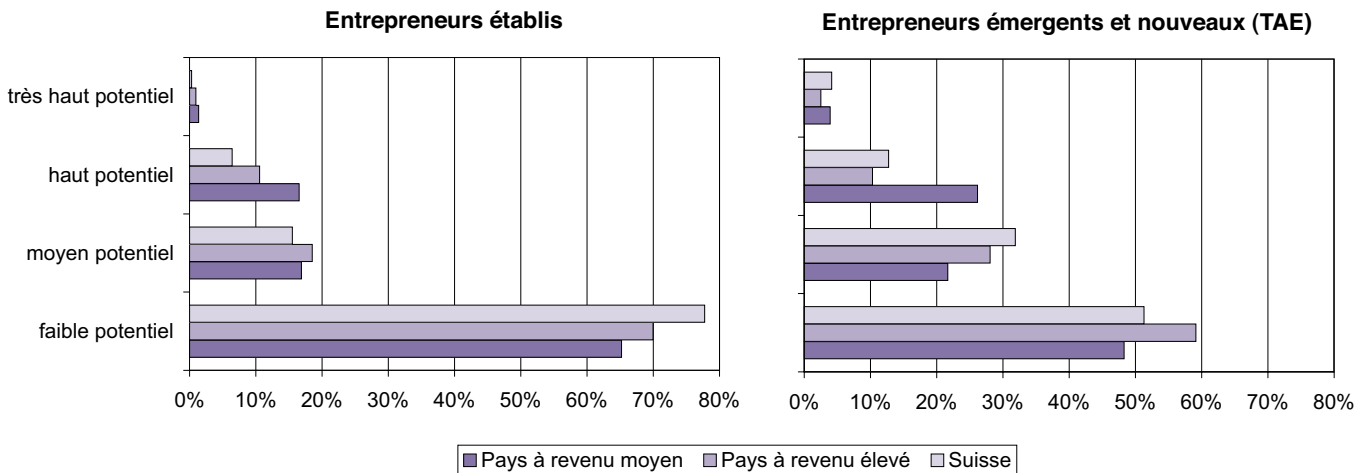
Il est clair que de telles questions peuvent conduire à des réponses qui ne sont pas toujours objectives. Ainsi, la vision qu'a l'entrepreneur de son entreprise n'est pas exempte d'impartialité. D'autre part, le même produit sera jugé plus ou moins innovant selon que l'on se trouve dans tel ou tel pays. Il n'existe cependant guère de façon plus objective de mesurer le degré d'innovation ou encore l'intensité concurrentielle sur un marché. Ce sont là des variables qui doivent être mesurées en termes relatifs et qui sont souvent le fruit de perceptions humaines. Les constats suivants peuvent être effectués:

- *Degré d'innovation.* La majorité des produits et services commercialisés ne sont pas perçus comme nouveaux par les clients. Sans surprise, ce sont les nouveaux entrepreneurs, plutôt que les entrepreneurs établis, qui prétendent offrir des produits et des services innovants. Ce constat peut être formulé indépendamment du niveau de revenu du pays. Autrement, les entrepreneurs dans les pays à moyen revenu commercialisent des produits qui sont, toute proportion gardée, aussi innovants que dans les pays à haut revenu. D'autre part, les innovations radicales sont plutôt rares, quelque soit le pays où l'on se trouve.
- *Intensité concurrentielle.* La majorité des entrepreneurs reconnaissent aussi devoir affronter de nombreux concurrents sur leur marché. Cette concurrence est en général plus rude pour les entrepreneurs établis (65%) que pour les nouveaux entrepreneurs (55%). Les nouveaux entrepreneurs dans le pays à haut niveau de revenu sont par contre plus optimistes quant au niveau de concurrence. Autrement dit, les entrepreneurs dans les pays industrialisés pensent avoir de meilleures chances de se profiler dans des niches.
- *Niveau de technologie.* Il existe ici des différences significatives entre les deux types de pays. Les entrepreneurs dans les pays à moyen niveau de revenu prétendent plus souvent utiliser une technologie récente (qui n'était pas disponible il y a une année). Cela peut paraître surprenant de prime abord, car les nouvelles technologies sont surtout mises au point dans les pays fortement industrialisés. Cette différence est cependant logique si l'on considère le niveau relatif d'innovation: les pays émergents ont souvent un grand potentiel d'amélioration dans leurs outils de production.

Un index de croissance potentielle est calculé sur la base des trois facteurs précités. Plus les clients considèrent le produit comme étant nouveau, moins il existe de concurrents offrant le même produit, et plus la technologie est nouvelle, plus le potentiel de croissance sera élevé. La figure 5 montre ce potentiel de croissance pour les entrepreneurs émergents et nouveaux d'une part, et pour les entrepreneurs établis d'autre part.

On notera sans réelle surprise que les entreprises créées par des entrepreneurs émergents et nouveaux présentent le plus fort potentiel de croissance. En général, la grande majorité des entreprises n'a cependant qu'un faible potentiel de croissance. En Suisse, on trouve un potentiel de croissance supérieur aux autres pays à haut niveau de revenu pour ce qui est des entrepreneurs émergents et nouveaux. Par contre, le potentiel des entrepreneurs établis est moindre que dans les autres pays industrialisés. On peut formuler quelques hypothèses à ce sujet. La Suisse est un marché saturé où le niveau technologique est élevé. Il est dès lors plus difficile de se profiler et de croître dans un tel marché. Finalement, il n'est pas exclu que les entrepreneurs suisses fassent preuve d'un certain degré de modestie dans l'évaluation de leurs entreprises.

figure 5:
Potentiel de croissance des entreprises nouvelles et établies selon le type de pays



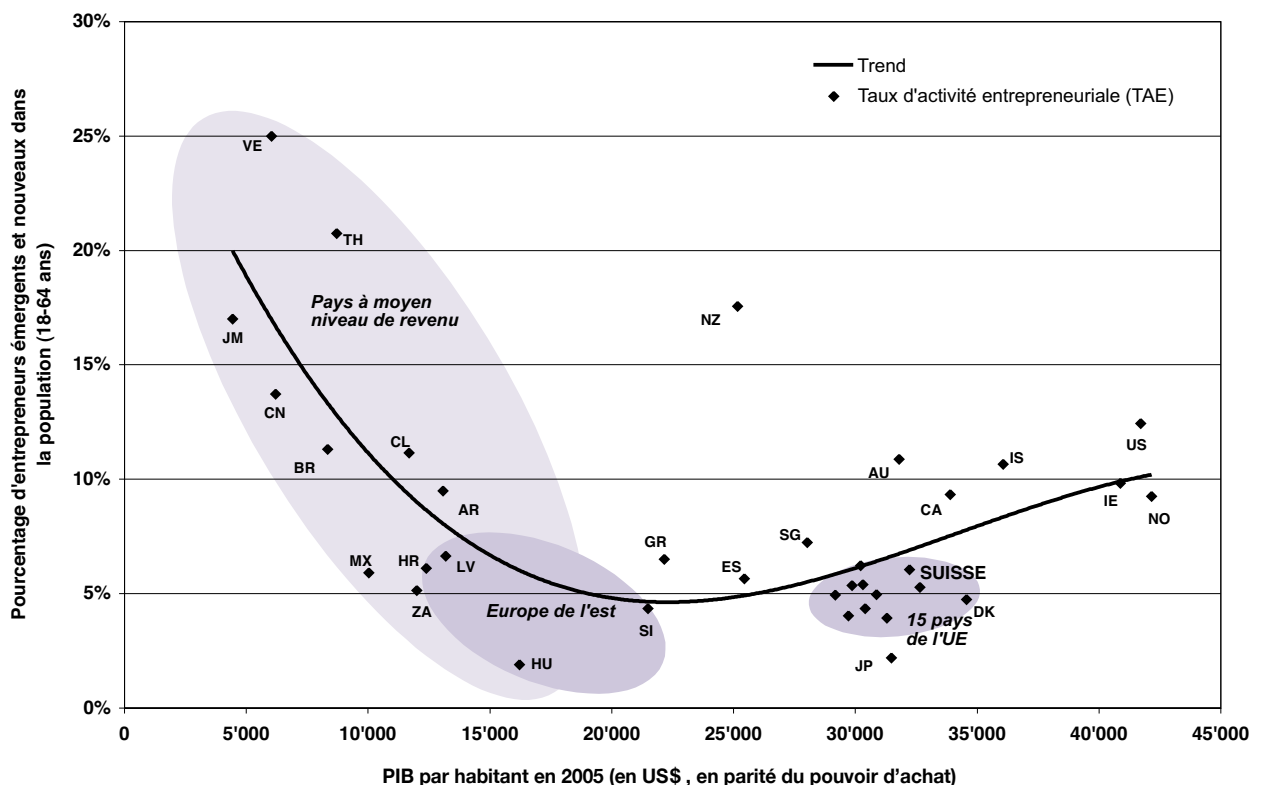
Développement économique et entrepreneuriat

Une des questions fondamentale de l'enquête GEM porte sur la relation entre développement économique et entrepreneuriat. Cette relation est illustrée dans la figure 6. Le niveau de développement économique est exprimé en terme de produit intérieur brut (PIB) par habitant en parité de pouvoir d'achat. L'entrepreneuriat est mesuré par le taux d'activité entrepreneuriale. On constate d'abord qu'il existe plusieurs groupes de pays (ou clusters): les pays à moyen niveau de revenu, les pays de l'Europe de l'est, et les 15 pays de l'Union Européenne (UE) avant l'extension à 25 membres. La Suisse apparaît dans le groupe des 15 pays de l'UE.

Comme le montre la ligne de tendance (ligne polynomiale ajustée) dans la figure 6, la relation entre le niveau de développement et l'entrepreneuriat apparaît contrastée. Il existe une relation négative entre le PIB par habitant et l'activité entrepreneuriale pour les pays à moyen niveau de revenu, tandis que cette relation est légèrement positive pour les pays à haut niveau de revenu. Plusieurs explications quant à la relation négative pour les pays à moyen niveau de revenu peuvent être avancées. Comme nous l'avons déjà relevé, les personnes trouvent plus de possibilités d'emploi dans des entreprises établies au fur et à mesure que le développement économique d'un pays augmente. En conséquence, créer sa propre entreprise devient moins attrayant. Suite à la récente expansion de l'UE, on peut aussi penser que les pays de l'Europe de l'est vont évoluer vers le cluster des 15 pays de l'UE.

On remarquera également que le groupe des 15 pays de l'UE avec la Suisse se situe en dessous de la ligne de tendance. Ces pays ont un taux d'activité entrepreneuriale relativement faible par rapport à leur PIB par habitant. Ce problème a été reconnu par la Commission Européenne dans son récent rapport sur l'entrepreneuriat (Green Paper on Entrepreneurship). Si la Suisse a connu une activité entrepreneuriale légèrement supérieure à la moyenne européenne ces dernières années, elle a cependant stagné en terme de croissance économique. C'est pourquoi la Suisse figure pratiquement au milieu des autres pays européens dans la figure 6.

figure 6:
Niveau de revenu (PIB par habitant) et
taux d'activité entrepreneuriale (TAE)



Les caractéristiques des entrepreneurs

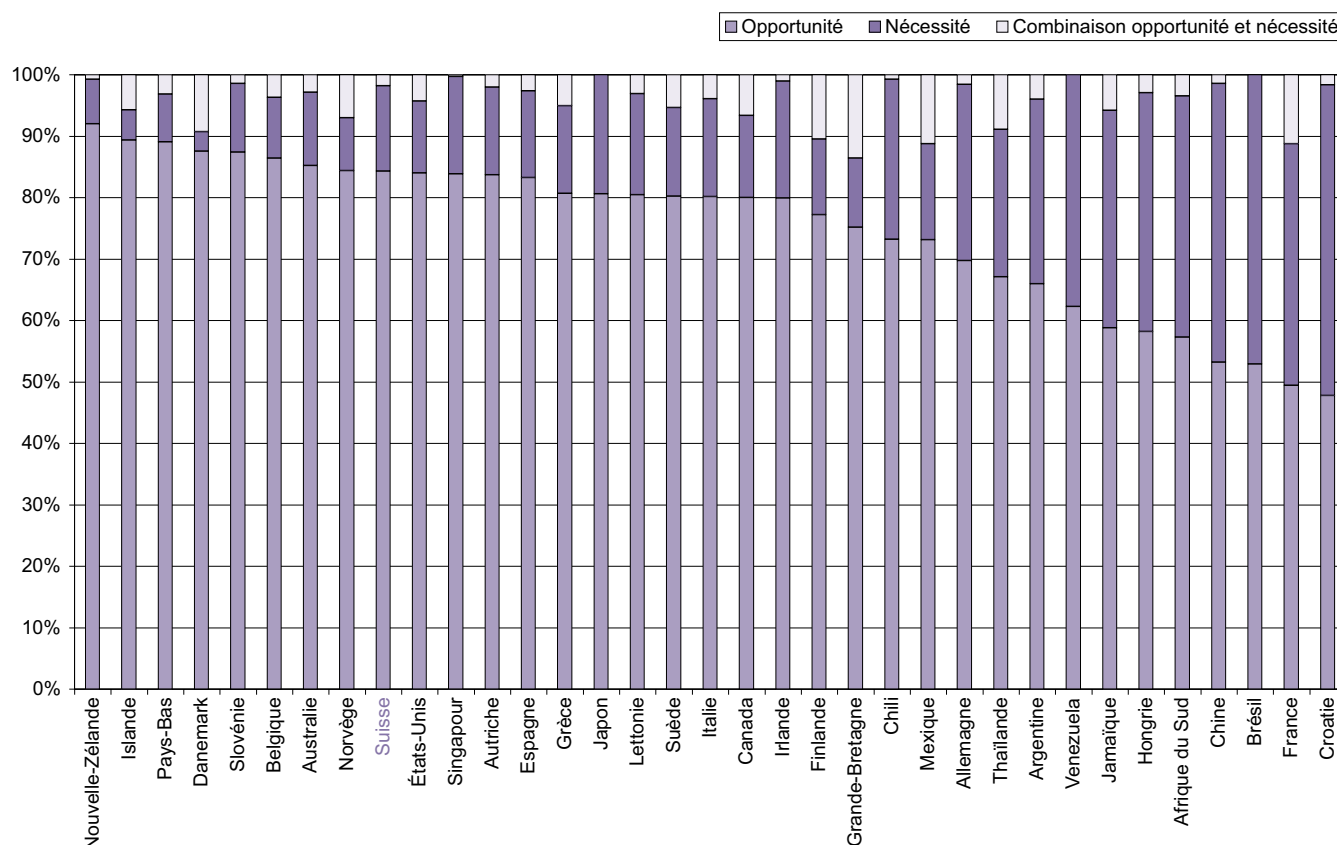
Les motivations pour entreprendre

Les entrepreneurs se lancent dans les affaires pour de multiples raisons. On peut cependant distinguer deux principales motivations pour entreprendre: d'une part, la volonté de poursuivre des opportunités de son plein gré et, d'autre part, entreprendre par nécessité, parce qu'il n'existe pas d'autre meilleure alternative d'emploi. En Suisse, 84% des entrepreneurs ont déclaré créer une entreprise pour poursuivre une opportunité, alors que pour 14% d'entre eux c'était une nécessité pour avoir un emploi. Pour les 2% des entrepreneurs restant, les motivations résultaient d'une combinaison d'opportunité et de nécessité.

Il existe cependant de grandes disparités concernant les motivations pour entreprendre. Comme l'indique la figure 6, dans des pays tels que la Croatie, la France, le Brésil et la Chine, créer et gérer une entreprise est aussi souvent le fruit d'une nécessité que d'un réel choix de carrière. Ces pays se caractérisent par des difficultés économiques et un chômage endémique. Se mettre à son compte reste donc souvent la meilleure et unique solution de générer quelques ressources pour assurer une subsistance.

Dans les pays industrialisés, l'entrepreneuriat est le plus souvent un choix qui résulte de la poursuite d'opportunités sur le marché. En Nouvelle Zélande par exemple, 92% des entrepreneurs disent avoir monter une affaire pour profiter d'une opportunité, contre seulement 7% par nécessité. A l'évidence, la Suisse est un pays qui jouit d'une situation économique confortable. Le faible taux de chômage, la stabilité de l'emploi, et les niveaux de rémunération relativement élevés induisent d'une part des coûts d'opportunité importants et d'autre part ne poussent pas les Suisses à devenir entrepreneurs par nécessité.

figure 7:
Motivation pour entreprendre

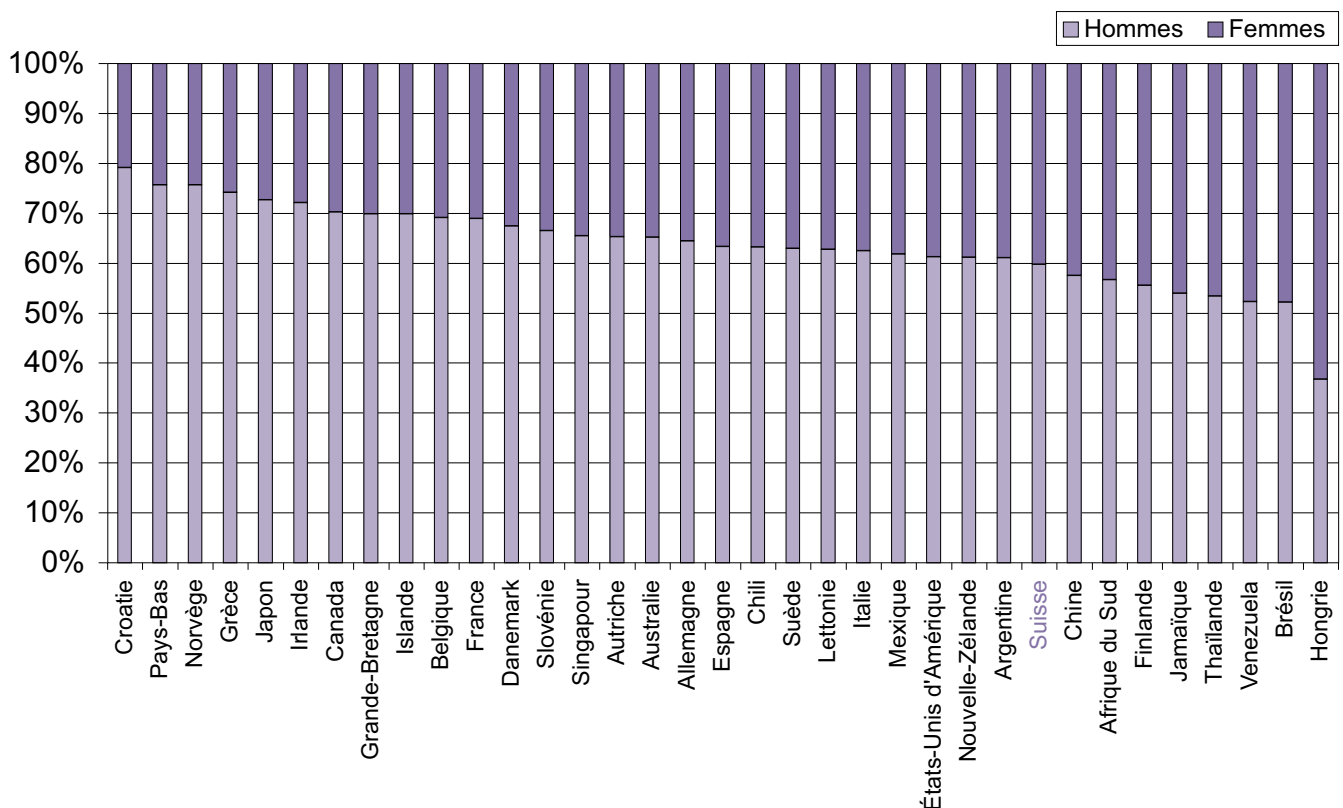


Il est aussi intéressant de relever qu'il existe une corrélation positive entre le ratio entrepreneurs par nécessité/entrepreneurs par opportunité et le ratio de transition (voir figure 3). En d'autres termes, les pays qui affichent un taux élevé d'entrepreneuriat par opportunité sont aussi ceux où les chances de survie des entreprises sont les plus élevées. Ce constat laisse penser qu'il existe une relation directe entre les motifs procédant à la création d'une entreprise et ses chances de survie sur le marché. On observe par exemple que la plupart des pays à revenu moyen (par exemple la Croatie, la Chine, le Brésil, l'Afrique du Sud) affichent un taux élevé d'entrepreneuriat par nécessité. Il n'existe souvent pas d'alternative à la création d'une entreprise dans ces pays pour générer un revenu, bien que les chances de cette entreprise soient précaires. A l'inverse, la grande majorité des entrepreneurs dans les pays à haut niveau de revenu (tel la Suisse, la Suède ou le Japon) créent des entreprises en réponse à de réelles opportunités d'affaires. Les chances de survie de ce type d'entreprises sont bien meilleures.

Profil socio démographique des entrepreneurs

L'enquête GEM permet également de dresser un portrait robot des entrepreneurs à l'aide de diverses variables socio démographiques. Ainsi, 40% des entreprises fondées en Suisse le sont par des femmes, ce qui est supérieur à la moyenne internationale. 42% des entrepreneurs ont une formation supérieure (université, haute école, école polytechnique). Quant à l'âge des entrepreneurs suisses, il est de 39 ans en moyenne. Il est particulièrement intéressant de noter dans la figure 8 que la Suisse apparaît en tête de classement en ce qui concerne l'entrepreneuriat féminin. Au niveau européen, elle n'est surclassée que par la Hongrie (63% de TAE féminin) et la Finlande (44% de TAE féminin). Le nombre de femmes entrepreneurs a aussi augmenté depuis la publication du dernier rapport GEM 2003 en Suisse. On trouvait alors une proportion de 70% d'hommes pour seulement 30% de femmes entrepreneurs.

figure 8:
Taux d'activité entrepreneuriale
selon les pays et le sexe



Environnement social de l'entrepreneur

Plusieurs études ont démontré que les perceptions liées à l'entrepreneuriat exercent une influence aussi bien sur les activités individuelles que sur les activités régionales de création d'entreprises.¹ Le dernier GEM 2003 a aussi démontré que l'environnement social de l'entrepreneur influence de façon prépondérante sa propension à entreprendre.² Les personnes qui (1) connaissent personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise, (2) perçoivent de bonnes opportunités d'affaire, (3) considèrent avoir les capacités nécessaires pour monter une affaire, et (4) n'ont pas peur de l'échec, sont celles qui ont le plus tendance à devenir des entrepreneurs. Le tableau 2 donne un aperçu de l'environnement social des entrepreneurs en Suisse et dans une sélection de pays.

- *Connaissance d'un entrepreneur.* Le fait de connaître personnellement un entrepreneur qui a monté son entreprise peut aussi aider à franchir le pas vers l'entrepreneuriat. En effet, les entrepreneurs jouent le rôle de modèle pour beaucoup de personnes dans leur entourage. Ils constituent aussi des relais importants – notamment pour des prestations d'informations, de conseils, et de capitaux – à l'intention des personnes qui veulent lancer leur propre entreprise. En moyenne, 41% des adultes en Suisse connaissent personnellement quelqu'un qui a créé son entreprise au cours des deux dernières années. Il n'existe à ce sujet que de minimes différences entre les pays.
- *Perception d'opportunités.* La majorité des entrepreneurs se lancent dans les affaires parce qu'ils ont identifié une réelle opportunité, et non par nécessité. L'entrepreneuriat requiert deux principaux ingrédients: d'une part la présence d'opportunités, et d'autre part des personnes qui vont identifier, évaluer et poursuivre ces opportunités. Il est donc clair que le capital humain joue un rôle prépondérant dans l'identification et la poursuite d'opportunités. Le savoir, la créativité, et la motivation constituent ici des caractéristiques individuelles déterminantes. 39% des adultes suisses pensent qu'il existe de bonnes opportunités pour créer une entreprise là où ils vivent dans les six prochains mois. Ce taux est le plus élevé parmi les pays retenus dans le tableau 2.
- *Capacités et expérience pour créer.* Monter une affaire requiert une certaine confiance en soi et des capacités pour franchir le pas vers l'inconnu. L'étude GEM formule la question suivante pour tenter de saisir cette dimension: «Vous avez les capacités et l'expérience nécessaires pour créer une nouvelle entreprise.» La question est délibérément posée de façon vague, car créer une entreprise nécessite un vaste champs de compétences, comme la gestion de projet, les techniques de vente, la capacité à communiquer et à convaincre, ou encore le développement de prototypes. 51% des personnes interrogées en Suisse pensent avoir les capacités nécessaires pour créer une nouvelle entreprise. Ce taux est le même qu'aux Etats-Unis et il est nettement plus élevé que dans les pays voisins.

- *Peur de l'échec.* Ce facteur est souvent évoqué comme frein à l'entrepreneuriat. En Suisse, il est généralement reconnu que si notre culture favorise la responsabilité et la réussite individuelle, elle ne favorise pas forcément la créativité, et encore moins la prise de risque dans les affaires. On cite souvent la «mentalité helvétique d'assuré» qui tend à rejeter le risque et à ne pas pardonner l'échec. Or, et c'est un phénomène connu, qui veut créer et innover doit essayer, tester, et se trouve inévitablement quelques fois dans des impasses. La peur de l'échec constitue un facteur rédhibitoire à la création d'une entreprise pour quelque 35% des personnes interrogées en Suisse. Ce taux est en général inférieur à cela que l'on trouve dans les pays voisins. Aux Etats-Unis, seules 23% des personnes interrogées invoquent ce facteur.

tableau 2:

Les perceptions de la création d'entreprises dans la population: comparaison avec une sélection de pays (pourcentage de oui)

	Suisse	France	Allemagne	Italie	Autriche	Etats-Unis
Vous connaissez une personne qui a créé son entreprise ces deux dernières années	41%	45%	39%	31%	41%	41%
Vous avez les capacités et l'expérience nécessaires pour créer une nouvelle entreprise	51%	36%	41%	32%	46%	52%
Dans les six prochains mois, il y aura des bonnes opportunités pour créer une entreprise là où vous vivez	39%	22%	17%	15%	29%	32%
La peur de l'échec vous retiendrait de créer une entreprise	35%	52%	51%	25%	46%	23%

Les conditions cadres pour entreprendre

Un des points forts de l'étude GEM réside dans sa méthodologie, avec la combinaison de données standardisées (enquête auprès de la population d'adultes et statistiques des organisations internationales) et d'entretiens en face-à-face avec des experts. Dans chaque pays, 36 experts ont été interrogés et leurs appréciations permettent d'établir un diagnostic détaillé des conditions cadres affectant l'entrepreneuriat dans ce pays.

Les entretiens d'experts présentent l'avantage de permettre des comparaisons non seulement d'un pays à un autre mais aussi de suivre l'évolution de l'entrepreneuriat dans le temps dans un même pays. Pour beaucoup de facteurs, il est ainsi pertinent de comparer la situation de la Suisse à d'autres petits pays riches comme la Suède, la Finlande, Israël ou Singapour. De plus, cette étude ayant été effectuée en Suisse pour la première fois en 2002 déjà, il devient aussi possible d'analyser l'évolution dans le temps de l'entrepreneuriat dans le pays. Certes, les conditions cadres ne changent pas très rapidement, mais il est déjà possible de détecter quelques tendances.

Comme le montre le tableau 3, la Suisse continue à être bien placée dans les domaines de la protection de la propriété intellectuelle, des transferts en recherche et développement (R&D), et de la formation supérieure. Par contre, d'autres facteurs se situent très nettement en dessous des moyennes de l'étude. Par exemple, l'enseignement primaire et secondaire ne donne pas aux élèves de perspective entrepreneuriale en encourageant insuffisamment l'esprit d'entreprendre. L'ouverture du marché interne et les normes socio culturelles constituent d'autres points faibles en Suisse selon les experts.

tableau 3:

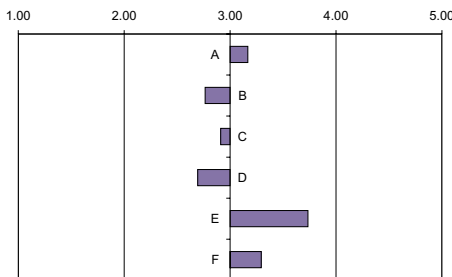
Les conditions cadres en Suisse et dans le monde (de la plus favorable à la moins favorable en Suisse)

Les entretiens avec les experts ont parfois permis de déceler de timides évolutions et, dans certains cas, d'identifier des remèdes. Ceci est discuté ci-dessous pour les conditions cadres suivantes: le transfert de technologie, le financement et la présence de femmes parmi les entrepreneurs.

	Suisse		Ensemble des pays GEM	
	Rang	Moyenne*	Score le plus élevé* (pays)	Score le plus faible* (pays)
Protection de la propriété intellectuelle	4	4.08	4.25 (Finlande)	1.70 (Venezuela)
Transferts de R&D	4	3.17	3.26 (Jordanie)	1.70 (Brésil)
Enseignement et formation: Post secondaire	5	3.29	3.42 (Thaïlande)	2.04 (Brésil)
Infrastructure physique	6	4.39	4.75 (USA)	2.98 (Brésil)
Programmes gouvernementaux en entrepreneuriat	6	3.07	3.43 (Autriche)	1.59 (Venezuela)
Accès au financement	10	2.97	1.57 (Brésil)	4.08 (USA)
Infrastructure légale et commerciale	11	3.46	4.07 (USA)	2.32 (Brésil)
Politique gouvernementale: législation, charge fiscale	11	2.88	4.03 (Singapour)	1.33 (Brésil)
Soutien aux entreprises à fort potentiel de croissance	12	3.31	3.98 (Islande)	2.38 (Brésil)
Politique gouv.: prise en compte de l'entrepreneuriat	13	2.82	3.52 (Singapour)	1.71 (Hongrie)
Ouverture des marchés	21	2.64	4.00 (Jordanie)	1.91 (Finlande)
Enseignement et formation: primaire & secondaire	25	1.80	2.84 (Lettonie)	1.50 (Autriche)
Normes socioculturelles	26	2.49	4.54 (USA)	2.13 (Croatie)
Ouverture du marché interne	27	2.52	3.46 (USA)	1.86 (Brésil)
Conditions pour la création d'entreprises par les femmes	32	2.60	4.34 (Norvège)	2.50 (Hongrie)

*Les scores sont des moyennes qui reflètent l'opinion des experts sur une série d'affirmations quant aux conditions cadres sur une échelle de 1 à 5 (1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord). Plus le score est élevé plus la condition cadre est favorable

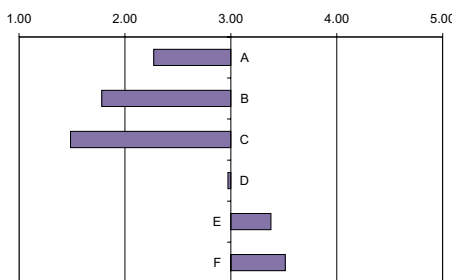
figure 9:
Transfert en R&D
(questionnaire soumis aux experts)



(1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord)

- A. En Suisse les transferts de technologie des laboratoires publics et des universités vers les entreprises nouvelles et en croissance fonctionnent bien.
- B. En Suisse les entreprises nouvelles et en croissance ont le même accès à la recherche et la technologie que les grandes entreprises.
- C. En Suisse le coût des technologies de pointe est accessible aux entreprises nouvelles et/ou en croissance.
- D. En Suisse des aides publiques adéquates facilitent l'accès aux technologies de pointe pour les entreprises nouvelles et en croissance.
- E. En Suisse dans un ou plusieurs secteurs, la recherche et la technologie stimulent et accompagnent l'émergence d'entreprises nouvelles à fort potentiel de développement.
- F. En Suisse il existe des dispositifs efficaces pour encourager les ingénieurs et les chercheurs à commercialiser leurs idées via des nouvelles entreprises.

figure 10:
Enseignement et formation
(questionnaire soumis aux experts)



(1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord)

- A. En Suisse l'enseignement primaire et secondaire encourage la créativité, l'esprit d'initiative et l'autonomie des élèves.
- B. En Suisse l'enseignement primaire et secondaire dispense les notions nécessaires à la bonne compréhension de l'environnement économique.
- C. En Suisse les élèves de l'enseignement primaire et secondaire sont suffisamment sensibilisés à la création d'entreprise et à l'entrepreneuriat.
- D. En Suisse les universités et hautes écoles offrent une formation suffisante et adéquate pour la création d'entreprise et l'entrepreneuriat.
- E. En Suisse les programmes de formation en gestion d'entreprise offrent une préparation adéquate pour la création d'entreprise et l'entrepreneuriat.
- F. En Suisse les formations professionnelles et permanentes fournissent une préparation adéquate pour la création d'entreprise.

Le transfert en R&D

Lors de la création de «jeunes pousses» technologiques, le transfert de technologie consiste à transformer l'innovation technologique en une activité commerciale florissante. La difficulté de passer d'un projet de R&D à une solide proposition d'entreprise est, bien sûr, très élevée partout dans le monde. Elle n'est d'ailleurs pas surmontée avec tellement plus de succès dans la Silicon Valley, dont l'énergie entrepreneuriale fascinait tant lors de l'épisode dot.com; le taux de survie des jeunes pousses après cinq ans y est en effet à peu près le même qu'ailleurs dans le monde. Ce qui est étonnant dans cette région, c'est le foisonnement d'entreprises qui naissent et meurent, permettant aux jeunes entrepreneurs de se former en contact direct avec le processus.

Les experts, interrogés au cours de l'étude sont unanimes à souligner qu'une faiblesse de la situation en Suisse, comme ailleurs en Europe d'une façon générale, est que les fondateurs d'entreprises technologiques ont une perspective très «ingénieur» de leur entreprise. Ils ont tendance à penser que leur invention technique est si remarquable et unique que (1) elle ne peut avoir de concurrents et (2) elle se vendra par elle-même. Cette «arrogance technologique» mène souvent à la production «d'usines à gaz», à savoir de produits techniquement parfaits mais en totale inadéquation avec les besoins des clients. La figure 9 illustre la situation helvétique.

Il s'agit d'accompagner les entrepreneurs avec attention, ténacité et rigueur, afin de combiner un solide sens des affaires à leurs qualités d'ingénieur. Dans les institutions suisses d'enseignement supérieur, il y a certes souvent des unités de formation et de valorisation, mais elles sont de qualité et d'efficacité inégales; d'autre part, leurs moyens sont souvent très limités. Depuis 2000, on peut noter une légère amélioration dans la prise de conscience de cette situation et une activité plus forte pour y remédier (accompagnements par des coaches de la CTI; ateliers de venturelab, qui a récemment succédé au projet Create).

L'enseignement et la formation

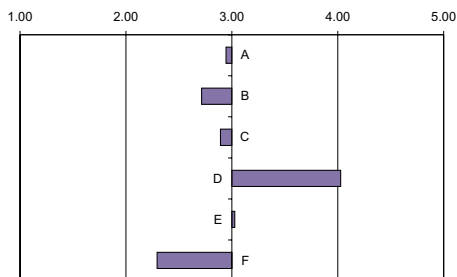
La Suisse continue à souffrir d'une pénurie d'équipes entrepreneuriales formées au difficile exercice de la création d'entreprise. Comme le soulignent les experts, ceci résulte en partie de l'approche adoptée dans l'enseignement et la formation. Les experts pensent surtout qu'en Suisse les élèves de l'enseignement primaire et secondaire sont insuffisamment sensibilisés à la création d'entreprise et à l'entrepreneuriat (figure 10).

Considérant qu'il y a en fait 26 systèmes éducatifs en Suisse, il serait d'ailleurs intéressant de les comparer afin de voir ceux d'entre eux qui favorisent plus l'esprit d'entreprise... D'autre part, les équipes entrepreneuriales éprouvées sont rares, une situation rendue encore plus critique par le faible taux de «recyclage» des meilleurs éléments après une expérience négative avec une start-up. Là où les américains voient souvent un groupe «ayant appris», les suisses percevront un groupe «ayant échoué». D'où la nécessité de passer d'une approche «solder le passé» à «construire le futur»!

L'accès au financement

Avec un onzième rang, le classement est pratiquement inchangé par rapport au 10^e rang de 2003. La Suisse se place donc moyennement dans ce domaine de la finance où, en général, elle excelle. Les raisons de cette performance mitigée sont détaillées dans la figure 11.

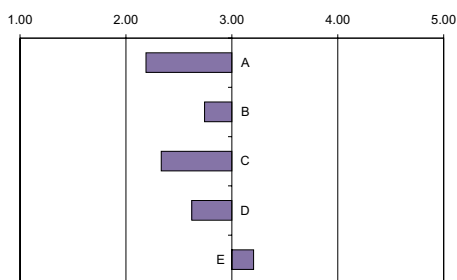
figure 11:
Accès au financement
(questionnaire soumis aux experts)



(1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord)

- A. En Suisse il y a suffisamment de fonds propres disponibles pour les entreprises nouvelles et en croissance.
- B. En Suisse il y a suffisamment d'accès au crédit pour les entreprises nouvelles et en croissance.
- C. En Suisse il y a suffisamment de subsides publics pour les entreprises nouvelles et en croissance
- D. En Suisse le capital de proximité (business angels, famille, etc.) constitue une source importante de financement pour les entreprises nouvelles et en croissance.
- E. En Suisse les sociétés de capital risque constituent une source importante de capitaux privés pour les entreprises jeunes et/ou en croissance.
- F. En Suisse les introductions en bourse constituent une source importante de fonds propres pour les entreprises nouvelles et en croissance.

figure 12:
Conditions pour la création d'entreprises
par les femmes (questionnaire soumis
aux experts)



(1 = pas du tout d'accord, 5 = tout à fait d'accord)

- A. En Suisse les prestations sociales sont adéquates pour que les femmes puissent poursuivre une vie professionnelle sans difficultés après avoir eu des enfants.
- B. En Suisse il est bien accepté qu'une femme choisisse de créer une entreprise.
- C. En Suisse les femmes sont encouragées à créer leur entreprise ou se mettre à leur compte.
- D. En Suisse les femmes rencontrent les mêmes opportunités de création que les hommes.
- E. En Suisse les femmes et les hommes ont un niveau égal de compétences pour créer une entreprise

Certes, certaines jeunes entreprises ont récemment vu leurs efforts couronnés par des financements substantiels pour leur croissance. Citons, par exemple, AC Immune (traitement de la maladie d'Alzheimer), SpinX (technologie de micro-fluidique pour tests pharmaceutiques) ou encore Endosense (technologie médicale). Force est de constater que la propension des investisseurs à investir une partie de leurs considérables masses de capitaux dans les firmes non cotées en bourse (private equity) n'a guère évolué ces dernières années. Les experts interrogés se plaignent que ces investissements restent parcimonieux et souvent mal orientés. Les remarques faites dans notre rapport GEM Suisse 2003 (pages 22-25) restent donc inchangées en 2005. En particulier, on constate qu'il y a pas d'amélioration de la situation défavorable du financement d'amorçage (seed capital) à l'intention des jeunes pousses. Il y a certes quelques efforts ponctuels: quelques investissements de la part des sociétés de capital risque et de rares fonds dédiés à investir en amont, tels qu'Inventages, à Saint Prex ou ETeCH, à Zürich. La Suisse, qui dispose d'une puissance en capitaux considérable, devrait avoir une bien meilleure position dans ce domaine.

Il est aussi sidérant de constater le peu d'évolution dans l'adaptation des structures juridiques appropriées pour l'investissement en capital risque. Au niveau des fonds d'investissements eux-mêmes, il n'existe toujours pas en Suisse de structure légale appropriée, similaire aux Limited Liability Companies (LLC) et Limited Liability Partnerships (LLP) anglo-saxons, fournissant une «transparence» totale en matière fiscale. Le résultat de cette aberration légale est que la majorité des fonds opérant en Suisse sont obligés d'opter pour des structures offshore, basées à Jersey ou ailleurs, ne gardant que les sociétés de gestion en Suisse. Au niveau des sociétés suisses elles-mêmes, les lois sur la protection du capital, par exemple, créent des situations ubuesques lors du rachat d'actifs, notamment de propriété intellectuelle. Ces réglementations sont aujourd'hui complètement désuètes et inappropriées, créant un coût énorme pour les nouvelles entreprises sans apporter la moindre protection réelle aux actionnaires.

Les conditions pour la création d'entreprises par les femmes

Si il est un domaine dans lequel la Suisse fait vraiment figure de lanterne rouge, c'est celui des conditions d'entreprises pour les entrepreneurs féminins. Certes, le monde des affaires en général peine à s'extraire d'une situation essentiellement masculine, et comme l'indique la figure 12, les experts pensent que les conditions pour la création d'entreprises par les femmes sont loin d'être idéales. Les normes socio-culturelles et des prestations sociales inadéquates constituent autant de frein à l'entrepreneuriat féminin. Dans ce domaine, les experts ne constatent aucun progrès au cours des dernières années.

Il n'existe certes pas de panacée pour corriger cette situation, mais plutôt un ensemble de patients efforts à long terme, depuis les changements dans l'état d'esprit jusqu'à la création de crèches. On ne voit guère d'amorce de dynamique dans ce sens. Dans l'attente, il serait extrêmement utile d'avoir des modèles un peu plus nombreux, qui, correctement médiatisés, pourraient être en mesure d'inspirer plus de vocations d'entrepreneurs féminins.

Il convient toutefois de rappeler que 40% des entreprises fondées en Suisse le sont par des femmes, ce qui est supérieur à la moyenne internationale (voir figure 8). Au niveau européen, elle n'est surclassée que la Hongrie (63% de TAE féminin) et la Finlande (44% de TAE féminin). La divergence entre les opinions des experts et l'implication des femmes dans l'entrepreneuriat est difficile à expliquer. On peut penser que les femmes suisses ont fait preuve de débrouillardise dans un environnement difficile.

Comparaisons interrégionales en Suisse

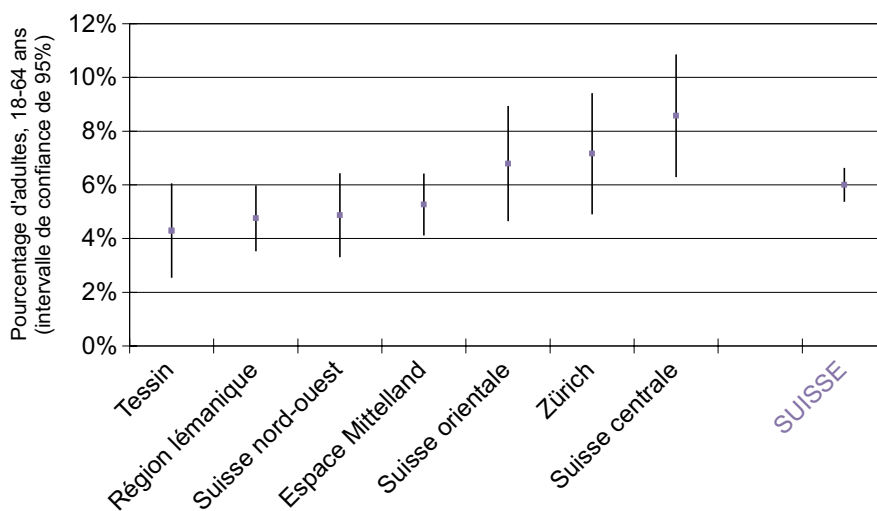
Quelles sont les régions les plus dynamiques pour la création d'entreprises en Suisse? Quelles sont les caractéristiques des entreprises créées dans ces régions? Quelles sont les perceptions de la population vis-à-vis de l'entrepreneuriat dans les régions. Telles sont les questions qui seront abordées cette année dans le chapitre spécial qui suit.

L'activité entrepreneuriale dans les régions

Comme le montre la figure 13, l'activité entrepreneuriale varie de façon importante selon les régions et les cantons. Les barres verticales représentent les intervalles de confiance de 95%, ou marge d'erreur, et indiquent la précision des estimations. La plus forte intensité de création d'entreprises existe en Suisse centrale, suivi du canton de Zürich et de la Suisse orientale. On trouve un taux d'activité entrepreneuriale inférieur à la moyenne dans l'espace Mittelland, la Suisse nord-ouest, la région lémanique, et en particulier au Tessin.

figure 13:
Pourcentage d'entrepreneurs émergents et nouveaux (TAE) selon les régions

La Suisse centrale a un taux d'activité entrepreneuriale qui est significativement plus élevé que le Tessin et la région lémanique. La différence est aussi statistiquement significative entre la Suisse nord-ouest et l'espace Mittelland.



Le score élevé de la Suisse centrale ne surprend pas autre mesure, car certains cantons de cette région sont considérés des paradis fiscaux offrant des conditions idéales pour les entreprises. Il faut cependant relever que seuls les habitants de la Suisse centrale ont été considérés dans le cadre de cette enquête. Les nombreuses sociétés holding que l'on trouve par exemple dans le canton de Zug n'ont pas été considérées. La forte proportion de population active en Suisse centrale exerce certainement une influence sur l'entrepreneuriat, car l'expérience professionnelle est souvent déterminante pour franchir le pas vers la création d'entreprises.

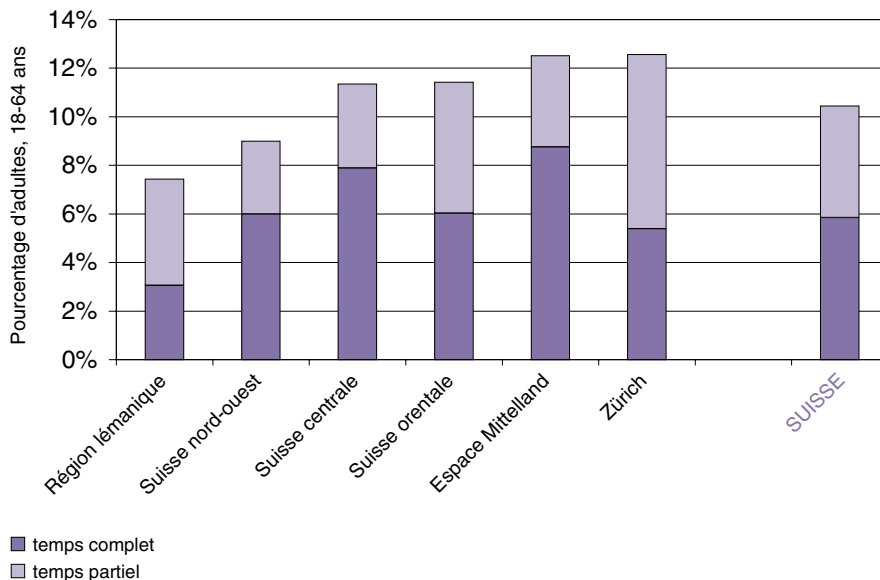
Le canton de Zürich se distingue également par un taux d'activité entrepreneuriale élevé. Ce canton a aussi une forte proportion de population active, particulièrement chez les femmes. De plus, les grandes agglomérations offrent de bonnes opportunités de création d'entreprises, surtout dans le domaine des services aux personnes. Le fort pouvoir d'achat de la population induit en effet des besoins spécifiques dans certaines catégories de la population. Les jeunes et petites entreprises sont en général les premières à repérer ces besoins et à y répondre.

Les entrepreneurs établis dans les régions

L'indice TAE prend en compte les entrepreneurs émergents et nouveaux (actifs dans des entreprises âgées de moins de 3 ½ ans). Il existe bien sûr des entrepreneurs qui sont actifs depuis plus longtemps sur le marché - les entrepreneurs dans des entreprises établies - en plus des deux catégories précitées. Cette catégorie regroupe

une vaste catégorie d'entrepreneurs allant de l'indépendant travaillant seul à son compte au patron de PME, en passant par le propriétaire dirigeant d'entreprise familiale.

figure 14:
Pourcentage d'entrepreneurs établis
dans les régions selon le taux d'activité



Le pourcentage d'entrepreneurs établis varie aussi fortement d'une région à l'autre. La Suisse centrale et le canton de Zürich affichent des pourcentages supérieurs à la moyenne nationale. La région lémanique se situe en queue de classement. Le Tessin n'a pas été considéré dans l'analyse à cause du petit nombre d'observations. Le classement de la figure 14 (entrepreneurs établis) est consistant avec celui de la figure 13 (entrepreneurs émergents et nouveaux ou TAE).

Répartitions sectorielles des créations d'entreprises

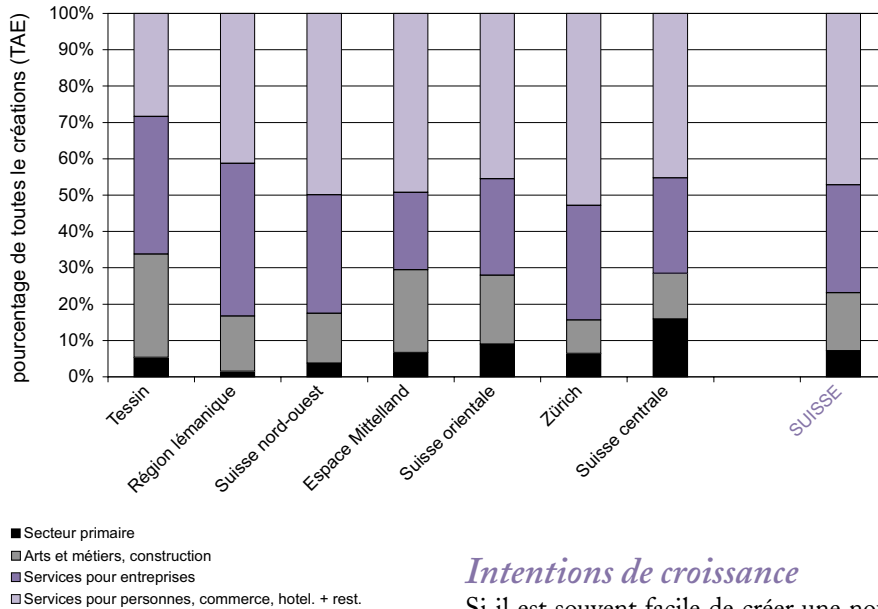
L'enquête GEM demande aussi aux entrepreneurs d'indiquer l'industrie dans laquelle évolue leur entreprise à l'aide d'une question ouverte. Les réponses sont ensuite regroupées dans 4 grands secteurs économiques:

- Le secteur primaire (agriculture, sylviculture, énergie)
- Les arts et métiers et le secteur de la construction
- Les services à l'intention des entreprises
- Les services à l'intention des particuliers; le commerce; la restauration et l'hôtellerie.

La figure 15 montre la répartition sectorielle des créations d'entreprises (TAE) selon les régions. Il apparaît clairement que la plupart des entreprises émergentes et nouvelles se situent dans le secteur des services. Au total, près des trois quarts des entreprises sont créées dans les services. C'est dans le secteur des services à l'intention des particuliers que sont créées le plus grand nombre d'entreprises, suivi des services aux entreprises (fiduciaires, avocats, services informatiques, conseil aux entreprises, sous-traitance, etc.). Au niveau suisse, pratiquement la moitié des créations (47%) s'effectuent dans le secteur des services à l'intention des particuliers. 30% des créations ont lieu dans le secteur des services aux entreprises; 16% dans les arts et métiers et la construction, et 7% dans le secteur primaire.

Les créations d'entreprises dans le secteur des services, et la «tertiarisation» de l'économie qui l'accompagne n'est pas un phénomène nouveau. Monter une entreprise dans les services requiert en général peu de capital, et il n'est pas toujours nécessaire d'avoir une qualification spécifique. Autrement dit, les barrières à l'entrée ne sont pas élevées. Qui ne connaît pas dans son entourage un conseiller d'entreprise, une esthéticienne ou encore un restaurateur qui se sont lancés dans les affaires ces dernières années?

figure 15:
Répartition sectorielle des créations d'entreprises selon les régions



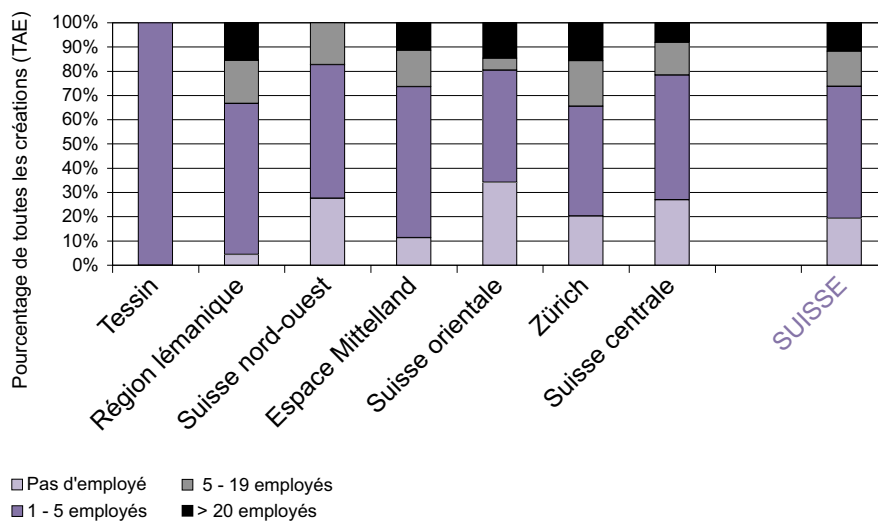
Quelques différences régionales peuvent être observées. Ainsi, la Suisse centrale se distingue par un taux d'activité entrepreneuriale relativement élevé dans le secteur primaire: quelques 16% des entrepreneurs émergents et nouveaux sont actifs dans ce secteur. D'autre part, l'existence de grandes agglomérations est liée au développement du secteur des services. Zürich constitue un exemple extrême: 85% des créations d'entreprises se situent dans ce secteur, contre seulement 15% dans le secteur primaire et secondaire réuni. La Suisse du nord-ouest (agglomération bâloise), et la région lémanique (Genève et Lausanne) constituent d'autres exemples du même type. Finalement, le Tessin se caractérise par un taux d'activité entrepreneuriale relativement élevé dans l'industrie, les arts et métiers et la construction.

Intentions de croissance

Si il est souvent facile de créer une nouvelle entreprise, il est par contre beaucoup plus difficile de la faire croître. Comme l'ont montré plusieurs études, la vision et la volonté de croissance de la part de l'entrepreneur sont des éléments prépondérants pour mener une entreprise sur la voie de la croissance. A ce sujet, la question suivante est posée aux entrepreneurs dans l'enquête GEM: «A échéance de 5 ans, combien de personnes devraient travailler pour votre entreprise, sans compter les propriétaires?». Cette question sert de base pour mesurer les intentions de croissance des entrepreneurs.

Comme l'indique la figure 16, la plupart des entrepreneurs interrogés veulent employer entre 1 et 5 collaborateurs dans une échéance de 5 ans. Quelque 19% ne veulent recruter aucun collaborateurs; 15% prévoient recruter entre 5 et 19 collaborateurs, et seulement 12% pensent recruter 20 collaborateurs ou plus. Les intentions de croissance varient selon les régions et les cantons. Les entrepreneurs avec les plus grandes intentions de croissance se trouvent dans des régions avec de grandes agglomérations telles que la région Lémanique, l'Espace Mittelland et Zürich. Le Tessin se distingue ici des autres régions par de faibles intentions de croissance: pratiquement tous les entrepreneurs émergents et nouveaux dans ce canton pensent employer entre 1 et 5 personnes dans les cinq prochaines années.

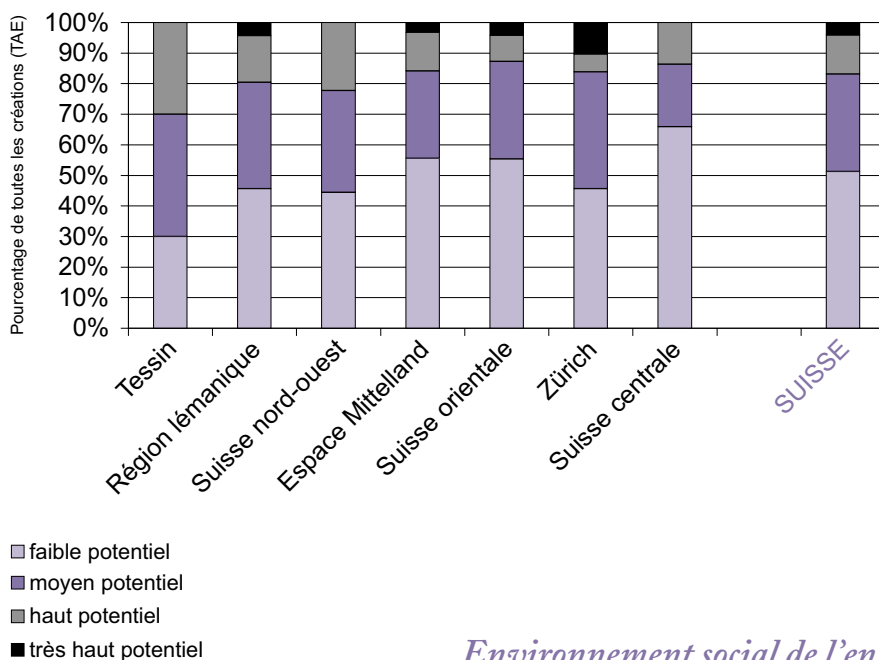
figure 16:
Intentions de croissance selon les régions



Potentiel de croissance sur le marché

En plus des intentions de croissance en termes d'employés, l'enquête GEM mesure aussi le potentiel de croissance sur le marché. Si le premier aspect part des perspectives internes à l'entreprise (les intentions de recrutement de l'entrepreneur), le second prend en considération trois perspectives externes liées au marché: (1) le degré d'innovation, (2) la situation concurrentielle, et (3) le niveau de technologie. Un index de croissance potentielle est calculé sur la base de ces trois facteurs. Plus les clients considèrent le produit comme étant nouveau, moins il existe de concurrents offrant le même produit, et plus la technologie est nouvelle, plus le potentiel de croissance sera élevé.

figure 17:
Potentiel de croissance sur le marché
selon les régions



La figure 17 montre que la plupart des entreprises créées en Suisse (51%) ont un faible potentiel de croissance. Ceci n'est guère étonnant, car la plupart des entreprises émergentes et nouvelles commercialisent un produit ou un service établi sur un marché régional. Un peu plus de 30% des entreprises présentent un moyen potentiel de croissance et quelque 17% ont un haut ou très haut potentiel. Les créations d'entreprises avec un très haut potentiel se situent surtout dans les régions avec de grandes agglomérations (Zürich, Berne, ou encore l'espace lémanique). Les jeunes pousses en Suisse centrale et du nord-ouest et au Tessin présentent par ailleurs un potentiel de croissance faible ou moyen.

Environnement social de l'entrepreneur

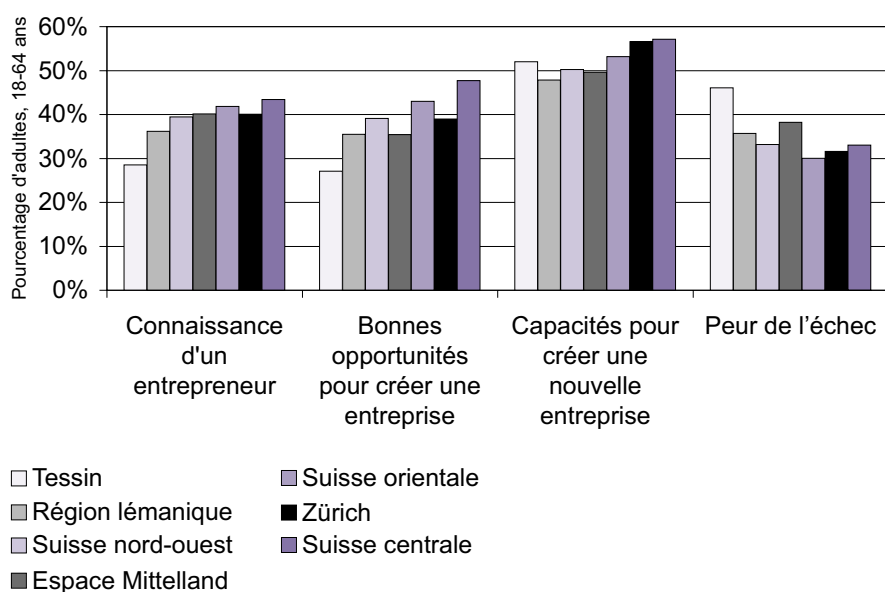
Comme nous l'avons déjà mentionné (voir tableau 2), l'environnement social exerce une influence considérable sur la création d'entreprises. Les personnes qui (1) connaissent personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise, (2) perçoivent de bonnes opportunités d'affaire, (3) considèrent avoir les capacités nécessaires pour monter une affaire, et (4) n'ont pas peur de l'échec, sont celles qui ont le plus tendance à devenir des entrepreneurs.

La figure 18 donne un aperçu de l'environnement social des entrepreneurs dans les différentes régions de la Suisse. Pour chaque variable, les régions sont représentées dans un ordre croissant d'activité entrepreneuriale (TAE), en partant du Tessin à gauche à Zürich à droite. Il est ainsi plus facile de faire le lien entre l'activité entrepreneuriale et les quatre variables de l'environnement social.

On constate dans la figure 18 qu'il existe une relation entre l'activité entrepreneuriale et les perceptions de l'entrepreneur dans la société. En effet, on se souvient que les trois régions les plus dynamiques en entrepreneuriat sont la Suisse centrale, le canton de Zürich et la Suisse orientale (figure 13). Or, les habitants de ces trois régions connaissent proportionnellement plus d'entrepreneurs que dans les autres régions; ils perçoivent aussi plus d'opportunités de création; et pensent plus souvent avoir les capacités nécessaires pour créer une entreprise. De plus, la peur de l'échec comme facteur réhibitoire à la création d'entreprise est moins souvent évoquée dans ces trois régions.

- *Connaissance d'un entrepreneur.* Le fait de connaître personnellement un entrepreneur qui a monté son entreprise peut aussi aider à franchir le pas vers l'entrepreneuriat. En moyenne, 41% des adultes en Suisse connaissent personnellement quelqu'un qui a créé son entreprise au cours des deux dernières années. Ce taux est légèrement plus élevé en Suisse centrale et orientale; par contre, il n'est que de 29% au Tessin qui se démarque le plus fortement de la moyenne nationale.
- *Perception d'opportunités.* La majorité des entrepreneurs se lancent dans les affaires parce qu'ils ont identifié une réelle opportunité, et non par nécessité. Dans l'ensemble, 39% des Suisses pensent qu'il existe de bonnes opportunités pour créer une entreprise là où ils vivent dans les six prochains mois. Il existe de grandes disparités régionales quant à la perception d'opportunités: 48% des personnes en Suisse centrale et 43% des personnes en Suisse orientale pensent qu'il existe de bonnes opportunités; alors que ce taux n'est que de 27% au Tessin.
- *Capacités et expérience pour créer.* Monter une affaire requiert une certaine confiance en soi et des capacités pour franchir le pas vers l'inconnu. Un peu plus de la moitié des Suisses pensent avoir les capacités et l'expérience nécessaires pour créer une nouvelle entreprise. Les disparités interrégionales sur ce thème sont relativement peu élevées et vont de 48% dans la région lémanique à 57% en Suisse centrale.
- *Peur de l'échec.* Qui veut créer et innover doit essayer, tester, et se trouve inévitablement quelques fois dans des impasses. En conséquence, la peur de l'échec est souvent évoqué comme frein à l'entrepreneuriat. Ce facteur est considéré comme réhibitoire à la création d'une entreprise pour en moyenne 35% des personnes interrogées en Suisse. Si la peur d'échouer est moindre en Suisse centrale, elle est par contre très présente dans la population tessinoise où quelque 45% des personnes mentionnent ce facteur.

figure 18:
Perceptions sur la création d'entreprises dans la population selon les régions (pourcentage de personnes ayant répondu oui)



Conclusion

Avec un taux d'activité entrepreneuriale (TAE) de 6,1% la Suisse figure malgré tout dans le peloton de tête des pays européens. Le TAE de la Suisse est cependant en régression par rapport à 2003 et à 2002. Ce recul n'est pas préoccupant car la plupart de entrepreneurs créent pour capitaliser sur de bonnes opportunités d'affaires, plutôt que par nécessité. L'évolution de l'entrepreneuriat en Suisse doit malgré tout continuer d'être suivi de près, car l'entrepreneuriat est un facteur clé du développement économique.

La Suisse se caractérise par contre par une forte proportion (9,7%) d'entrepreneurs actifs dans des entreprises établies depuis plus de 3 ½ ans; à ce titre, la Suisse se situe nettement au-dessus de la moyenne des pays GEM. On peut en conclure que si relativement peu de personnes créent des entreprises en Suisse, une assez grande proportion de ces entreprises vont perdurer. La situation aux Etats-Unis offre un contraste à ce sujet. Beaucoup plus d'Américains montent leur entreprise, mais celle-ci n'a que peu de chance de survie à terme.

On notera sans réelle surprise que les entreprises créées par des entrepreneurs émergents et nouveaux présentent le plus fort potentiel de croissance. En général, la grande majorité des entreprises n'a cependant qu'un faible potentiel de croissance. En Suisse, on trouve un potentiel de croissance supérieur aux autres pays à haut niveau de revenu pour ce qui est des entrepreneurs émergents et nouveaux. Par contre, le potentiel des entrepreneurs établis est moindre que dans les autres pays industrialisés.

Dans l'ensemble, les conditions cadres sont favorables à l'entrepreneuriat en Suisse. Notre pays fait figure de modèle en matière de protection de la propriété intellectuelle, de transfert en recherche et développement (R&D), et de formation supérieure. Par contre, des progrès restent à faire dans l'enseignement primaire et secondaire, dans l'ouverture du marché interne, et au niveau des normes socio-culturelles.

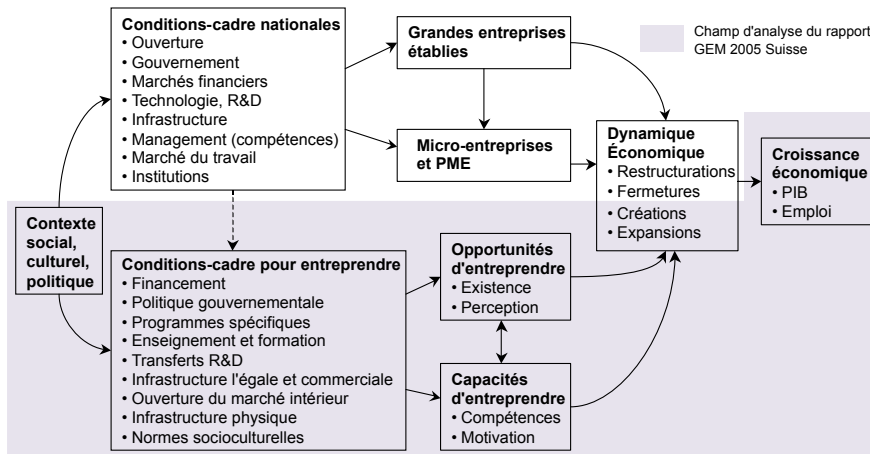
Le rapport GEM 2005 présente pour la première fois une série de comparaisons interrégionales en Suisse. Les trois régions les plus dynamiques en entrepreneuriat sont la Suisse centrale, le canton de Zürich et la Suisse orientale. Le Tessin se distingue par un taux d'activité entrepreneuriale significativement inférieur à ces trois régions. La plupart des créations d'entreprises se situent dans le secteur des services. Au total, près des trois quart des entreprises sont créées dans les services. C'est dans le secteur des services à l'intention des particuliers que sont créées le plus grand nombre d'entreprises, suivi des services aux entreprises. La relation entre l'activité entrepreneuriale et les perceptions de l'entrepreneur dans la société est forte en Suisse. Les habitants des trois régions les plus dynamiques connaissent proportionnellement plus d'entrepreneurs que dans les autres régions; ils perçoivent aussi plus d'opportunités de création; et pensent plus souvent avoir les capacités nécessaires pour créer une entreprise. De plus, la peur de l'échec comme facteur rédhibitoire à la création d'entreprise est moins souvent évoquée dans ces trois régions.

Annexes

Le modèle GEM

Le modèle GEM met en évidence le rôle clé de l'entrepreneuriat dans la croissance économique d'un pays. Ce modèle a été continuellement testé depuis la première édition de l'étude GEM en 1999, et au besoin ajusté. Les résultats des études menées depuis lors ont démontré que l'entrepreneuriat comptait pour environ un tiers des variations de la croissance économique dans les pays étudiés.

figure 19: Le modèle GEM



- Le modèle GEM se compose de six variables principales:
1. La croissance économique
 2. La dynamique économique
 3. Les opportunités et capacités d'entreprendre
 4. Les conditions cadres pour entreprendre:
 5. Les conditions cadres nationales:
 6. Le contexte culturel, social et politique

Source: Reynolds, Bygrave, Autio et Hay (2002)

Liste des experts interrogés

Georges Aegler, Fondateur, Association Solidarité et Création d'Entreprises, Lausanne

Urs Althaus, Chef de la CTI Start-up, Berne

Eugen Arpagaus, Chef de la promotion économique du canton des Grisons, Coire

Richard Artley, Chief Scientist, Etech, Zürich

Roland Bollinger, Directeur, Uplus Rheintal, Rebstein

Silvio Bonaccio, Directeur ETHtransfer, ETH Zürich

Jacques Bonvin, Associé, Tavernier Tschanz, Genève

Pascal Duthheil, Coach, Parc Scientifique PSE, Lausanne

Peter Eisenhut, Chef économiste, Chambre de Commerce de St. Gall et Appenzell

Denis Grisel, Chef de la promotion économique du canton de Berne

Paul Gruber, Fondateur & CEO, A New Day GmbH, Balgach

Michael Hählen, Fondateur & CEO, In flagranti Werbeagentur, Lyss

Patrick Halter-Degonda, Fondateur & CEO, Perxion, Neuchâtel

Marc Hamburger, Directeur, START Unternehmenszentrum, Zürich

Pierre Ihmle, Fondateur & CEO VPI Management consulting, Prévèrenge

Philippe Jeanneret, Chef du secteur Politique PME, seco, Berne

Thomas Kade, CEO OBT Treuhand, Zürich

Cordula Kaiss, Directrice, Kamako Beteiligungen AG, Lachen

Susan Kish, Fondatrice & CEO, First Tuesday Zürich

Jacques Laurent, Directeur, Parc Scientifique PSE, Lausanne

Herve Lebret, Innovation Network, EPFL, Lausanne

Jan-Anders Manson, vice-président pour l'innovation et la valorisation, EPF Lausanne

Jesus Martin-Garcia, Ecllosion SA, Genf

Josef Mauchle, Fondateur & CEO, UB 2000 AG, Hergiswil

Henri B. Meier, Président, HBM BioVentures AG, Baar

Jordi Montserrat, Responsable régional, venturelab, Lausanne

Claus Niedermann, Chef de la rédaction Cash Enterprise, Lucerne

Xavier Paternot, Investment Principal, Vinci Capital, Lausanne

Line Pillet, Directrice, Swiss Occidental Leonardo, Sion.

Jim Pulcrano, Directeur, Corporate Development, IMD, Lausanne

Rolf Röthing, Chef de la promotion économique de la région de Bâle

Beat Schillig, CEO, Institut für Jungunternehmen, St Gall

Christian Schmidli, Fondateur & CEO, Proftech, St. Gall

Peter Schneider, Directeur, Fondation FUTUR, Kempraten

Peter Schüpbach, CEO, Master Solution, Madiswil

Marc-Henri Veyrassat, Fondateur & CEO, Tatis, Genève

Christophe Wilhelm, Avocat, RWB Avocats, Lausanne

(Notes)

- 1 Bergmann, H. (2004): Determinanten von Gründungsaktivitäten, Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship, 52. Jg., Heft 4, S. 235-252
Lückgen, I. und D. Oberschachtsiek (2004): Regionaler Entrepreneurship Monitor. Zur Dynamik von Gründungsaktivitäten in Deutschland. Köln/Lüneburg: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut.
- 2 Volery, T.; Haour, G.; Leleux, B. (2004): Global Entrepreneurship Monitor, Rapport 2003 sur l'Entrepreneuriat en Suisse. St. Gallen/Lausanne.