Les Jeunes MR insistent sur le besoin de créer un climat favorable aux investissements privés en évitant toute nouvelle contrainte en la matière.

Avec l'évolution du numérique, les États-Unis, suivis rapidement par l'Europe et le reste du monde, ont assisté à l'émergence d'un nouveau modèle d'entreprise lié principalement aux récentes avancées technologiques : les startup compagnies, que l'on abrège communément en « startup ». Lorsqu'on parle des startups en Europe, on se réfère principalement à la définition de la Commission européenne. Dans les faits, la majorité des startups :

- Sont de toutes jeunes entreprises qui viennent à peine d'être créées ;
- Sont toujours en phase de développement ;
- Recherchent un marché sur lequel s'implanter ;
- Se montrent très innovantes, au point de révolutionner le secteur dans lequel elles opèrent ;
- Possèdent un capital financier très faible – voire inexistant – et misent sur leur « capital-savoir » ;
- Ont un énorme potentiel de croissance ;
- Sont éphémères ; soit elles évolueront en PME, soit elles feront faillite.

L'émergence de ces nouvelles formes d'entreprises est principalement due à l'arrivée du numérique, même si toutes les startups n'utilisent pas spécifiquement la technologie de pointe. Par le passé, toute création d'entreprise passait inévitablement par un apport massif en capital. Dans une grande majorité des cas, seuls les propriétaires ayant d'importants moyens de production avaient l'opportunité de monter une entreprise capable de s'imposer sur des marchés très fermés et peu concurrentiels. Toutefois, avec le numérique, l'importance du capital dans la démarche entrepreneuriale a considérablement diminué, laissant une plus grande place à l'innovation, à la créativité, c'est-à-dire au « capital-savoir ». Petit à petit, l'agriculture et l'industrie se sont contractés au profit d'un secteur de services prospérant dont le principal atout, comme expliqué précédemment, n'est plus les quantités de ressources matérielles (matières premières, par exemple) mais la qualité des ressources immatérielles (la connaissance et le savoir-faire).

À l'heure actuelle, force est de constater que peu d'Européens osent se lancer dans l'aventure des startups. Les startups souffrent encore chez certains d'une mauvaise réputation due à la crise des années 2000. C'est avant tout un problème de mentalité. Dans

les pays européens, à l'inverse du monde anglo-saxon, la peur de l'échec reste un profond inhibiteur pour les jeunes entrepreneurs. En 2012, si nous regardons les statistiques belges, seulement 11% des Belges ont l'intention de monter leur propre boite et 30% envisagent de devenir indépendant. Cette réalité se reflète d'abord au sein du cercle familial. En reprenant le témoignage de jeunes entrepreneurs, on note qu'un bon nombre d'entre eux se sont vus confrontés aux craintes de leur entourage lorsqu'ils lui ont annoncé leur volonté de se lancer en tant qu'entrepreneur.

Le risque financier reste l'un des principaux freins à l'entrepreneuriat. Pour un jeune qui sort des études et commence dans la vie active, le lancement de sa startup représente bien souvent en pari fou auquel il préférera la stabilité d'un travail d'employé.