



# Conseil économique et social

Distr. générale  
5 décembre 2013  
Français  
Original: anglais

---

## Commission économique pour l'Europe

### Comité de la coopération et de l'intégration économiques

#### Huitième session

Genève, 12-14 février 2014

Point 7 de l'ordre du jour provisoire

Examen de l'exécution du programme de travail depuis la septième session

## Recommandations concernant les bonnes pratiques et les politiques générales pour faire concorder politique entrepreneuriale et politique d'innovation

### Note du secrétariat<sup>1</sup>

#### I. Introduction

1. Dans son programme d'action pour 2012-2013, le Comité de la coopération et de l'intégration économiques (CECI) de la CEE a chargé le secrétariat d'élaborer un certain nombre de recommandations concernant les bonnes pratiques et les politiques générales dans les principaux secteurs d'action du CECI en vue de les examiner à sa huitième session (ECE/CECI/2011/2, annexe 1, 1 a), 1.2).

2. La présente note énonce quelques recommandations de bonnes pratiques et de politique générale qui devraient permettre de faire concorder politique entrepreneuriale et politique d'innovation. Elle prend appui sur les résultats de la Conférence internationale «Entrepreneuriat et innovation: Vers plus d'efficacité», qui s'est tenue à Dubrovnik (Croatie), les 23 et 24 mai 2013, en coopération avec le Ministère croate de l'entrepreneuriat et de l'artisanat<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Le présent document a été soumis à la date susmentionnée car il a fallu attendre les conclusions d'une réunion du Comité exécutif de la CEE, tenue le 4 décembre 2013; à cette occasion les États membres ont débattu de la date et du cadre de la huitième session du Comité de la coopération et de l'intégration économiques.

<sup>2</sup> On trouvera à l'adresse <http://www.unece.org/index.php?id=32036> les exposés prononcés à cette occasion.



3. Cette note est articulée comme suit: après l'introduction, le deuxième chapitre souligne l'importance de l'entrepreneuriat pour l'innovation dans une économie moderne. Le troisième chapitre montre de quelle manière la collaboration peut renforcer les capacités d'innovation des petites et moyennes entreprises (PME). Le quatrième chapitre présente quelques instruments permettant de régler les problèmes particuliers que rencontrent les PME innovantes en termes de financement. Le cinquième chapitre présente les stratégies dites de «spécialisation intelligente», qui s'appuient sur un processus de découverte entrepreneuriale. Le sixième chapitre est consacré à l'entrepreneuriat social. Le septième chapitre contient les conclusions et recommandations principales.

## II. Entrepreneuriat et innovation

4. L'entrepreneuriat et la création d'entreprises sont les principaux moteurs du changement dans les économies modernes. L'innovation est un processus complexe mettant à contribution de nombreux intervenants – entreprises, fournisseurs, clients, instituts de recherche et établissements d'enseignement – et s'inscrivant dans le cadre créé par l'activité commerciale et les politiques publiques. Mais au cœur de l'innovation, on trouve toujours un entrepreneur prêt à prendre des risques, à réunir les ressources financières, matérielles et humaines nécessaires et à transformer une idée en un produit ou un service ayant une valeur marchande.

5. La promotion de l'entrepreneuriat doit donc faire partie intégrante de toute stratégie visant à encourager l'innovation et les changements structurels. Cependant, en dépit de l'importance reconnue des PME et de l'entrepreneuriat pour l'innovation, il reste de la marge pour une meilleure prise en compte des préoccupations particulières des PME dans les politiques d'innovation traditionnelles.

6. L'opinion qui prévaut quant au mode d'émergence de l'innovation dans les économies modernes souligne l'intérêt grandissant accordé sur ce plan à l'entrepreneuriat et au développement des PME, conférant de ce fait un rôle significatif à ces dernières. Ces entreprises sont capables de reconnaître et d'exploiter avec la flexibilité voulue les opportunités qui se présentent, parfois en occupant des marchés de niche, sans avoir à se soucier des problèmes de nature organisationnelle ou hérités de situations antérieures qui contraignent les grandes entreprises à faire davantage montre de prudence dans leur quête de développement.

7. Les grandes entreprises peinent souvent à s'adapter aux changements de leur environnement ou à introduire des innovations radicales qui risquent de remettre en question leurs modèles économiques ou les atouts dont elles disposent. Les dirigeants d'entreprises obtiennent de bons résultats lorsqu'ils se bornent à exploiter une idée innovante sans sortir des lignes existantes, mais les idées nouvelles et les innovations qui produisent un effet de rupture trouvent souvent un terrain plus fertile hors des entreprises bien implantées, d'où l'importance des PME.

8. Avec l'arrivée des nouvelles technologies, les économies d'échelle – qui constituaient l'un des avantages majeurs des grandes entreprises – ne sont plus le frein qu'elles constituaient autrefois pour les PME dans leur capacité à innover. Aujourd'hui, l'innovation naît de formes complexes de collaboration où les PME ont elles aussi leur place. L'importance croissante des services dans les économies modernes, où la proximité avec les clients et le souci affiché de répondre à leurs besoins avec la flexibilité voulue pèsent davantage que les sommes importantes consacrées à la recherche-développement, a encore contribué à rehausser le rôle des PME dans la quête d'innovation.

9. Il y a plus d'ambition dans la promotion de l'innovation que dans la démarche traditionnelle consistant à mettre l'accent sur les dépenses de recherche-développement et les politiques scientifiques. Dès lors que le champ s'élargit à l'exploitation et la diffusion des connaissances scientifiques et que l'on reconnaît l'importance de l'économie de services et des changements qui ne doivent rien à la technologie, on voit clairement se détacher le rôle critique des PME en matière d'innovation.

10. Il existe un certain nombre de domaines d'intérêt commun pour la promotion tant des activités innovantes que de l'entrepreneuriat dont il faut savoir tenir compte dans les politiques à mener. Les conditions-cadres, en particulier, sont l'un d'entre eux. Un environnement commercial propice à l'entrepreneuriat et à l'innovation suppose l'existence de politiques qui concernent l'économie dans son ensemble, comme la stabilité macroéconomique, la réglementation du marché du travail, la politique fiscale, les règles garantissant la sécurité des droits de propriété, un système juridique fiable et des lois pour encadrer les faillites.

11. Le protectionnisme fait obstacle à la concurrence et décourage par conséquent le dynamisme économique. En raison de leur taille qui limite leur capacité d'allocation de ressources pour satisfaire aux réglementations en vigueur, les PME accusent en général plus fortement le poids de ces dernières.

12. Une culture de l'innovation apparaît de plus en plus comme un élément important de nature à encourager la naissance de nouvelles idées et leur application dans le domaine commercial. Une large reconnaissance sociale de la valeur de l'entrepreneuriat, à savoir la perception des entrepreneurs comme des modèles à suivre, des créateurs d'emplois et des catalyseurs d'innovation, est l'un des aspects clefs de cette culture. Les médias et les campagnes de sensibilisation peuvent favoriser cette perception positive sur le plan social. L'éducation entrepreneuriale à tous les niveaux permet non seulement d'enseigner les compétences pertinentes, mais aussi de promouvoir des valeurs et des attitudes appropriées.

13. Il existe un groupe particulier de PME qui joue un rôle plus important dans le dynamisme de l'économie, à savoir les PME à fort taux de croissance, qui sont au premier rang en termes de création d'emplois et de croissance productive dans la plupart des pays. D'un pays à l'autre, cependant, on note des différences sensibles dans le développement de ces acteurs économiques de haut vol. Il importe que l'environnement dans lequel se meuvent les PME soit spécialement en accord avec leurs besoins et se prête à une expansion rapide.

14. Les PME à fort taux de croissance sont souvent des innovateurs radicaux, produisant un effet de rupture. Pour les autres, qui sont davantage dans une démarche d'innovation par étapes, il s'agit de favoriser leur absorption des acquis de l'extérieur de manière à accroître leurs capacités d'innovation. D'où l'importance de développer des compétences pertinentes dans la population active par la mise en place d'instruments devant faciliter l'échange de connaissances, à l'instar des parcs scientifiques, des politiques d'encouragement à la mobilité des personnels et de l'établissement de liens avec les universités.

### **III. Le rôle de la collaboration**

15. L'innovation est un processus de collaboration où interviennent de nombreux acteurs. Le concept de l'innovation ouverte repose sur l'idée que les ressources internes ne suffisent pas à faire jaillir et développer des idées prometteuses et qu'il importe de faire également appel à des ressources externes. Celles-ci peuvent être obtenues en recourant à différentes formes de collaboration avec des instituts de recherche, des fournisseurs, des clients et même des concurrents.

16. La collaboration revêt une importance particulière pour les PME. Compte tenu de leur taille limitée et pour disposer des moyens nécessaires, il faut qu'elles aient accès à des connaissances et des technologies qui sont présentes à l'extérieur. Il importe ainsi qu'elles soient associées à des réseaux facilitant la circulation et l'échange de connaissances et autres apports utiles. Les pouvoirs publics doivent soutenir les PME dans leurs efforts pour intégrer des réseaux de connaissances et développer en interne des capacités d'exploitation des informations ainsi recueillies, de manière qu'il en résulte un travail d'innovation effective.

17. Les réseaux de connaissances ont une dimension sensiblement internationale, car l'innovation est désormais mondialisée. Ouvrir l'accès des réseaux internationaux aux PME fait sens aussi bien pour la recherche de marchés potentiels que pour la contribution à l'élaboration de produits et de services. Cela étant, c'est un domaine dans lequel les coûts d'acquisition d'informations pertinentes sont particulièrement élevés. Des mesures pourraient être prises pour faciliter l'insertion des PME dans cette architecture mondiale de la connaissance.

18. Il est fréquent que des créations innovantes voient le jour dans des chaînes de valeur mondiales. D'où l'importance, pour l'apprentissage technologique, de l'ouverture des réseaux d'innovation et de leur facilité d'accès. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) revêtent un intérêt particulier en tant que technologies générales autorisant l'adoption de nouveaux modèles économiques et créant des opportunités d'accès à de nouvelles sources de connaissances.

19. Nouer des liens apparaît comme un objectif majeur dans une politique moderne d'innovation. Cela suppose de disposer d'instruments spécifiques dont le rôle est de faciliter la collaboration entre les différents acteurs qu'anime le désir d'innover: les instituts et autres entités de recherche, les petites et les grandes entreprises et différents types de consortiums et de mécanismes de collaboration. S'agissant de financement, la collaboration entre secteur public et secteur privé est essentielle pour faciliter l'accès des PME aux ressources dont elles ont besoin pour se développer.

20. Il est un aspect critique de l'innovation pour lequel les PME revêtent un intérêt particulier: la transformation du travail de recherche (intrants) en applications commerciales (extrants). Les entités qui se consacrent à la recherche et à l'enseignement sont une source d'idées pouvant déboucher sur une exploitation commerciale. Il faut un talent d'entrepreneur pour transformer ce potentiel en propositions commerciales viables, par la création d'entreprises issues de la recherche ou la mise à profit des connaissances ainsi acquises sous la forme d'accords de concession de licence et de transfert de technologie.

21. Les PME peuvent nouer des relations symbiotiques avec les grandes entreprises solidement implantées et leur apporter la flexibilité et l'adaptabilité dont elles manquent. Pour leur part, ces dernières offriront l'accès aux marchés, un apport de fonds et des moyens techniques. Les pouvoirs publics peuvent encourager ce type de collaboration en aplanissant les obstacles que constitue par exemple le manque d'informations et de compétences et en offrant des formules incitatives, comme de mettre à disposition des ressources publiques sous réserve que soient conclus des accords de collaboration appropriés.

#### **IV. Financement de l'entreprenariat**

22. En raison du caractère perçu comme très incertain des perspectives de développement des PME et des garanties limitées pouvant être données en nantissement de leurs emprunts, le financement est pour ces entreprises une source de difficulté majeure. Récouter des fonds peut s'avérer un défi encore plus grand pour les jeunes pousses, qui n'ont pas d'antécédents pouvant corroborer leur solvabilité, de même que pour les PME sur le créneau de l'innovation, qui peuvent courir des risques importants de nature technologique ou autre.

23. Des intermédiaires financiers spécialisés, comme les sociétés de capital-risque, peuvent favoriser la croissance des entreprises prometteuses par l'apport de ressources non seulement financières mais aussi managériales et techniques, et par leurs contacts innombrables. Ces intermédiaires peuvent cependant ne pas avoir le bon niveau de développement ou ne pas vouloir s'engager aux côtés d'entreprises qui démarrent et offrent donc des perspectives plus incertaines.

24. Étant donné la réticence du secteur privé à assumer ce type de risque, le soutien doit venir du secteur public, seul capable de surmonter ces contraintes. Le but ultime de l'intervention du secteur public est d'accroître le volume total des fonds privés dont devraient pouvoir disposer les PME. Par conséquent, il doit s'agir pour les pouvoirs publics de jouer un rôle de catalyseur à l'effet d'encourager le financement d'entreprises par des fonds privés plutôt que de suppléer par l'apport de fonds publics les crédits d'origine privée. Des mesures de financement public sur le long terme à l'appui de cet objectif créent la continuité et la stabilité, ce qui contribue à susciter l'intérêt du secteur privé.

25. Les expériences faites à l'échelle internationale tendent à montrer que la participation de l'État dans l'investissement en capital-risque donne les meilleurs résultats lorsqu'elle se fait de manière indirecte et en collaboration avec des investisseurs privés. Cela signifie que le secteur public devrait favoriser les programmes de cofinancement lorsque la responsabilité des décisions en matière d'investissement incombe au premier chef à des investisseurs privés expérimentés. Cette forme d'intervention indirecte est la forme dominante du soutien public au financement en capital-risque des jeunes entreprises qui démarrent, que l'on désigne sous l'expression «fonds de capital-risque hybrides».

26. La participation au capital d'un fonds peut cependant s'avérer insuffisante pour vaincre les réticences des sociétés de capital-risque à s'impliquer dans le financement d'une entreprise qui se lance, dans la mesure où elle ne résout pas le problème de rendements mitigés et très hypothétiques. Différents accords d'«accroissement des fonds propres» ont été conclus dans certains pays, qui se sont traduits par des ratios risque/rendement plus favorables pour les investisseurs privés. S'il est vrai que le partage asymétrique des risques et des avantages se démarque du principe traditionnel *pari passu* (traitement égal et proportionnel), il incite davantage le secteur privé à participer.

27. Dans les pays où la formule du capital-risque est moins développée, le savoir-faire nécessaire risque de manquer. Il est donc peu probable que l'apport de fonds supplémentaires entraîne des effets bénéfiques du type de ceux que permet le capital-risque faute de s'accompagner de mesures additionnelles destinées à combler un manque de compétences. Les programmes du secteur public peuvent être un terrain d'entraînement pour les investisseurs de capital-risque de première génération.

28. Les investisseurs providentiels<sup>3</sup> tendent à être la catégorie dominante pour ce qui concerne les nouvelles entreprises sur les segments des capitaux d'amorçage et de démarrage, car ils passent un grand nombre d'opportunités au crible et investissent souvent dans des entreprises n'ayant pas le profil pour attirer l'attention des investisseurs formels en capital-risque. Pour qu'une entreprise se développe, elle doit pouvoir disposer de fonds à toutes les étapes de son existence en évitant autant que possible les goulets d'étranglement.

29. On constate dans de nombreux pays européens une prise de conscience croissante du rôle critique que jouent les investisseurs providentiels dans le développement initial des PME innovantes. En effet, les investisseurs professionnels en capital-risque ne sont pas prêts – comme on le voit bien – à combler le déficit de fonds propres caractéristique de la phase de démarrage d'une entreprise, où les opérations sont modestes et les rentrées très aléatoires.

---

<sup>3</sup> Les investisseurs providentiels sont des personnes physiques ayant souvent un passé d'entrepreneur, qui choisissent d'investir dans des entreprises prometteuses un capital qui leur est propre.

30. Le rôle de ces investisseurs informels suscite une attention croissante de la part des décideurs politiques. Leur action peut être facilitée par différents instruments, dont les plus répandus sont l'aide à la mise en place de réseaux et les initiatives en matière de formation. Les incitations fiscales, plus controversées, doivent être conçues de manière à encourager la prise de risque par des investisseurs expérimentés, évitant ainsi les garanties implicites qui pourraient entraîner de mauvais choix. Dans certains pays, on a également vu des formules de cofinancement avec le secteur public.

31. Le financement n'est pas le seul problème que rencontre le développement des PME innovantes, lesquelles ne disposent souvent pas des compétences de gestion nécessaires pour attirer les investisseurs et se développer au plan international. Pour y remédier, l'apport de crédits peut être lié à des programmes de «réceptivité à l'investissement», qui renforcent les chances de mobiliser des fonds privés. La participation d'entrepreneurs et d'investisseurs expérimentés à la conception et à la gestion de tels programmes garantit leur adéquation aux besoins réels.

## V. Spécialisation intelligente et entrepreneuriat

32. L'entrepreneuriat joue un rôle central dans les stratégies de «spécialisation intelligente» qui mettent l'accent sur le soutien du secteur public à un processus de découverte entrepreneuriale et débouchent sur l'acquisition de nouveaux avantages comparatifs à partir d'atouts existants et d'efforts de collaboration entre les différentes parties prenantes.

33. Les stratégies de spécialisation intelligente tentent de créer un environnement propice à l'innovation en recherchant, pour les épauler, les dirigeants d'entreprises initiateurs de changements, de manière à consolider les avantages dont ils disposaient en partant. Le processus de découverte entrepreneuriale, auquel prennent part de nombreux acteurs, résulte de l'interaction entre les entreprises, les parcs scientifiques et technologiques, les universités et les associations industrielles, entre autres entités.

34. La collaboration entre secteur public et secteur privé est essentielle pour l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies fondées sur l'innovation, propres à favoriser le changement, au niveau de la spécialisation économique des secteurs productifs, vers des activités plus diversifiées, à plus forte valeur ajoutée et présentant un potentiel de croissance.

35. Ces stratégies de «spécialisation intelligente», appliquées à l'échelle nationale comme infranationale, visent des secteurs donnés dont on estime qu'ils sont particulièrement importants pour renforcer la compétitivité. Le but à atteindre est de générer de nouvelles solutions pour répondre aux tendances qui se dégagent sur le marché mondial et consolider ainsi de nouveaux avantages concurrentiels.

36. Cette approche qui repose sur l'entrepreneuriat s'écarte des anciennes pratiques de l'industrie consistant à «choisir les gagnants». Une forte présence du secteur public reste cependant nécessaire. Dans le processus consistant à découvrir de nouveaux avantages concurrentiels, les bénéfices que pourrait en tirer chaque pionnier de l'entrepreneuriat sont limités, d'où la faiblesse des investissements qui y seraient consacrés en l'absence d'un soutien public. Par ailleurs, un certain nombre d'activités complémentaires doivent parfois être mises en œuvre en même temps. Hors de portée d'un entrepreneur, elles requièrent des actions ciblées du secteur public sous forme de conseils stratégiques et d'aide pour la mobilisation de différents participants du secteur privé.

37. La difficulté est de savoir comment soutenir des activités présentant un potentiel de croissance et faciliter une restructuration plutôt que de prolonger artificiellement la viabilité de secteurs qui n'ont que peu d'avenir. Cela suppose de créer un environnement dans lequel puissent s'inscrire les découvertes entrepreneuriales et de mettre fortement l'accent sur la concurrence. Pour garantir une croissance soutenue et durable, le secteur public devrait aussi, lors de l'élaboration de ces stratégies, intégrer des éléments contribuant au respect de l'environnement et au développement social.

38. Il est essentiel de disposer de mécanismes appropriés pour l'évaluation du soutien du secteur public, de telle sorte que les ressources publiques soient mises à profit dans les secteurs offrant les meilleures chances de succès. Les initiatives publiques devraient également permettre de diffuser l'information parmi les partenaires potentiels et faciliter les liens entre les différents intervenants.

## **VI. Innovation sociale et entrepreneuriat social**

39. De plus en plus, l'entrepreneuriat social, à travers l'innovation, apparaît comme faisant partie des réponses aux problèmes sociaux, complétant en cela les efforts déployés par le secteur public. Si le but poursuivi par les entrepreneurs ordinaires est de tirer parti des opportunités qu'offre le marché, celui que poursuivent les entrepreneurs sociaux est de résoudre les problèmes sociaux, introduisant de ce fait une approche entrepreneuriale dans la quête de solutions à ces problèmes. Dans certains cas, ces deux buts peuvent coïncider, mais le but premier de l'entrepreneur social est le changement social.

40. L'entrepreneuriat social peut devoir prendre appui sur des cadres juridiques et réglementaires tenant compte des objectifs sociaux poursuivis et assurant la stabilité et la viabilité de ces initiatives. Des programmes publics à caractère social peuvent être une source d'opportunités pour des entrepreneurs sociaux, et les campagnes de communication et une concertation étroite avec les associations établies peuvent s'avérer utiles en la matière.

41. Les marchés publics, notamment, comprennent parfois des dispositions pouvant donner lieu à des initiatives de la part d'entrepreneurs sociaux. Toutefois, pour soumissionner dans le cadre d'un marché public, ceux-ci doivent disposer d'informations et de compétences qui ne sont pas forcément accessibles aux plus modestes d'entre eux. La politique publique devrait viser à combler ce manque, de telle sorte que les intéressés puissent prendre plus efficacement part à la fourniture de services publics.

42. Les autorités publiques peuvent aussi encourager la mise en réseau des entrepreneurs sociaux, car cela peut contribuer à la diffusion de l'information et à l'union des efforts tendant vers des projets communs. Veiller à une plus grande visibilité des initiatives déployées par les entrepreneurs sociaux permettrait également de promouvoir des modèles que d'autres pourraient être enclins à suivre.

43. Gérer des entreprises sociales exige aussi des compétences traditionnelles sur les plans de la gestion et de la comptabilité qui ne sont souvent guère répandues dans le secteur des sociétés à but non lucratif. Le renforcement de ce type de compétences pourrait être l'un des objectifs de politiques soucieuses de favoriser le développement de l'entrepreneuriat social.

44. Tout comme pour les PME ordinaires, l'accès au crédit pose des difficultés aux entrepreneurs sociaux. Il importe par conséquent d'offrir des sources de financement appropriées, résultant de la conjugaison des efforts des secteurs public et privé et de la création d'instruments financiers appropriés, avec la participation des institutions financières et des grandes entreprises.

45. Comme les autres entrepreneurs, les entrepreneurs sociaux peuvent tirer parti de l'aide offerte par les institutions qui soutiennent les PME. Toutefois, les entreprises sociales seront mieux conseillées si ces agences peuvent faire porter plus spécialement leurs efforts sur une forme d'assistance adaptée à leurs besoins particuliers.

## VII. Principales conclusions et recommandations

46. L'entrepreneuriat et le développement des PME jouent un rôle important dans les économies modernes, en ce sens qu'ils stimulent l'innovation. Mettre étroitement en accord la politique entrepreneuriale et la politique d'innovation contribuerait à améliorer les résultats en matière d'innovation et renforcerait l'efficacité des systèmes nationaux qui s'y consacrent.

47. Pour que l'entrepreneuriat contribue davantage à l'innovation, les pouvoirs publics pourraient utilement suivre les recommandations ci-après:

a) Reconnaître le rôle des PME dans les stratégies d'innovation, en dépassant la focalisation traditionnelle des grandes entreprises sur la recherche-développement et les mutations technologiques dans les chaînes de fabrication;

b) Créer des conditions-cadres favorables au développement de l'entrepreneuriat, en prêtant une attention particulière au poids des règlements et à la compétitivité;

c) Promouvoir une culture de l'innovation reconnaissant la valeur de l'entrepreneuriat et célébrant le rôle des entrepreneurs en tant que créateurs d'emplois et moteurs de l'innovation;

d) Faciliter l'accès des PME aux sources de connaissances et aux ressources technologiques de l'extérieur pour leur permettre de compléter leur palette de moyens, y compris à l'international;

e) Faciliter l'acquisition, par le personnel des PME, des compétences nécessaires pour absorber les connaissances de l'extérieur;

f) Mettre en place un cadre juridique et réglementaire approprié pour favoriser les retombées des activités de recherche et d'enseignement et encourager l'instauration de relations étroites entre les entités qui s'y consacrent et les PME;

g) Promouvoir la collaboration entre les PME et les grandes entreprises au moyen de campagnes d'information et en mobilisant des instruments de financement;

h) Mettre au point des arrangements susceptibles d'attirer des capitaux privés vers les entreprises naissantes et contribuer au développement d'intermédiaires financiers spécialisés, notamment par le biais de fonds de cofinancement et de réseaux d'appui;

i) Introduire des programmes de «réceptivité à l'investissement» propres à renforcer l'attractivité des entreprises aux yeux des investisseurs;

j) Mettre au point des stratégies de «spécialisation intelligente» reposant sur la collaboration entre les parties prenantes des secteurs public et privé dans l'optique de susciter de nouveaux avantages concurrentiels grâce à un processus de découverte entrepreneuriale; et

k) Apporter un soutien spécifique au développement de l'entrepreneuriat social moyennant le façonnement sur mesure de programmes d'assistance, le renforcement des compétences et la création d'opportunités sous la forme de programmes sociaux et de spécifications destinées aux marchés publics.