

DOSSIER

La mortalité des start-up : mythe ou réalité ?

LES START-UP NE CONNAISSENT PAS LES TAUX D'ÉCHEC RELEVÉS PAR LA PRESSE. EN FAIT, IL Y A UN ÉNORME FOSSÉ ENTRE LA PERCEPTION DE CETTE FRAGILITÉ ET LA RÉALITÉ. IL EST INTÉRESSANT DE TENTER DE COMPRENDRE POURQUOI.

› Jonathan Levie, Gavin Don et Benoît Leleux

En 1978, un article de Michael Massel⁽¹⁾ publié par le *Journal of Small Business Management* révélait déjà l'interprétation erronée faite des statistiques de Dun & Bradstreet sur les taux d'échec des entreprises. A l'époque, livres de vulgarisation et articles académiques estimaient le « taux d'échec » des nouvelles entreprises à près de 90 %, en dépit du fait qu'il était impossible d'estimer les taux d'échec par classe d'âge sur la base de ces statistiques⁽²⁾... Pendant les trente années suivantes, de nombreux chercheurs ont tenté de convaincre le public que les faillites sont en fait beaucoup moins fréquentes qu'on ne le pense⁽³⁾. Durant cette même période,

les journalistes ont périodiquement « redécouvert » le mythe de la mortalité des jeunes pousses⁽⁴⁾.

Le programme de l'OECD sur les indicateurs entrepreneuriaux représente à l'heure actuelle sans doute l'étude la plus exhaustive des taux de survie des sociétés (ou, pour être plus exact, des taux de persistance). En moyenne, plus de 80 % des entreprises qui entrent dans les registres officiels d'un pays une année donnée sont toujours comptabilisées comme « persistant » l'année suivante, soit un taux de disparition de 20 %. Ce taux de persistance baisse encore de 10 % après deux ans, puis de 10 % à nouveau au bout de trois ans. Les taux de persistance observés après cinq ans sont encore d'un peu plus de 50 %, en moyenne.

La durée de vie médiane d'une nouvelle entreprise type dans une cohorte annuelle se situe autour de cinq ans, ce qui en pratique est supérieur à la durée moyenne d'un emploi salarié au Canada ou au Royaume-Uni⁽⁵⁾, et similaire à la durée moyenne en emploi indépendant aux Etats-Unis⁽⁶⁾.

Jonathan Levie enseigne au Centre Hunter pour l'entrepreneuriat de l'Université de Strathclyde, qu'il a dirigé de 2000 à 2005. Il appartient à la Global Entrepreneurship Research Association et dirige le groupe de recherche du Global Entrepreneurship Monitor pour le Royaume-Uni avec le Professeur Mark Hart. **Gavin Don** est un expert écossais de la finance entrepreneuriale. Formé en finance d'entreprise à la City (Londres), Gavin fonde en 1994 sa propre boutique de finance d'entreprise (Equitas). Il a enseigné au centre Hunter pour l'entrepreneuriat de l'université de Strathclyde et est aussi professeur visitant de finance entrepreneuriale auprès de l'école de gestion de l'université d'Edimbourg. **Benoît Leleux** est titulaire de la chaire Stephan Schmidheiny en entrepreneuriat et finance à l'IMD à Lausanne. Il a également été directeur du programme MBA et directeur de la recherche et du développement de l'IMD. Il a été professeur invité d'entrepreneuriat à l'Insead et titulaire de la chaire Zubillaga en finance et entrepreneuriat au Babson College, (Etats-Unis) de 1994 à 1999. Cet article est une version résumée d'une publication intitulée « New Venture Mortality Myth » by Jonathan Levie, Gavin Don et Benoît Leleux, à venir dans *New Venture Creation Handbook* édité par Kevin Hindle et Kim Klyver, Edward Elgar, 2010.

› (1) M. Massel, « It's Easier to Slay a Dragon Than Kill a Myth », *Journal of Small Business Management*, vol. 16, n° 3, 1978, p. 44-49

› (2) R. Dickinson « Business Failure Rate », *American Journal of Small Business*, 1981, vol. 16, n° 2, p. 17-25.

› (3) P. Stanton et D. Tweed, « Evaluation of Small Business Failure and the Framing Problem », *International Journal of Economics and Business Research*, vol. 1, n° 14, 2009, p. 438-453.

› (4) C. Donald, « Study Explodes Myth of Business Failure », *Scotsman*, 15-12-2007.

› (5) C. Macaulay, « Job Mobility and Job Tenure in the UK », *Labour Market Trends*, novembre 2003, p. 541-550.

› (6) D. Evans et L.S. Leighton, « Some Empirical Aspects of Entrepreneurship », *American Economic Review*, vol. 79, n° 3, 1989, p. 519-535.

Pourtant, ces taux de rotation des emplois salariés sont rarement décrits comme étant des taux d'échec dans l'emploi ! Certains quittent en effet leur emploi parce qu'ils ont échoué, mais la grande majorité quitte volontairement un emploi pour en trouver un meilleur ailleurs. Dans la mesure où la grande majorité des entreprises doivent être considérées comme des véhicules pour fournir un emploi à leurs propriétaires, un taux de « disparition » d'entreprises de 50 % après cinq ans est tout ce qu'il y a de plus normal et en ligne avec les attentes...

L'ampleur du phénomène des « faux positifs » (sociétés enregistrées dans les statistiques comme « échec » quand la disparition est en fait liée à une « sortie » honorable) a été étudiée par plusieurs chercheurs. Phillips⁽⁷⁾ a conclu à partir d'une revue sur ce sujet que le taux de disparition des sociétés aux Etats-Unis était de quatre à huit fois le taux d'échec réel des entreprises, où l'échec est cette fois défini au sens étroit de l'arrêt d'activité laissant des dettes impayées ou d'un dépôt de bilan. Beaucoup d'entrepreneurs cessent leurs activités sans laisser de dettes impayées, l'arrêt de la société se fondant simplement sur une analyse rationnelle du rendement espéré de la société par rapport aux autres options disponibles. L'étude conduite par Barclays Bank en 2002 d'entrepreneurs au Royaume-Uni a révélé que 48 % des fermetures d'entreprises étaient volontaires (passant à 58 % pour la classe d'âge des 35-54 ans), 6 % supplémentaires correspondaient à la vente de l'entreprise à une autre société et 23 % à un individu, et seulement 5 % des entreprises fermées l'avaient été pour cause d'insolvabilité ou de faillite.

Les résultats des études sont étonnamment similaires et pointent du doigt un gros problème d'interprétation des causes de disparition d'entreprises, avec en particulier une surestimation énorme des attributions à l'échec. La réalité est que la plupart des entreprises sont arrêtées pour des raisons autres que l'échec. Par exemple, au

Royaume-Uni, pas plus de 5 % des fermetures d'entreprises sont des faillites ou des liquidations. En outre, seulement 15 % sont considérées comme des échecs financiers par leurs propriétaires. Environ un tiers des « fermetures » n'en sont pas réellement car liées à des ventes à des tierces parties, tandis que 15 % rouvrent dans une forme juridique différente. Le reste (moins d'un tiers) correspond à des fermetures parce que les sociétés ne remplissent plus les objectifs de leurs propriétaires, ou que ceux-ci veulent

Les points forts

Les start-up sont réputées présenter un fort taux de mortalité dès leurs toutes premières années d'existence.

Or les sources qui sont citées à l'appui de cette opinion communément admise sont toujours les mêmes et les chiffres ne semblent pas parfaitement fiables.

Pour comprendre pourquoi le taux de mortalité des start-up est si surestimé, il suffit de se demander « à qui profite le crime ». L'exercice est salutaire.

faire autre chose. Une étude à grande échelle des petites entreprises américaines menée par Kirchoff⁽⁸⁾ a trouvé des résultats très similaires ; après huit ans, 54 % des start-up étaient encore actives, 28 % avec les fondateurs et 26 % avec de nouveaux propriétaires. 18 % des sociétés ont causé des pertes à des créanciers et 28 % aucune perte.

Les perceptions des taux d'échec sont surestimées

Malgré ces données concordantes supportant le fait que les taux d'échec de nouvelles entreprises dans les économies avancées sont relativement faibles, la perception d'un

➤ (7) B.D. Phillips, « The Influence of Industry and Location on Small Firm Failure Rates », in Churchill (N.C.) et al. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1993. Babson Park. MA : Babson College.

➤ (8) B.A. Kirchoff, *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*, Westport, Praeger, 1994.

DOSSIER

» taux élevé d'échec persiste dans les médias et dans l'esprit du grand public. Une recherche sur Google les 26 et 27 juillet 2009 a révélé 301 références à des taux de défaillance de jeunes pousses. Le pourcentage moyen d'échec dans la première année sur ces sites était de 57 %, avec une médiane autour de 50 %. Seulement 67 des 301 références étaient formellement attribuées. 190 d'entre elles, soit 63 % des estimations, donnaient le chiffre exact de 50 % de défaillance dans la première année, et la quasi-totalité estimait à 95 % le taux de défaillance dans les cinq premières années.

La source la plus souvent citée sur les défaillances de jeunes pousses est la SBA.

■ **Une source unique, des références floues.** La source la plus fréquemment donnée pour ces statistiques d'échec est la Small Business Administration (SBA) américaine, citée 45 fois comme la référence de la statistique sur le taux d'échec dans la première année. Chose amusante, si la source était la même, le chiffre lui-même variait, de 50 % (33 citations) à 70 % (1 citation), 80 % (8 citations) et même 3 citations attribuant à la SBA une statistique sur le taux d'échec en première année de 90 % ! Clairement, l'attribution semble se faire de manière assez souple... En retournant à la source, on peut retrouver assez facilement l'extrait de l'article de la SBA reproduit à qui mieux mieux par des centaines de consultants et par des blogs éducatifs, articles de journaux, magazines et livres, aux Etats-Unis mais aussi partout dans le monde. Voici ce qu'il disait :

« Démarrer une petite entreprise est toujours risqué, et les chances de succès sont minces. Selon la Small Business Administration des Etats-Unis, plus de 50 % des petites entreprises échouent dans la première année et 95 % échouent dans les cinq premières années. »

Cette page a été modifiée au début de l'année 2005 sur les instructions du statisticien en chef de la SBA (Brian Headd, communication personnelle, 16 août 2005) et, pour un temps, ne contenait plus aucune référence à ces phrases. Plus récemment, le site de la SBA a été totalement réorganisé, et les mentions ci-dessus sont réapparues

sur une nouvelle page Web destinée aux entrepreneurs potentiels : « Environ 50 % des petites entreprises échouent dans les cinq premières années. »

En continuant les investigations, il apparaît qu'en fait ce site SBA lui-même ne fournit pas le document de référence original, ni une définition précise du concept d'échec retenu. Pas exactement un exemple en matière de référence...

Nous avons été incapables de retrouver la source de ces statistiques, même si la citation suggère qu'elles proviennent d'une étude menée ou parrainée par la SBA. Ailleurs dans le site Web de la SBA, des statistiques apparaissent effectivement sur les taux de survie des entreprises, mais il s'agit alors de statistiques sur les employeurs⁽⁹⁾, pas sur les jeunes entreprises.

La seconde source la plus commune pour des statistiques sur le taux d'échec de startup est le livre *The E-Myth* de Michael Gerber⁽¹⁰⁾, lequel attribue à huit reprises au Département du Commerce américain des taux d'échec de nouvelles entreprises de 40 % la première année, 80 % dans les cinq premières années, et 80 % du solde dans les cinq années suivantes. Prises au pied de la lettre, ces statistiques laissent songeur dans la mesure où seulement 4 % d'une cohorte initiale survivrait après dix ans ! Selon Phillips (1993), toutefois, le département américain du Commerce a cessé la publication de données sur les taux d'échec d'entre-

» (9) A.E. Knaup et M.C. Piazza, « Business Employment Dynamics Data : Survival and Longevity », vol. 130, n° 9, 2007, p. 3-11.

» (10) M.E. Gerber, *The E-Myth Revisited : Why Most Small Businesses Don't Work and What to do About it*, New York : HarperCollins, 1995.

prises après 1963 parce qu'elles n'étaient pas fiables...

Lors de notre examen des estimations et statistiques sur les taux d'échec des jeunes entreprises sur le Web, nous avons constaté que le mythe des taux d'échec élevé a été perpétué par une combinaison de facteurs, incluant la mauvaise qualité des référencements des données empiriques, une mauvaise interprétation de ces données et/ou l'expression d'hypothèses non supportées ou imparfaitement référencées.

A qui profite le crime ?

Ces pratiques ont perduré grâce ou à cause du support d'un groupe d'acteurs dont les motivations sont pour le moins conflictuelles :

- promoteurs de livres sur la façon de réussir et d'éviter l'échec en affaires ;
- journalistes à la recherche de sensationnalisme avec des histoires qui provoquent l'intérêt fondé sur l'avidité (comment devenir riche contre toute attente) et/ou la crainte (de l'échec) ;
- entrepreneurs à succès qui veulent continuer à croire qu'ils ont réussi en dépit de probabilités effroyables et que, par conséquent, leur succès ne peut être attribué uniquement à la chance mais clairement à leur qualité intrinsèque exceptionnelle ;
- consultants et formateurs qui souhaitent justifier leur travail ;
- fournisseurs divers (IT, assurances, notations de crédit, etc.) qui souhaitent vendre leurs services ;
- universitaires qui veulent justifier leurs recherches sur les jeunes entreprises ;

Dans certains cas, les auteurs citent des sources telles que la SBA ou le département du Commerce aux Etats-Unis, entités que personne ne viendrait à suspecter de vouloir perpétuer des statistiques erronées. Dans d'autres cas, plus courants, les statistiques semblent être simplement créées de toutes pièces pour appuyer un argument.

**Divers
facteurs
se sont
conjugués pour
perpétuer
le mythe.**

L'immense majorité des auteurs semble sélectionner des statistiques qui les arrangent pour étayer leur cause, sans même effectuer l'examen rapide de leurs sources, qui aurait révélé de nombreuses preuves de

contradiction flagrante entre leurs statistiques et le consensus des résultats des recherches actuelles sur le sujet.

Dans son étude sur la perpétuation des mythes dans la littérature de gestion – dans ce cas précis, sur le mythe selon lequel les expatriés dans les groupes multinationaux sont censés avoir un taux d'échec élevé – Harzing⁽¹¹⁾ a constaté que quatre violations majeures des règles de citation étaient « particulièrement influentes dans la création et le maintien d'un mythe ». Ces quatre violations sont :

- 1) l'utilisation de sources peu fiables ;
- 2) le mauvais référencement de la teneur des articles source ;
- 3) l'utilisation de références vides, à savoir ne contenant aucune évidence relative au phénomène étudié mais faisant simplement référence à d'autres études pour substantiver leurs hypothèses ;
- 4) l'utilisation de références périmées.

Les mêmes pratiques sont évidentes dans la perpétuation du mythe de la mortalité élevée des jeunes entreprises. En effet, il existe de nombreux exemples de violations multiples des meilleures pratiques du référencement des sources dans ce domaine. Une des plus belles pièces à conviction, qui combine astucieusement les quatre infractions majeures signalées ci-dessus, qui plus est dans un journal académique de premier plan, est la statistique fournie par Stern et Henderson⁽¹²⁾ dans le *Strategic Management* ➤

➤ (11) A.W. Harzing, « Are our Referencing Errors Undermining our Scholarship and Credibility ? The Case of Expatriate Failure Rates », *Journal of Organizational Behavior*, vol. 23, n° 1, 2002, p. 127-145.

➤ (12) I. Stern et A.D. Henderson, « Within Business Diversification in Technology Intensive Industries », *Strategic Management Journal*, vol. 25, n° 5, 2004, p. 487-505.

DOSSIER

» *Journal* : « 50-70 % des nouvelles entreprises échouent au cours de leurs cinq premières années et plus de 80 % lors de leur première décennie (p. 488). »

Stern et Henderson mentionnent Aldrich et Auster⁽¹³⁾ comme la source de cette statistique. Bien que Aldrich et Auster ne citent pas explicitement cette statistique dans leur article, ce « plus de 80 % dans leur première décennie » est suffisamment similaire à un calcul (mentionné dans Aldrich et Auster) fourni dans l'article de Starbuck et Nystrom⁽¹⁴⁾, selon lequel 81 % des sociétés analysées disparaissaient dans les dix ans. Ces données trouvaient leur origine dans les années 40, ainsi que l'a rapporté Crum⁽¹⁵⁾. Aldrich et Auster avaient déjà noté dans leur article que ces données étaient sujettes à de « graves... limitations » et que « les calculs de Starbuck et Nystrom produisaient une estimation grossière ». Si la statistique est restée, les qualificatifs, eux, ont disparu dans les différentes citations successives...

En résumé, un large public est prêt à continuer à accepter comme un dogme le taux d'échec présumé élevé des nouvelles entreprises, et même certains universitaires, pourtant réputés pour leur exigence d'arguments fondés sur des bases empiriques fiables. Ce mythe est dans une large mesure perpétué par ceux qui ont un intérêt dans sa continuation...

La peur de l'échec réduit le taux de création d'entreprises

Les études conduites par le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) font état du pourcentage élevé de la population mondiale qui refuse de s'investir dans le lancement d'une entreprise par la peur de l'échec⁽¹⁶⁾. La peur de l'échec, telle que rapportée par les répondants, a aussi montré

avoir un effet négatif et statistiquement significatif sur la propension d'un individu à créer une entreprise au Royaume-Uni, après prise en compte d'un ensemble de facteurs démographiques et comportementaux⁽¹⁷⁾. Toujours au Royaume-Uni, les rapports successifs du Global Entrepreneurship Monitor UK ont montré que la peur de l'échec parmi les actifs non entrepreneurs (ceux qui n'ont pas activement essayé de démarrer ou d'exploiter leur propre entreprise) au cours des années 2002 à 2008 variait de 36 à 38 %⁽¹⁸⁾. Ces chiffres sont légèrement inférieurs à la moyenne des pays du G7, mais supérieurs aux chiffres disponibles par exemple pour les États-

Unis. La peur de l'échec semble prévaloir chez les femmes par rapport aux hommes, ainsi que parmi les jeunes adultes en âge de travailler par rapport aux adultes.

D'autres études ont également essayé de sonder ce problème. Par exemple, les enquêtes sur l'entrepreneuriat de l'Eurobaromètre Flash de 2004 et 2007 posaient la question suivante aux répondants : « Si vous

deviez créer une entreprise aujourd'hui, quels sont les deux risques qui vous feraient le plus peur ? ». Les répondants pouvaient choisir leurs réponses parmi une liste de risques essentiellement personnels. La moitié des répondants européens évoquait le risque de faire faillite, en tête de liste, tandis que l'incertitude sur les revenus futurs venait en deuxième position. Environ 40 %

Tous ceux qui ont un intérêt à la perpétuation du mythe y contribuent.

» (13) H.E. Aldrich et E. Auster, « Even Dwarfs Started Small : Liabilities of Age and Size and Their Strategic Implications », in B. Staw et L.L. Cummings (eds.), *Research in Organizational Behavior*, vol. VIII, JAI Press, 1986.

» (14) W. Starbuck et P. Nystrom, *Designing and Understanding Organizations*. in P. Nystrom et W. Starbuck (eds.) *Handbook of Organization Design*, Oxford University Press, 1981.

» (15) W. Crum, *The Age Structure of the Corporate System*, University of California Press, 1953.

» (16) N. Bosma, Z. Acs, E. Autio, A. Coduras et J. Levie, *Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report*. London, Global Entrepreneurship Research Association, 2009.

» (17) J. Levie, « Immigration, in-Migration, Ethnicity and Entrepreneurship », *Small Business Economics*, vol. 28, n° 2, 2007, p. 143-169.

» (18) J. Levie et M. Hart, *Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2008 Report*, Birmingham, Aston Business School, 2009.

des personnes interrogées au Royaume-Uni étaient également préoccupées par la perte de leurs biens personnels, dans le cas d'une faillite. Lorsque l'on demandait aux participants à l'étude Eurobaromètre Flash 2007 s'ils croyaient qu'il n'était pas responsable de lancer une nouvelle société s'il existait un risque qu'elle échoue, 48 % des répondants de l'UE ont répondu positivement, mais seulement 19 % des répondants américains. De toute évidence, le risque perçu de défaillance est plus élevé en Europe qu'aux Etats-Unis. On peut donc soutenir, par conséquent, que la perception biaisée (vers le haut) du taux d'échec dans les nouvelles entreprises peut avoir plus d'impact sur la volonté d'entreprendre en Europe qu'aux Etats-Unis.

La peur de l'échec semble être plus répandue chez ceux qui n'ont pas l'intention de créer une entreprise (catégorie dite des *avoiders*), tandis que la croyance en un taux élevé d'échec semble être plus élevée chez ceux qui sont déjà engagés dans une activité entrepreneuriale. Il y a une certaine logique dans cela, dans la mesure où ces derniers sont plus susceptibles de se souvenir des taux d'échec élevés (et erronés) mentionnés quand ils les rencontrent.

Il semble raisonnable de supposer que si les gens étaient plus conscients du fait que le taux d'échec dans les activités entrepreneuriales est en réalité faible, et que la proportion des disparitions d'entreprises dues à des faillites est également faible⁽¹⁹⁾, ils seraient forcés de réétalonner leur échelle des risques et seraient plus enclins à se lancer en temps qu'entrepreneurs.

Il existe d'ailleurs de bonnes bases dans la littérature sur la psychologie du risque pour appuyer ces hypothèses. La proposition selon laquelle la remise en cause du mythe du taux élevé d'échec des nouvelles entreprises pourrait susciter une plus grande activité entrepreneuriale est corroborée par exemple par Allinson *et Al*⁽²⁰⁾:

La perception du risque de défaillance est plus forte en Europe qu'aux Etats-Unis.

« Quand les participants à l'étude furent confrontés au fait que leurs estimations des proportions de firmes qui essuieraient un échec étaient fausses, et qu'un nombre bien plus élevé d'entreprises survivaient,

la plupart des participants aux groupes de discussion acceptaient ces nouvelles données et trouvaient que cela offrait une nouvelle perspective encourageante. »

Dans une seconde étape de l'étude, ceux qui avaient surestimé le taux de défaillance ont été informés que le « vrai » taux d'échec de nouvelles entreprises durant leur première année de vie était de 10 % seulement. 55 % de ceux qui considéraient déjà lancer leur entreprise avant l'étude sont devenus encore plus positifs quant à leur perspective de création d'entreprise, contre seulement 25 % pour ceux qui n'avaient de toute façon pas l'intention de démarrer une entreprise et 30 % pour ceux qui avaient déjà démarré la leur. Ces résultats suggèrent que le mythe du taux d'échec élevé des nouvelles entreprises a un effet significatif et préjudiciable sur plus de la moitié de ceux qui songent à démarrer une entreprise, en réduisant non seulement la faisabilité perçue mais aussi l'opportunité de cette activité entrepreneuriale.

Analogies fallacieuses, voire tendancieuses

Dans les économies avancées, les nouvelles entreprises semblent avoir des taux de survie relativement élevés, avec un taux d'attrition en baisse pour les cinq premières années, passant d'environ 80 % à environ 50 % de la cohorte initiale. Mais peu de nouvelles entreprises font faillite ou laissent



▶ (19) J. Tribe Bankruptcy Courts Survey 2005 - A Pilot Study, Final Report. Kingston upon Thames : Centre for Insolvency law and Policy, Kingston University London, 2006.

▶ (20) G. Allinson, P. Braidford, M. Houston et I. Stone, *Myths Surrounding Starting and Running a Business*, London, Small Business Service, 2005.

DOSSIER

» des dettes impayées dans leur première ou deuxième année. Une proportion importante, de l'ordre du tiers, des arrêts de sociétés, consiste en une continuation sous une autre forme et ne constitue donc pas des échecs à proprement parler. Un autre tiers correspond à un arrêt de l'effort entrepreneurial par manque de perspectives ou d'autres raisons non financières. Ainsi, le taux d'échec réel est beaucoup plus faible, peut-être deux à trois fois inférieur au taux de disparition des sociétés.

Ces données suggèrent que l'interprétation des catégories « n'a pas survécu » comme « échec » et « n'a pas eu de succès » comme simplement le contraire de « succès » est vraisemblablement incorrecte, au mieux, et peut-être malhonnête, au pire. En créant ces analogies tendancieuses et même fallacieuses, certains ayant des intérêts personnels dans la survivance de la peur de l'échec ont exagéré les statistiques, créant une très réelle peur de l'échec au sein d'un segment important de la population et réduisant d'autant les taux d'entrepreneuriat.

Le fait qu'une entreprise n'ait pas survécu n'est pas synonyme d'échec.

La perception d'un taux élevé d'échec dans les nouveaux projets entrepreneuriaux entraîne une mauvaise allocation des ressources par les organismes gouvernementaux, les banques, les entrepreneurs et les investisseurs. Une campagne massive de communication permettant aux personnes de recalibrer les risques réels liés à l'activité entrepreneuriale pourrait produire une augmentation significative des taux de lancement d'entreprise.

La correction des perceptions biaisées des taux d'échec pourrait également avoir une influence sur la propension des banquiers à prêter aux jeunes pousses et donc encourager davantage d'entrepreneurs à considérer un financement bancaire.

Finalement, les centres de formation à l'entrepreneuriat et autres systèmes d'incubation de jeunes pousses pourraient aussi transférer une part importante de leurs ressources de la prévention de l'échec vers l'aide au développement. ■

- (22) J.K. Ford, « The Risk of Lending to New Firms May not be Insurmountable », *Commercial Lending Review*, vol. 12, n° 1, 1996, p. 56-57.
 ► (23) E. Bee, « Small Business Vitality and Economic Development », *Economic Development Journal*, vol. 3, n° 3, 2004, p. 7-15.