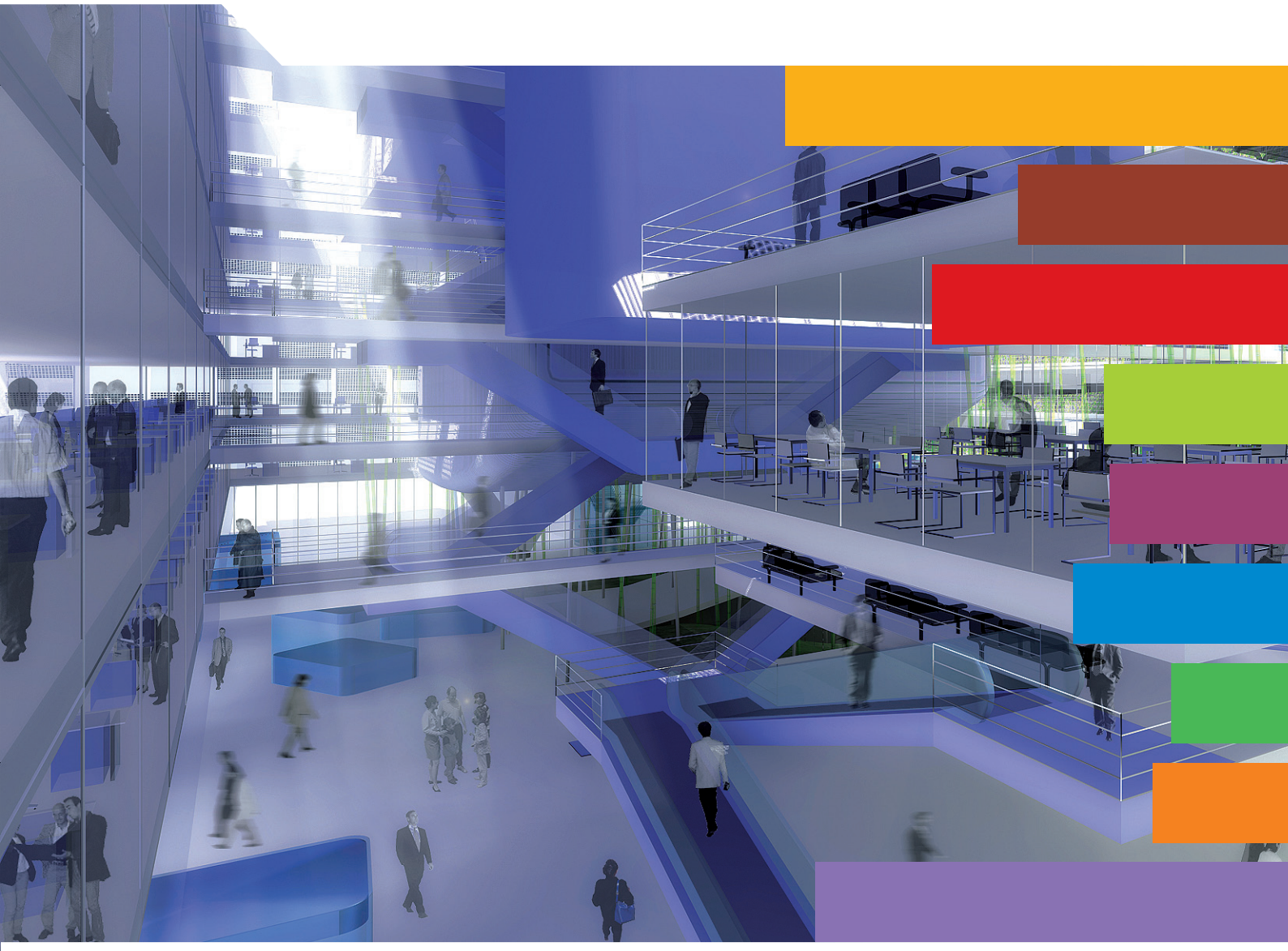
Panorama de l'entrepreneuriat 2012



OCDE

Panorama de l'entrepreneuriat 2012

OCDE
DES POLITIQUES MEILLEURES POUR UNE VIE MEILLEURE

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :
OCDE (2012), *Panorama de l'entrepreneuriat 2012*, Éditions OCDE.
http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2012-fr

ISBN 978-92-64-17317-0 (imprimé)
ISBN 978-92-64-17318-7 (HTML)

Annuel : Panorama de l'entrepreneuriat
ISSN 2226-695X (imprimé)
ISSN 2226-6968 (en ligne)

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Crédits photo :
Couverture © Jacques Ferrier architectures/image Ferrier Production. "Concept Office, immeuble de bureaux prototype à haute qualité environnementale conçu par Jacques Ferrier Architectures en partenariat avec EDF".
Chapters : © Philippe Mairesse / Devizu.

Les corrigenda des publications de l'OCDE sont disponibles sur : *www.oecd.org/editions/corrigenda*.

© OCDE 2012

Vous êtes autorisés à copier, télécharger ou imprimer du contenu OCDE pour votre utilisation personnelle. Vous pouvez inclure des extraits des publications, des bases de données et produits multimédia de l'OCDE dans vos documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel d'enseignement, sous réserve de faire mention de la source OCDE et du copyright. Les demandes pour usage public ou commercial ou de traduction devront être adressées à *rights@oecd.org*. Les demandes d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales peuvent être obtenues auprès du Copyright Clearance Center (CCC) *info@copyright.com* ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) *contact@cfcopies.com*.

Avant-propos

Le présent Panorama de l'entrepreneuriat *présente les indicateurs clés de l'entrepreneuriat. Il y a peu encore, la plupart des recherches portant sur l'entrepreneuriat faisait appel à des compilations ad hoc de données effectuées à l'appui de tel ou tel projet. Aucune statistique officielle ou presque n'existait sur le sujet. La panoplie d'indicateurs harmonisés présentée ici est la résultante du Programme d'Indicateurs de l'Entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE). Lancé en 2006, ce programme est la première tentative de recueil et de publication de données internationales sur l'entrepreneuriat à partir de sources statistiques publiques officielles. Soucieux de relever le défi de la mise au point de nouveaux indicateurs de l'entrepreneuriat tout en réduisant le plus possible le coût de cet exercice pour les instituts statistiques et la charge qu'il représente pour les entreprises, le PIE, au lieu d'élaborer de nouvelles enquêtes auprès des entreprises, privilégie l'exploitation de sources de données existantes (comme les registres d'entreprises par exemple).*

Le but du programme PIE est de développer des indicateurs pertinents afin d'informer au mieux les politiques, une attention particulière est portée aux besoins exprimés ou aux sujets émergents. Ce numéro de Panorama de l'entrepreneuriat *présente les avancées récentes sur l'entrepreneuriat féminin réalisées par le PIE sous couvert de l'initiative pour la parité de l'OCDE, dont le but est de promouvoir l'égalité homme-femme dans « les 3 E » Éducation, Emploi et Entrepreneuriat. Le manque d'informations fiables et pertinentes sur l'entrepreneuriat féminin constitue un challenge lorsqu'il s'agit d'étudier comment développer l'esprit entrepreneurial féminin. Il propose une méthodologie pour produire des indicateurs sur l'entrepreneuriat par genre du détenteur de l'entreprise. Une nouvelle collection de statistiques spécifiques au genre résulte de ce travail et peut servir aux gouvernements à créer des règles du jeu plus équitables et promouvoir l'égalité.*

La crise financière globale a mis en avant le besoin d'une information plus récente sur la situation des petites entreprises. Cette édition du Panorama de l'entrepreneuriat *inclus des nouvelles données sur la création et les faillites d'entreprises en ajoutant un jeu d'indicateurs récents sur l'entrepreneuriat collecté par le PIE. Ceci est juste un début : de plus amples développements dans ce domaine seront présentés dans les futures éditions de cette publication.*

L'ouvrage est divisé en deux parties. La première présente les aspects conceptuels et méthodologiques relatifs à la mesure de l'entrepreneuriat féminin et de la mesure du financement entrepreneurial.

La seconde partie de la publication fournit des indicateurs détaillés sur la performance entrepreneuriale, incluant des données structurelles de la population des entreprises et sur les indicateurs de la démographie des entreprises. Une section distincte est dédiée aux indicateurs de l'entrepreneuriat par genre. Cette partie contient également une sélection d'indicateurs sur les déterminants de l'entrepreneuriat.

Cette publication a été préparée par le division des statistiques du commerce et des entreprises de la direction de statistiques de l'OCDE par Mario Piacientini, Gueram Sargsyan, Blandine Serve et Annamaria Tuske sous la direction de Mariarosa Lunati. Manfred Schmiemann et Perrine Bamps, et Aleksandra Stawinska d'Eurostat ont contribué respectivement au chapitre 2 et à la compilation des indicateurs de performance entrepreneuriale. Des remerciements sont adressés aux experts des

instituts statistiques nationaux qui ont contribué à la production des indicateurs en fournissant des données et de leur temps : l'Allemagne l'Autriche, la Belgique, le Brésil, la Bulgarie, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, la France, la Hongrie, l'Israël, l'Italie, le Japon, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, le Mexique, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, la Pologne, le Portugal, la Roumanie, la République slovaque, la Slovénie, la Suède, la Suisse, la République Tchèque et les États-Unis.

Martine Durand
Chef statisticien et directeur de la direction des statistiques de l'OCDE

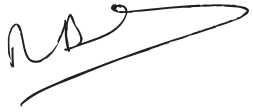


Table des matières

Guide de lecture 7

Tendances récentes des créations de nouvelles entreprises et des faillites 11

Partie I
« MESURER L'ENTREPRENEURIAT »

Chapitre 1. **« Mesurer l'entrepreneuriat féminin »** 21
1.1. Définir l'entrepreneur : problèmes conceptuels et de mesure 22
1.2. Problèmes de mesure, données et options pour l'élaboration d'indicateurs de genre 25
1.3. Développement futur 34
Notes. 35
Références 36

Chapitre 2. **« Mesurer le financement des entreprises : une enquête européenne sur les PME »** 37
2.1. Besoins et sources de financement. 40
2.2. Vers des indicateurs harmonisés au niveau international 48
Notes. 49
Références 49

Partie II
« INDICATEURS DE L'ENTREPRENEURIAT »

3. **Indicateurs structurels sur la population des entreprises** 53
Les entreprises par classe de taille. 54
L'emploi par classe de taille 56
La valeur ajoutée par classe de taille. 58
Les exportations par classe de taille 60

4. **Naissance, décès et survie des entreprises** 63
Taux de naissance des entreprises employant des salariés 64
Taux de décès des entreprises employant des salariés. 68
Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés. 72
Taux de survie des entreprises employant des salariés 74

5. **Création et destruction d'emplois** 79
Création et destruction d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises . . . 80
Création et destruction d'emplois dans les entreprises survivantes 82

6. **Croissance des entreprises** 85
Taux d'entreprises à forte croissance 86
Taux de « gazelles » 88

7. **L'entrepreneuriat féminin** 91
Employeurs et travailleurs à leur compte, par genre 92
Proportion, taille et secteurs d'activité des entreprises détenues par des femmes 94
L'emploi dans les entreprises détenues par des femmes 96
Taux de naissance et de disparition des entreprises détenues par des femmes 98
Survie et croissance de l'emploi dans les entreprises détenues par des femmes 100
Les femmes au sein des conseils d'administration 102

8. **Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs** 105
Cadre réglementaire : créer une entreprise 106
Accès aux financements : taux de succès des demandes de financement 108
Culture : perceptions et attitudes en matière d'entrepreneuriat 110

Annexe A. **Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux** 113

Annexe B. **Enquête sur l'accès au financement 2010 Eurostat (version figée du 12 mars 2010)** 119

Annexe C. **Techniques d'extrapolation** 135

Ce livre contient des...

StatLinks

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

En bas à droite des tableaux ou graphiques de cet ouvrage, vous trouverez des *StatLinks*. Pour télécharger le fichier Excel® correspondant, il vous suffit de retranscrire dans votre navigateur Internet le lien commençant par : ***http://dx.doi.org***.
Si vous lisez la version PDF de l'ouvrage, et que votre ordinateur est connecté à Internet, il vous suffit de cliquer sur le lien.
Les *StatLinks* sont de plus en plus répandus dans les publications de l'OCDE.

Guide de lecture

La présente publication détaille les indicateurs de l'entrepreneuriat recueillis par le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE). Lancé en 2006, ce programme élabore différentes mesures de l'entrepreneuriat et de ses déterminants en partant d'un cadre conceptuel simplifié qui fait la distinction entre la manifestation de l'entrepreneuriat, les facteurs qui l'influencent et ses impacts sur l'économie ou la société. Un ensemble d'**indicateurs de la performance entrepreneuriale** est proposé pour comprendre et comparer l'importance et la typologie de l'entrepreneuriat à l'œuvre dans différents pays. Cette démarche traduit l'idée que les analystes ne devraient pas s'intéresser, pour étudier l'entrepreneuriat, à la seule création d'entreprise ou à une quelconque autre mesure isolée : les entrepreneurs et les forces entrepreneuriales peuvent se rencontrer dans de nombreuses entreprises existantes, et comprendre le dynamisme de ces acteurs vis-à-vis de l'économie est aussi important qu'appréhender la dynamique des entreprises de création récente.

Les indicateurs de la performance entrepreneuriale sont présentés pour les pays suivants : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Brésil, la Bulgarie, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, la France, la Hongrie, l'Israël, l'Italie, le Japon, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, le Mexique, les Pays-Bas, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Pologne, le Portugal, la Roumanie, la République slovaque, la Slovénie, la Suède, la Suisse, la République Tchèque et les États-Unis.

Cette publication comporte aussi une sélection d'**indicateurs des déterminants de l'entrepreneuriat :** le choix de ces indicateurs a été effectué en fonction de leur nouveauté, c'est-à-dire selon qu'ils ont été initialement produits ou actualisés. L'annexe A présente une liste complète des indicateurs des déterminants et de leurs sources correspondantes.

Chaque indicateur est précédé d'un bref texte expliquant ce que l'on mesure ainsi que le cadre de l'action publique dans lequel il s'inscrit, et suivi d'une définition détaillée et de détails sur sa comparabilité internationale.

Collecte des données

Les indicateurs faisant partie du cadre PIE n'ont pas tous atteint le même niveau de développement. Certains d'entre eux sont des composantes bien établies de collecte de données, tandis que d'autres ne sont en place que dans un nombre restreint de pays, et que leur définition harmonisée fait l'objet de débats. Les indicateurs présentés dans ces pages reflètent cette diversité :

A) Les entreprises par classe de taille

B) L'emploi par classe de taille

C) La valeur ajoutée par classe de taille

D) Les exportations par classe de taille

E) Taux de naissance des entreprises employant des salariés

F) Taux de décès des entreprises employant des salariés

G) Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

H) Taux de survie des entreprises employant des salariés

I) Création et destruction d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises

J) Création et destruction d'emplois dans les entreprises survivantes

K) Taux d'entreprises à forte croissance

L) Taux de « gazelles »

M) Employeurs et travailleurs à leur compte par genre

N) Part, taille et industrie des entreprises détenues par des femmes

O) Emploi dans les entreprises détenues par des femmes

P) Taux de naissance et décès dans les entreprises détenues par des femmes

Q) Survie et croissance d'emploi dans les entreprises détenues par des femmes

R) Les femmes dans les conseils d'administration

S) Cadre réglementaire : créer une entreprise

T) Accès aux financements : taux de succès des demandes de financement

U) Culture : perceptions et attitudes en matière d'entrepreneuriat

Les données relatives aux indicateurs A, B, C and E à L font référence à la base de données de l'OCDE des statistiques structurelles sur les entreprises. Les indicateurs A à C se réfèrent aux statistiques structurelles sur les entreprises alors que les indicateurs E à L, c'est-à-dire les indicateurs centraux de la performance entrepreneuriale, se composent de données démographiques sur les entreprises. L'indicateur D provient de la base de données TEC (statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises) de l'OCDE. Les données SDBS et TEC sont recueillies chaque année par le biais de questionnaires harmonisés auprès des instituts statistiques nationaux. La Suisse utilise 3 critères additionnels dans les définitions. Premièrement une entreprise doit avoir au moins une opération par établissement pendant plus de 20 heures par semaine. Deuxièmement, les individus sont considérés comme salariés ou employés dès lors qu'ils travaillent plus de 6 heures par semaine. Troisièmement, le nombre de salariés est calculé en soustrayant une estimation du nombre de travailleurs propriétaires au nombre de personnes salariées.

Les indicateurs de l'entrepreneuriat féminin (Indicateurs M à R) montrent des résultats préliminaires d'une nouvelle collection de données du PIE. Les données des indicateurs N à Q ont été produites par les instituts statistiques suivant les définitions déjà utilisées pour la démographie des entreprises employant des salariés. Cependant, tous les pays ne peuvent pas utiliser les registres d'entreprises pour produire ces indicateurs. Certaines données sont collectées par le biais d'enquêtes d'entreprises représentatives ou des recensements économiques. L'indicateur R est basé sur des données provenant d'une base commerciale.

Les autres indicateurs composent une sélection de déterminants de l'entrepreneuriat, choisis soit pour leur nouveauté, soit parce qu'ils résultent d'un processus original de collecte et d'harmonisation par l'OCDE. Les sources de données, variées, sont aussi bien officielles que non officielles.

Ventilation par catégorie d'effectif

Habituellement, les indicateurs des statistiques structurelles sur les entreprises utilisent cinq catégories d'effectif, en fonction du nombre de « personnes occupées », en recherchant le meilleur alignement possible des données d'un pays et d'une variable à

l'autre : 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+. Toutefois, toutes les informations nationales ne correspondent pas parfaitement à cette taxinomie, et les disparités catégorielles sont rapportées pour chaque indicateur.

S'agissant de données démographiques sur les entreprises, comme la grande majorité des entreprises de création récente sont des micro-entreprises, l'analyse se concentre encore plus sur ces très petites entreprises, et la ventilation habituelle des données collectées est la suivante : 1-4, 5-9, 10+.

Ventilation par activité

En ce qui concerne les indicateurs de la démographie des entreprises, une ventilation par activité est également proposée, faisant habituellement la distinction entre secteur manufacturier et secteur des services.

Le secteur manufacturier comprend : activités extractives ; fabrication ; électricité, gaz et eau.

Le secteur des services comprend : commerce de gros et de détail ; hôtels et restaurants ; transport, entreposage et communication ; intermédiation financière ; immobilier, locations et activités de services aux entreprises.

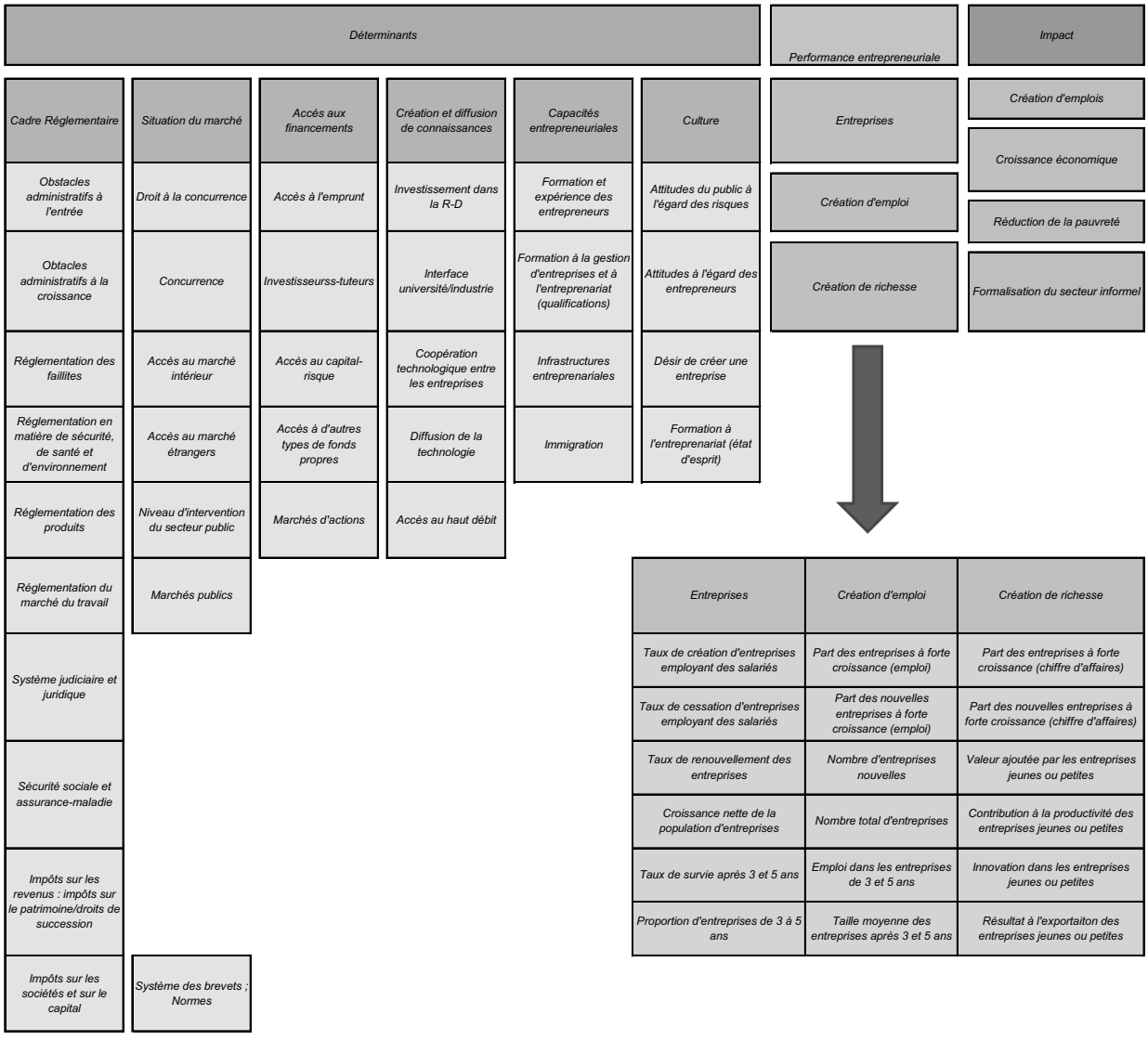
S'agissant des taux de naissance et de décès des entreprises ayant des salariés, les données sont également présentées pour les secteurs suivants : produits alimentaires, boissons et tabac ; équipements électriques et optiques ; commerce ; autres activités de services aux entreprises.

Cadre du PIE

Le PIE définit l'entrepreneuriat comme le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour générer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à l'identification et à l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés. En ce sens, l'entrepreneuriat est un phénomène qui se manifeste dans l'ensemble de l'économie et sous de nombreuses formes différentes, et produit de nombreux résultats eux aussi différents, qui ne sont pas toujours liés à la création de richesses financières ; par exemple, il peut s'agir d'améliorer l'emploi, de s'attaquer aux inégalités ou, de plus en plus souvent, de régler des problèmes environnementaux. Le défi relevé par le PIE consiste à mieux faire comprendre ces manifestations multiples de l'entrepreneuriat. Le fait étant établi qu'aucun indicateur ne peut à lui seul transcrire fidèlement ce dernier, il a été élaboré un ensemble de mesures qui traduisent tel ou tel aspect entrepreneurial ou type d'entrepreneuriat ; ces mesures sont dites indicateurs PIE de la performance entrepreneuriale. Il en existe actuellement une vingtaine.

Le PIE adopte par ailleurs une démarche complète de mesure de l'entrepreneuriat en s'intéressant non seulement à la manifestation du phénomène entrepreneurial, mais aussi aux facteurs qui l'influencent. Ces facteurs vont des conditions de marché et du cadre réglementaire à la culture et aux conditions d'accès à des financements. Si certains domaines qui déterminent l'entrepreneuriat se prêtent plus aisément à ce travail de mesure (par exemple, l'existence d'un droit de la concurrence et sa rigueur, ou les coûts administratifs engendrés par la création d'une entreprise dans un pays), la difficulté réside pour d'autres déterminants à trouver des objets mesurables (par exemple, le capital-risque ou les capitaux apportés par des investisseurs-tuteurs) ou à appréhender la nature exacte de leurs liens avec l'entrepreneuriat (à propos, par exemple, de l'item « culture »). Le PIE s'efforce de contribuer à faire progresser la recherche portant sur des déterminants moins bien compris et moins mesurables de l'entrepreneuriat.

Cadre du PIE


Déterminants
Performance entrepreneuriale
Impact
Cadre Réglementaire
Obstacles administratifs à l'entrée
Obstacles administratifs à la croissance
Réglementation des faillites
Réglementation en matière de sécurité, de santé et d'environnement
Réglementation des produits
Réglementation du marché du travail
Système judiciaire et juridique
Sécurité sociale et assurance-maladie
Impôts sur les revenus : impôts sur le patrimoine/droits de succession
Impôts sur les sociétés et sur le capital
Situation du marché
Droit à la concurrence
Concurrence
Accès au marché intérieur
Accès au marché étrangers
Niveau d'intervention du secteur public
Marchés publics
Système des brevets ; Normes
Accès aux financements
Accès à l'emprunt
Investisseurss-tuteurs
Accès au capital-risque
Accès à d'autres types de fonds propres
Marchés d'actions
Création et diffusion de connaissances
Investissement dans la R-D
Interface université/industrie
Coopération technologique entre les entreprises
Diffusion de la technologie
Accès au haut débit
Capacités entrepreneuriales
Formation et expérience des entrepreneurs
Formation à la gestion d'entreprises et à l'entreprenariat (qualifications)
Infrastructures entreprenariales
Immigration
Culture
Attitudes du public à l'égard des risques
Attitudes à l'égard des entrepreneurs
Désir de créer une entreprise
Formation à l'entreprenariat (état d'esprit)
Entreprises
Création d'emploi
Création de richesse
Création d'emplois
Croissance économique
Réduction de la pauvreté
Formalisation du secteur informel
Entreprises
Création d'emploi
Création de richesse
Taux de création d'entreprises employant des salariés
Taux de cessation d'entreprises employant des salariés
Taux de renouvellement des entreprises
Croissance nette de la population d'entreprises
Taux de survie après 3 et 5 ans
Proportion d'entreprises de 3 à 5 ans
Part des entreprises à forte croissance (emploi)
Part des nouvelles entreprises à forte croissance (emploi)
Nombre d'entreprises nouvelles
Nombre total d'entreprises
Emploi dans les entreprises de 3 et 5 ans
Taille moyenne des entreprises après 3 et 5 ans
Part des entreprises à forte croissance (chiffre d'affaires)
Part des nouvelles entreprises à forte croissance (chiffre d'affaires)
Valeur ajoutée par les entreprises jeunes ou petites
Contribution à la productivité des entreprises jeunes ou petites
Innovation dans les entreprises jeunes ou petites
Résultat à l'exportaiton des entreprises jeunes ou petites

Tendances récentes des créations de nouvelles entreprises et des faillites

1. Développements récents

Les nouvelles entreprises sont une source importante de création d'emploi dans les économies de l'OCDE. Leur observation régulière fournit un indicateur d'entrepreneuriat important dans l'économie, particulièrement quand il est associé avec d'autres informations, comme par exemple, l'état du marché du travail global ou des mesures présentées par des gouvernements pour stimuler le travail indépendant. Il est important de noter, en interprétant les données, des facteurs de « *push* » (comme un chômage structurel élevé) et des facteurs de « *pull* » (des occasions accrues, par exemple) qui peuvent jouer un rôle dans des taux de création élevés.

Au pic de la crise économique mondiale, les taux de création sont tombés abruptement dans tous les pays de l'OCDE où les données étaient disponibles. Durant les trimestres suivants, les taux de création ont commencé à reprendre des niveaux de pré crise, spectaculairement en France en réponse à l'introduction d'une procédure simplifiée de création d'une entreprise individuelle, à savoir le « *régime de l'auto-entrepreneur* ».

Dans la première moitié de 2011, cependant, cet élan a semblé avoir calé ou ralenti dans la plupart des pays, mais est resté au-dessus des abaissements observés au pic de la crise dans tous les pays, sauf pour l'Allemagne. En Espagne, les taux de création ont continué à montrer une accélération modeste mais ils sont restés significativement au-dessous des niveaux de pré crise. Des signes provisoires d'une reprise sont apparus dans les périodes les plus récentes, bien que basés sur des données de seulement quelques pays, avec des taux continuant à montrer une croissance relativement robuste en Australie et au Royaume-Uni dans le quatrième trimestre de 2011 et une croissance stable en Norvège au cours du troisième trimestre.

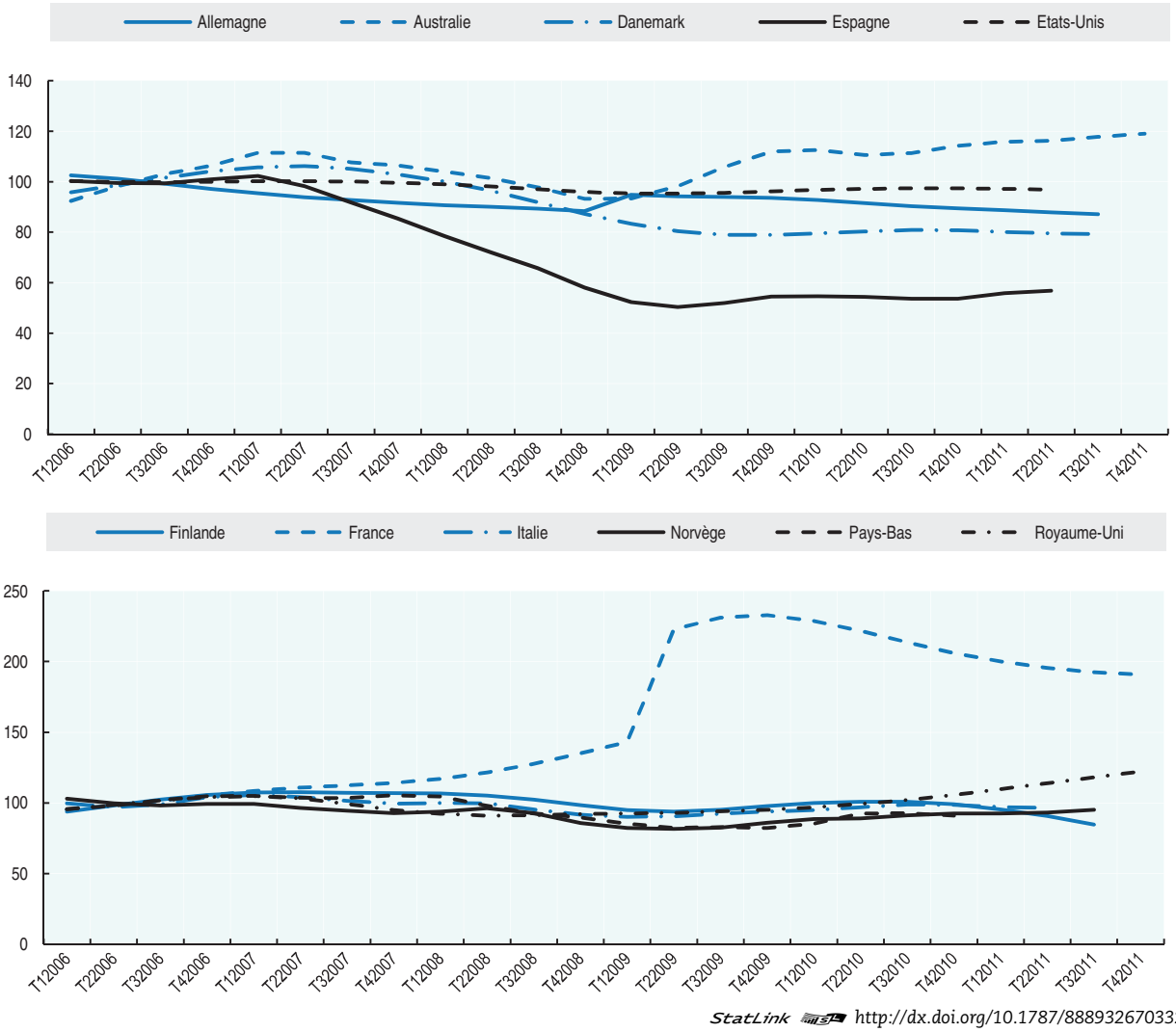
Les taux de faillite peuvent aussi fournir des indicateurs d'entrepreneuriat actualisés, bien que comme ce soit le cas avec des taux de création actualisés, quelques précautions sont nécessaires dans l'interprétation et dans la comparaison de taux à travers les pays et le temps. En effet, des environnements réglementaires et des procédures d'insolvabilité différents peuvent biaiser des comparaisons et créer des décalages entre la date d'un événement qui peut mener à une faillite et la date réelle d'enregistrement de la faillite.

Malgré ces avertissements, il est clair que la crise mondiale récente a eu un impact observable sur le nombre de faillites. Entre le premier trimestre de 2008 et le deuxième trimestre de 2009 le nombre de procédures de faillites a augmenté considérablement dans la plupart des pays pour lesquels les données sont disponibles et est resté à des niveaux relativement élevés pendant la première moitié de 2010. Au Danemark et aux États-Unis,

l'augmentation était exceptionnelle, mais les taux ont depuis commencé à ralentir, en restant à des niveaux significativement au-dessus des niveaux de pré-crise.

Graphique 0.1. **Entreprises nouvelles, sélection de pays**

Nombre d'entreprises nouvelles, Tendance-Cycle 2006 = 100



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670332

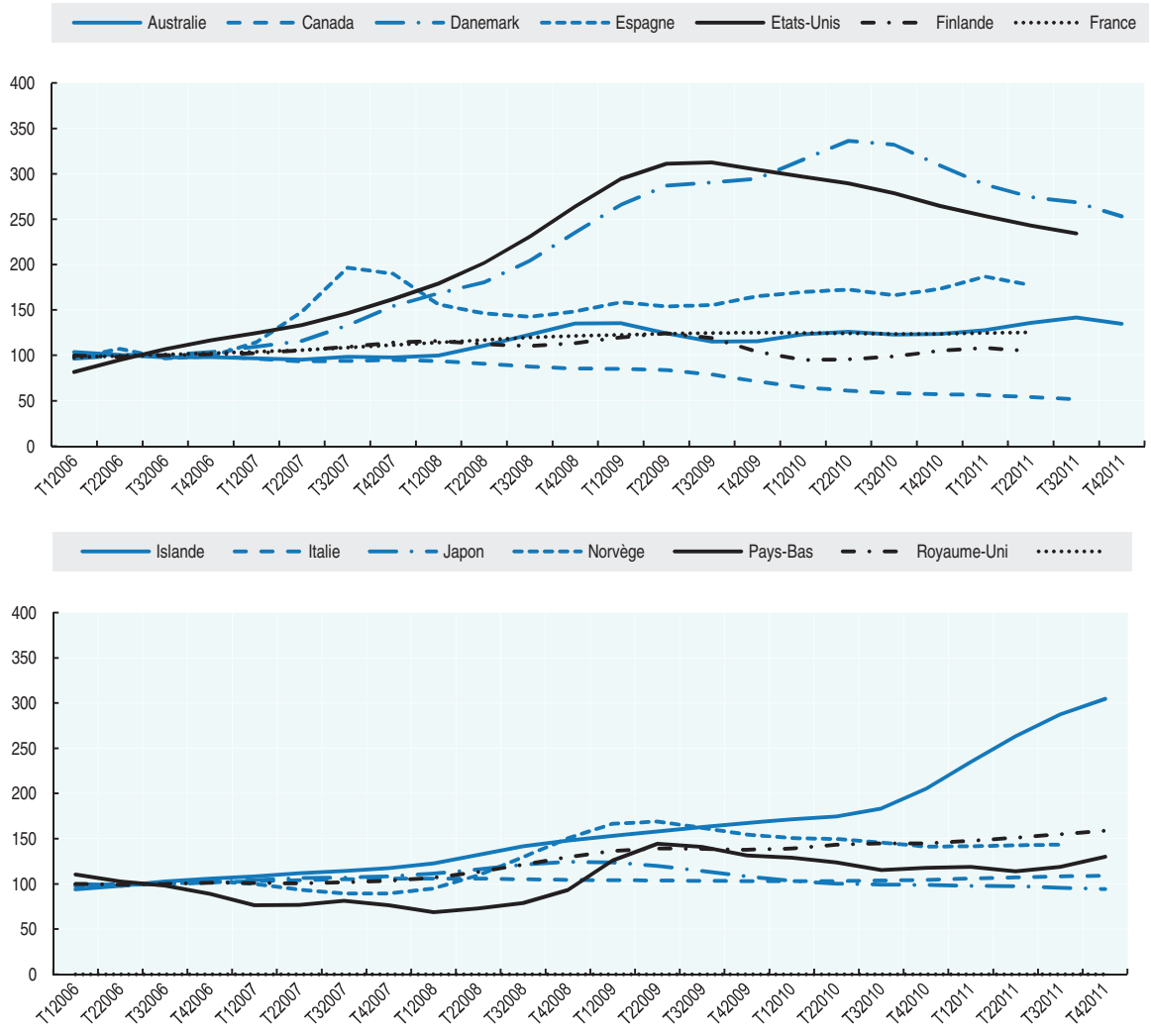
En Islande, cependant, les taux ont continué à augmenter significativement dans des périodes récentes. Les taux ont aussi continué à augmenter, bien que plus modestement, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Le Canada a vu une tendance stable à la baisse dans les taux de faillite qui avait même commencé avant la crise.

2. Définitions et méthodologie

La récente crise mondiale a ravivé l'intérêt pour l'entrepreneuriat, considéré comme un moteur essentiel de la reprise économique et de la croissance de l'emploi. Pour analyser les incidences des cycles économiques sur la création d'entreprises nouvelles, les responsables gouvernementaux et les analystes ont besoin de données les plus actualisées possible. Les « indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat » de l'OCDE répondent à ce besoin et sont le résultat d'un nouveau processus de collecte de données. Ces indicateurs

Graphique 0.2. **Faillites d'entreprises, sélection de pays**

Nombre de Faillites d'entreprises Tendance-Cycle 2006 = 100



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670351

ont été conçus en complément des indicateurs harmonisés de démographie d'entreprise qui font partie de la base de données structurelles et démographiques sur les entreprises. Leur objectif principal est de fournir de l'information récente, bien que cela s'accompagne à des limitations en termes de comparabilité entre pays.

La base de données concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat utilise des données découlant de définitions nationales uniquement. Des ajustements sont opérés, dans la mesure du possible, pour s'approcher au plus près des définitions type de l'Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics (omission de l'agriculture et des entreprises publiques, exclusion des entreprises inactives, etc.). Dans la mesure où une seule source remplace les nombreuses sources qui alimentent les registres nationaux d'entreprises, la population des entreprises est souvent incomplète. Suivant le pays, la source unique choisie peut ne pas couvrir certaines formes sociales (unipersonnelle, par exemple) ou certains secteurs d'activité (comme l'éducation), ou encore les entreprises dont le chiffre d'affaires ou l'effectif se situent en deçà d'un certain seuil.

Dans la base de données sur les indicateurs actualisés :

- Une création d'entreprise désigne l'apparition d'une nouvelle entité soit par naissance pure et simple, soit par fusion, dissolution, scission ou discontinuité.
- La faillite est utilisée comme indicateur des décès d'entreprises.

Les concepts de « création » et de « défaillance » d'entreprises représentés dans les séries de données diffèrent d'un pays à l'autre. Certaines des sources nationales choisies pour les indicateurs actualisés font appel au concept de naissance d'entreprise, tandis que d'autres utilisent le concept plus large de création d'entreprise. Le concept de naissance d'entreprise est plus restrictif que celui de création dans le sens où il fait référence à une entité juridique qui apparaît pour la première fois sans qu'aucune autre entreprise ne soit impliquée dans le processus de création. Il exclut les créations d'entreprises résultant de fusions ou de changements de nom, de type d'activité ou de propriétaire.

Aussi, la législation de la faillite diffère d'un pays à l'autre. Dans certains pays, une déclaration de faillite signifie que l'entreprise doit mettre immédiatement fin à ses activités commerciales. Dans d'autres, les entreprises peuvent se déclarer en faillite tout en poursuivant leurs activités commerciales, la direction opérationnelle étant assurée par des administrateurs judiciaires. L'entreprise finit par fermer lorsqu'elle atteint le stade de la liquidation, mais il arrive aussi qu'elle puisse poursuivre l'exploitation, quoique restreinte et pilotée par une nouvelle structure. Certaines entreprises figurant dans les registres des entreprises peuvent ainsi être actives mais également en faillite ; il est donc très difficile d'utiliser un concept de décès fondé sur la faillite, notamment parce que certaines entreprises théoriquement en faillite peuvent se redresser.

Par ailleurs, les fermetures d'entreprises peuvent avoir différentes causes, dont certaines seulement correspondent à des liquidations faisant suite à une faillite. Des études portant sur la gestion financière des entreprises ont mis en évidence le fait que la probabilité pour une entreprise d'être concernée par la faillite ou par d'autres procédures d'insolvabilité varie selon le pays, de même que le résultat final de ces procédures. La proportion de procédures de faillite qui débouchent sur une liquidation effective, et non sur une réorganisation, varie aussi d'un droit national de la faillite à l'autre.

Enfin, les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat sont destinés à être utilisés pour des comparaisons entre pays sur le plan des tendances et sont présentés comme données en tendance cycle. La *tendance-cycle* est la trajectoire sous-jacente ou la direction générale que l'on observe dans les données sur le long terme, c'est-à-dire la combinaison des mouvements à long terme (tendance) et de moyen à long terme (cycle) dans la série originale. Dans une série temporelle, la *tendance-cycle* est la composante qui représente les variations de basse fréquence, les fluctuations de haute fréquence ayant été filtrées. Cette composante peut être interprétée comme représentant les variations de période plus longue qu'un seuil donné (un an et demi est habituellement considéré comme la longueur minimale d'un cycle d'affaires). En pratique, l'estimation de la *tendance-cycle* est effectuée en estimant et en supprimant les composantes saisonnière et irrégulière des données originales non ajustées.

3. Sources de données sur les nouvelles créations et sur les faillites

La base de données concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat est disponible sur *http://stats.oecd.org* Les sources et définitions correspondant aux entrées d'entreprises utilisées dans la base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat sont décrites aux tableaux 0.1 et 0.2 respectivement.

Tableau 0.1. **Sources et définitions nationales des créations d'entreprises**

Pays	Sources et définitions des créations d'entreprises
Allemagne	*Source :* Statistiches Bundesamt – Destatis – Unternehmen und Arbeitsstätten, Gewerbeanzeigen Données mensuelles Nombre de nouveaux établissements (sièges sociaux et établissements secondaires). Les petites unités et les activités auxiliaires ne sont pas incluses. La transformation, le rachat et le changement de propriétaire sont exclus. Les nouvelles entreprises en provenance de l'étranger sont également retirées des données concernant les naissances. Toutes les activités sont prises en compte. *www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/UnternehmenHandwerk.html;jsessionid=097D062C21371DA040D380D3C14D01CC.cae2*.
Australie	*Source :* Australian Securities & Investments Commission (ASIC) Immatriculation de nouvelles sociétés Données mensuelles Sociétés anonymes uniquement *www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies, %20teminations %20& %20new %20reg %20stats %20portal %20page*.
Belgique	*Source :* SPF Economie, DGSIE, Dynamique de la population des entreprises Données mensuelles *http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/economie/entreprises/vie_entreprises/assuj/dynamique/index.jsp*.
Danemark	*Source :* Statistique Danemark Données trimestrielles *www.statbank.dk/statbank5a/default.asp?w=1280*.
Espagne	*Source :* Instituto Nacional de Estadistica de Espana (INE) – Sociedades Mercantiles Données mensuelles Le registre des « sociétés commerciales » inclut des informations sur les sociétés anonymes (hors personnes physiques ou entrepreneurs individuels). Les « sociétés commerciales créées » peuvent ne pas être actives et les « sociétés commerciales dissoutes » pourraient être retirées du registre sans jamais avoir été actives. *www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path= %2Ft30 %2Fp151&file=inebase&L=1*.
États-Unis	*Source :* Bureau of Labor Statistics (BLS) – Business Employment Dynamics (BED) Données trimestrielles Nombre d'établissements comptant au moins un salarié *www.bls.gov/bdm/*.
Finlande	*Source :* Statistics Finland Données trimestrielles Ces statistiques sont déterminées à partir de données du registre des entreprises de Finland Statistics. Elles portent sur les entreprises exerçant des activités commerciales qui peuvent être assujetties à la TVA ou qui emploient des salariés. Sont exclues les fondations, sociétés de logement, associations de bénévoles, organismes publics et communautés religieuses. Les statistiques couvrent les entreprises de l'État mais pas celles des municipalités. Des données sont fournies pour le nombre d'« ouvertures » d'entreprises. *http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp*.
France	*Source :* INSEE, Sirene Données mensuelles Nombre de naissances. Les données sont établies sur la base de la définition d'Eurostat. Une naissance représente la création d'une combinaison de facteurs de production sans implication d'une autre entreprise. Les données excluent les immatriculations de travailleurs indépendants pour atténuer le biais dû à la création en 2009 d'un nouveau statut d'entreprise (régime de l'auto-entrepreneur). Les données concernant l'agriculture sont exclues. *www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=41*.
Islande	*Source :* Statistics Iceland Données mensuelles Nouvelles immatriculations de sociétés à responsabilité limitée Toutes les activités sont prises en compte. *www.statice.is/Statistics/Enterprises-and-turnover/Enterprises*.
Italie	*Source :* InfoCamere-Movimprese – Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes Données trimestrielles Nombre d'entrées (*iscritte*) Toutes les formes juridiques et toutes les activités sont prises en compte. *www.infocamere.it/movimprese.htm*.
Norvège	*Source :* Statistics Norway. Données trimestrielles Nombre d'entreprises nouvellement établies Les industries primaires sont exclues. *http://statbank.ssb.no/statistikkbanken/Default_FR.asp?Productid=10.01&PXSid=0&nvl=true&PLanguage=1&tilside=selecttable/MenuSelP.asp&SubjectCode=10*.
Pays-Bas	*Source :* Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) – Registre d'entreprises Données trimestrielles Nombre de naissances d'établissements (c'est-à-dire hors fusions, rachats, changement de nom, changement de forme sociale, changement de propriétaire, changement progressif d'activité et nationalisation sont exclus) Les données ne sont disponibles que pour l'industrie, les échanges et les services marchands. Les catégories A,B,E,J,K70,K73,L,M,N,O91,O92 sont exclues. *www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bedrijven/cijfers/default.htm*.

Tableau 0.1. **Sources et définitions nationales des créations d'entreprises** *(suite)*

Pays	Sources et définitions des créations d'entreprises
Royaume-Uni	*Source :* Companies House Données trimestrielles Nouvelles immatriculations (nombre d'entrées) Toutes les sociétés anonymes d'Angleterre, du Pays de Galles, d'Irlande du Nord et d'Écosse sont enregistrées à la Companies House. Les entrées correspondent à l'apparition d'une entreprise nouvelle dans l'économie, quel que soit l'événement démographique, qu'il s'agisse d'une fusion, d'un changement de nom, d'une scission ou d'une naissance. *www.companieshouse.gov.uk/about/companiesRegActivities.shtml.*
Suède	*Source :* Swedish Agency for Growth Analysis Données trimestrielles Nombre d'entreprises nouvelles (véritables entreprises nouvelles, c'est-à-dire naissances) *www.tillvaxtanalys.se/sv/statistik/.*

Tableau 0.2. **Sources et définitions nationales des faillites**

Pays	Sources et définitions des faillites
Allemagne	*Source :* Statistiches Bundesamt – Destatis – Unternehmen und Arbeitsstätten, Gewerbeanzeigen Données mensuelles Les statistiques sont basées sur les registres d'entreprises. Les petites unités et les activités auxiliaires ne sont pas incluses. La transformation, le rachat et le changement de propriétaire sont exclus. Toutes les activités sont prises en compte. *www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/UnternehmenHandwerk.html;jsessionid=097D062C21371DA040D380D3C14D01CC.cae2.*
Australie	*Source :* Australian Securities & Investments Commission (ASIC) Données mensuelles Statistiques sur l'insolvabilité – Entreprises placées sous administration externe Les statistiques sur les « entreprises placées sous administration externe » indiquent le nombre d'entreprises qui se soumettent à une forme d'administration externe pour la première fois. L'ASIC précise qu'une entreprise ne sera incluse qu'une seule fois dans ces statistiques, qu'elle se soumette ou non par la suite à une autre forme d'administration externe. La seule exception concerne le cas d'une entreprise retirée du régime de l'administration externe, par exemple du fait d'une décision de justice, qui le réintègre ultérieurement. Les liquidations volontaires opérées par des membres de l'entreprise sont exclues. Peut contenir des données provisoires *www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies, %20teminations %20& %20new %20reg %20stats %20portal %20page.*
Canada	*Source:* Office of the Superintendent of Bankruptcy Canada. Données mensuelles Une faillite d'entreprise est définie comme l'état d'une entreprise qui a demandé une procédure de faillite ou contre laquelle une demande de mise en faillite a été prononcée. Une entreprise est définie comme n'importe quelle entité ou organisation commerciale autre qu'un individu, ou un individu qui a encouru 50 pour cent ou plus de passif en résultat de sa gestion d'entreprise. *http://osb.ic.gc.ca.*
Danemark	*Source :* Statistics Denmark Méthode fondée sur l'immatriculation à compter de janvier 2009, méthode de « comptage simple » auparavant. Le nombre de déclarations de faillites exclut les entités des Îles Féroé et du Groenland. Avec la méthode du « comptage simple », les faillites des entreprises comme celles des individus (faillites personnelles) étaient comptabilisées. Depuis la mise en œuvre de la méthode fondée sur l'immatriculation, seules les faillites d'entreprises, à savoir associées à un numéro CVR, sont comptabilisées. *www.statbank.dk/statbank5a/default.asp?w=1280.*
Espagne	*Source :* Instituto Nacional de Estadistica de Espana (INE) – Sociedades Mercantiles Données mensuelles Le registre des « sociétés commerciales » inclut des informations sur les sociétés anonymes (hors personnes physiques ou entrepreneurs individuels). Les « sociétés commerciales créées » peuvent ne pas être actives et les « sociétés commerciales dissoutes » pourraient être retirées du registre sans jamais avoir été actives. *www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path= %2Ft30 %2Fp151&file=inebase&L=1.*
États-Unis	Tribunaux des États-Unis Données trimestrielles Statistiques des requêtes de mise en faillite – ensemble des déclarations d'entreprises (chapitres 7, 11, 12 et 13) *www.uscourts.gov/Statistics/BankruptcyStatistics.aspx.*
Finlande	*Source :* Statistics Finland Données trimestrielles Elles portent sur les entreprises exerçant des activités commerciales qui peuvent être assujetties à la TVA ou qui emploient des salariés. Sont exclues les fondations, sociétés de logement, associations de bénévoles, organismes publics et communautés religieuses. Les statistiques couvrent les entreprises de l'État mais pas celles des municipalités. *http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp.*

Tableau 0.2. **Sources et définitions nationales des faillites** *(suite)*

Pays	Sources et définitions des faillites
France	*Source :* BODACC, (bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales) données traitées par l'INSEE Données mensuelles Défaillances d'entreprises. Une défaillance d'entreprise est définie comme l'ouverture d'une procédure d'insolvabilité. Les liquidations qui résultent d'une défaillance d'entreprise ne représentent qu'une petite partie du nombre total de décès. Les statistiques sur les défaillances d'entreprises portent à la fois sur les ouvertures de procédures d'insolvabilité et sur les liquidations directes. Elles ne rendent pas compte du résultat des procédures : continuation, rachat ou liquidation. *www.insee.fr/en/themes/indicateur.asp?id=71*.
Islande	*Source :* Statistics Iceland Données mensuelles Insolvabilités d'entreprises islandaises par domaine d'activité, y compris faillites personnelles. *www.statice.is/Statistics/Enterprises-and-turnover/Enterprises*.
Italie	*Source :* InfoCamere-Movimprese – Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes Données trimestrielles Nombre de sortie (cessate) Toutes les formes juridiques et toutes les activités sont prises en compte. *www.infocamere.it/movimprese.htm*.
Japon	*Source :* Japan Small Business Institute (JSBRI) Données mensuelles Nombre de faillites Ces statistiques produites par le JSBRI proviennent du ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie et l'agence des petites et moyennes entreprises Une entreprise est considérée en faillite lorsque la « faillite » représente plus de 10 millions de dollars US du total des dettes. Sont inclus dans la définition de faillites : défaut de paiements, réorganisation juridique et d'entreprise, entreprise régie par le code commercial du « composition Act HASAN », des liquidations spéciales. *www.jsbri.or.jp/new-hp/statistics/s1.html#s1-4*.
Norvège	*Source :* Statistics Norway. Procédures de faillite dont les faillites personnelles Données mensuelles *www.ssb.no/konkurs_en/*.
Pays-Bas	*Source :* Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) - Données trimestrielles Nombre de faillites prononcées par les tribunaux néerlandais Les individus qui ne sont pas à la tête d'entreprises unipersonnelles sont exclus. *www.cbs.nl/en-GB/menu/themas/bedrijven/cijfers/default.htm?Languageswitch=on*.
Royaume-Uni	*Source :* Companies House Données trimestrielles Sociétés anonymes uniquement Insolvabilités totales, dont liquidations judiciaires, liquidations volontaires à la demande des créanciers et arrêtés administratifs convertis à la Cred. Les liquidations volontaires opérées par des membres de l'entreprise sont exclues. *www.companieshouse.gov.uk/about/companiesRegActivities.shtml*.

PARTIE I

« Mesurer l'entrepreneuriat »

PARTIE I

Chapitre 1

« Mesurer l'entrepreneuriat féminin »

Les femmes constituent l'une des principales ressources inexploitées de l'entrepreneuriat. On ne sait que peu de choses sur l'importance économique de l'entrepreneuriat féminin, les instruments politiques efficaces pour le développer et les effets sur l'ensemble de l'économie d'une plus forte participation des femmes à l'activité entrepreneuriale. La stratégie de développement de l'entrepreneuriat féminin était traditionnellement axée sur l'égalité, l'autonomisation des femmes et l'inclusion sociale (Lotti, 2006). Ce n'est qu'au cours des dernières années qu'il est clairement apparu que les femmes entrepreneurs créent des emplois pour elles-mêmes et pour d'autres et « peuvent apporter à la société des solutions différentes de la gestion, de l'organisation et du traitement des problèmes des entreprises » (OCDE, 2004).

Ce chapitre présente des définitions, données et méthodes visant à dresser des statistiques internationales sur l'entrepreneuriat féminin. Ces travaux sont entrepris dans le cadre de l'Initiative de l'OCDE pour la parité, une activité horizontale de grande envergure impliquant de nombreux Comités et Directions de l'OCDE. Cette initiative analyse l'égalité entre les femmes et les hommes dans l'emploi, l'éducation et l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE, ainsi que dans les économies émergentes et en développement. La génération des données évoquées dans ce chapitre contribuera à alimenter un portail sur les statistiques de genre qui sera lancé par l'OCDE en 2012.

Ces statistiques devraient constituer un socle de connaissances solide venant étayer les décisions politiques, décisions prises jusqu'à présent sur la base de faits anecdotiques et d'études purement nationales. L'objectif ultime est de quantifier, dans toutes ses dimensions, l'écart entre l'entrepreneuriat masculin et féminin et d'en chercher des explications pertinentes grâce à des analyses comparatives internationales.

L'élaboration de données internationales sur les différences hommes-femmes en matière d'entrepreneuriat peut s'appuyer sur les méthodologies développées par le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE/EUROSTAT (PIE). Conformément aux principes régissant le PIE, cette note souligne les façons de mieux exploiter et d'harmoniser au plan international les données recueillies annuellement auprès des entreprises, pour l'essentiel les registres d'entreprises. Compte tenu des difficultés à produire des statistiques ventilées par sexe à partir des registres d'entreprises dans bon nombre de pays, il est également suggéré d'investir dans la production d'indicateurs sur les femmes et les hommes entrepreneurs à partir de sources de données sur les individus (enquêtes sur la population active). À plus long terme, un effort d'harmonisation internationale des enquêtes sur les entrepreneurs et leurs entreprises s'avère indispensable pour mieux cerner les motivations incitant les femmes et les hommes à créer une entreprise, leurs stratégies de gestion et les contraintes et difficultés rencontrées.

1.1. Définir l'entrepreneur : problèmes conceptuels et de mesure

Une analyse approfondie des disparités entre les femmes et les hommes en matière d'entrepreneuriat suppose d'abord d'identifier avec précision la population concernée. À cet égard, deux questions sont à aborder : *i)* Comment distinguer les entrepreneurs des

autres agents économiques ; *ii)* comment distinguer les entreprises de femmes de celles des hommes. Elles ont toutes deux leur importance. Le terme « entrepreneur » est en fait couramment utilisé pour décrire des agents économiques très différents, par exemple le fondateur d'une entreprise nouvellement créée, un membre du conseil d'administration d'une société, un travailleur indépendant dans une entreprise dont il a hérité, un manager innovant, etc. Nous disposons d'une vaste littérature interdisciplinaire tentant de déterminer qui sont ces entrepreneurs et pourquoi ils ont choisi de créer une entreprise (Blanchflower et Oswald, 1998; Djankov *et al*. 2005). Comme résumé par Langlois (2007), selon les diverses écoles, les entrepreneurs sont des « découvreurs » toujours à l'affût de nouvelles opportunités (Kirzner) ; des « évaluateurs » dotés d'une faculté de jugement en matière d'organisation économique ; ou encore des « exploitants » de nouvelles opportunités, mettant en œuvre de nouvelles combinaisons et la destruction créatrice qui en résulte (Schumpeter). La littérature empirique dégage comme constat général que les entrepreneurs présentent des caractéristiques singulières. Ils sont plus enclins que d'autres à prendre des risques (Kihlstrom et Laffont, 1979), sont capables de mener à bien de nombreuses tâches différentes (ce sont des « hommes aux talents multiples » selon Lazear, 2005), et peuvent s'appuyer, par héritage ou du fait de leurs efforts personnels, sur des réseaux sociaux solides et efficaces (Djankov et al. 2005).

Le PIE a proposé la définition conceptuelle suivante :

Les entrepreneurs sont des personnes (propriétaires d'entreprises) qui créent ou développent une activité économique dans le but de générer de la valeur, en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.

Entreprendre une activité, générer de la valeur et faire preuve d'innovation sont de ce fait les trois caractéristiques essentielles requises d'un entrepreneur, tel que défini dans le cadre du PIE (Ahmad et Hoffman, 2008). L'intérêt de cette définition est d'identifier les entrepreneurs non seulement par leurs actions et leur propre perception de leur activité, mais également par les résultats de ces activités. Il leur appartient de réaliser un investissement personnel (en termes de temps, d'idées et de ressources) pour mettre en place une activité comportant un certain niveau de risque et d'incertitude. Le résultat de cette activité doit être « novateur », c'est-à-dire marquant une rupture nette par rapport à ce qui existait avant l'investissement de l'entrepreneur. Enfin, l'innovation intégrée à l'activité doit générer une valeur économique et/ou sociale pour le public.

La définition conceptuelle du PIE permet de lever certaines ambiguïtés quant à la taille des entreprises à prendre en compte et aux exigences de contrôle ou de détention du capital. En particulier :

i) *Taille*. Les notions d'entrepreneur et d'entrepreneuriat ne sont pas l'apanage des petites ou moyennes entreprises (PME). Les grandes entreprises peuvent elles aussi avoir un caractère entrepreneurial, et leur performance peut être directement liée à l'activité de personnes physiques identifiables. Les choses se compliquent à l'autre extrémité du spectre. En fait, on peut se demander si les exigences d'innovation et de création de valeur supposent nécessairement une taille minimale pour l'entreprise, c'est-à-dire si seuls ceux employant au moins une autre personne sont à considérer comme entrepreneurs. Des raisons de comparabilité au plan international, liées à la couverture des registres d'entreprises, pourraient nous inciter à restreindre l'étude aux seules entreprises employant des salariés. Cette restriction nous permettrait d'éliminer un grand nombre « d'entreprises occasionnelles », détenues par des salariés dans le seul but d'assurer un complément de revenus (Fairlie et Robb, 2009). Mais il est de plus en plus possible de développer une activité entrepreneuriale (une activité caractérisée par

une prise de risque, l'innovation et la création de valeur) sans employer d'autres personnes, notamment durant la phase de démarrage de l'entreprise. Si les femmes ou d'autres catégories intéressantes sont surreprésentées dans les rangs des entrepreneurs non-employeurs, une limitation de l'observation aux seules entreprises employant des salariés donnerait une image tronquée de la réalité. C'est pourquoi il est proposé d'établir une distinction explicite entre les entrepreneurs « employeurs » et « non-employeurs », et de collecter dans toute la mesure du possible des données distinctes pour les deux.

ii) *Exigence de contrôle ou de détention du capital*. La définition du PIE établit clairement que les entrepreneurs sont des propriétaires d'entreprises, endossant le risque associé à leur activité. Les gestionnaires ne détenant pas de parts sociales ne sont pas considérés comme des entrepreneurs, même si certaines décisions clés en matière financière et d'investissement leur sont déléguées.

La définition conceptuelle du PIE des entrepreneurs doit ensuite être traduite en définition opérationnelle, aux fins d'orienter les mesures et les comparaisons statistiques. Cette traduction présente quelques difficultés évidentes, compte tenu du peu de données disponibles permettant de mesurer les caractéristiques des entrepreneurs et de leur activité soulignées dans la définition du PIE. Les informations sur les caractéristiques des propriétaires d'entreprises sont rarement collectées lors de la création des entreprises. De même, les données relatives aux ménages ou à la population active ne fournissent pas d'informations pertinentes sur l'activité des entreprises, alors qu'elles donnent des détails sur leurs propriétaires individuels.

La définition opérationnelle des entrepreneurs que nous suggérons ici est la suivante :

Les entrepreneurs sont des personnes qui détiennent la totalité ou une part significative de la propriété d'une entreprise et exercent de ce fait un contrôle direct sur ses activités. Les entrepreneurs employeurs sont des entrepreneurs qui emploient au minimum une autre personne.

Le programme de mesure du PIE a été axé au cours des dernières années sur la production, à partir des registres d'entreprises, d'informations nouvelles et comparables au plan international. Est-il envisageable d'intégrer une dimension de genre dans ce programme ? En d'autres termes, est-il possible de distinguer les entreprises appartenant à des femmes de celles détenues par des hommes sur la base des données de ces registres, en vue de développer des mesures annuelles ventilées par sexe des performances des entreprises, comparables d'un pays à l'autre ?

Dans les entreprises détenues par une seule personne, l'entrepreneur peut simplement être identifié comme le *propriétaire unique*. Les entreprises ayant comme propriétaire unique une femme à un moment donné peuvent être considérées comme des « entreprises de femmes », ce qui répond à la définition opérationnelle évoquée plus haut. Il est important de noter que si dans certains pays une entreprise individuelle est une expression générique couvrant toutes les entreprises détenues par une seule personne, dans d'autres (par exemple aux États-Unis), elle couvre un statut juridique spécifique associé à des entreprises à responsabilité personnelle illimitée et soumises à un régime fiscal particulier.

L'identification statistique de l'entrepreneur dans des entreprises de forme juridique autre qu'individuelle suppose l'établissement de règles définissant une *part significative* de la propriété. Selon la définition opérationnelle, « une part significative » est une part suffisamment importante pour permettre d'influer et de contrôler les décisions

stratégiques clés relatives au fonctionnement et au développement de l'entreprise. Dans le contexte des sociétés de personnes et des sociétés de capitaux, la détention d'un pourcentage minimum (par exemple 25 %) des capitaux propres, des actions ou des parts de l'entreprise peut être requise. Compte tenu de la rareté des données disponibles sur les parts de capital, il convient de poursuivre la discussion pour convenir de l'identification statistique des entrepreneurs (non propriétaires uniques) à des fins d'harmonisation internationale des données.

1.2. Problèmes de mesure, données et options pour l'élaboration d'indicateurs de genre

Pour élaborer des indicateurs de genre pour l'entrepreneuriat, deux sources distinctes de données peuvent entrer en ligne de compte : *i)* les données tirées d'enquêtes sur la population active et de recensements de la population, et *ii)* des données fournies par les entreprises et tirées des registres, des études et recensements économiques s'attachant également aux propriétaires d'entreprise. S'agissant de deux populations statistiques différentes, ces deux sources risquent de livrer des résultats sensiblement différents si elles sont utilisées pour produire le même indicateur. Elles sont par contre hautement complémentaires.

Indicateurs de genre de l'entrepreneuriat à partir des enquêtes sur la population active et des recensements de la population

Le travail indépendant est la mesure la plus largement retenue de la propriété d'entreprise et de l'activité entrepreneuriale. Il est généralement estimé sur une base annuelle à partir d'enquêtes sur la population active. Le cadre de l'Organisation mondiale du Travail (OIT) pour les enquêtes sur l'emploi a permis l'harmonisation internationale de la collecte des données. Cependant, des problèmes de comparabilité au plan international subsistent, y compris pour les chiffres sur le travail indépendant. Ils ont trait pour l'essentiel au traitement des travailleurs indépendants *constitués en société* (propriétaires/dirigeants d'entreprises constituées en société). Dans certains pays, ils sont considérés comme des travailleurs indépendants et dans d'autres comme des salariés (Van Stel, 2004; et Fairlie et Robb, 2009). De plus, tous les pays produisant des statistiques sur le travail indépendant ne suivent pas les directives de l'OIT.

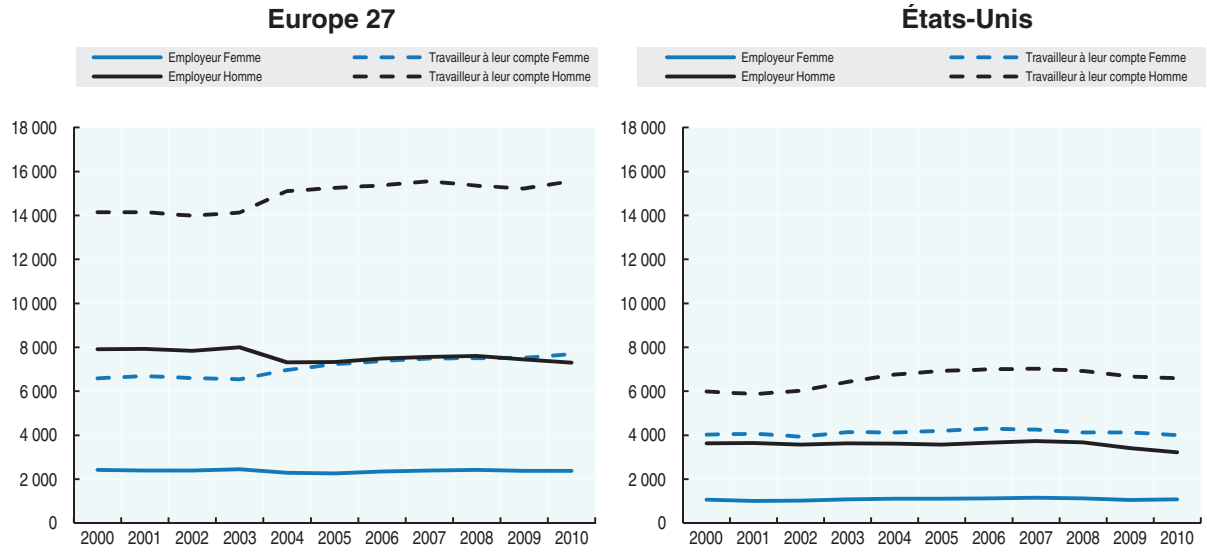
La lacune la plus criante, lors de la mise en équation des entrepreneurs et des travailleurs indépendants, est la définition très large du « travail indépendant », et par voie de conséquence l'hétérogénéité des acteurs de cette catégorie. En fait, le décompte des travailleurs indépendants inclut généralement plusieurs « types » de travailleurs, tels que les chauffeurs de taxi, les baby-sitters, etc., dont l'activité et le profil sont plus proches de ceux des salariés que des entrepreneurs. Autre problème : le travail indépendant est généralement auto-évalué, les personnes étant comptabilisées dans cette catégorie dès lors qu'elles déclarent en faire partie. Il est de ce fait fréquent d'y trouver par exemple des consultants travaillant pour une agence mais n'estimant pas en être salariés. Enfin, il est difficile de déduire le nombre d'entreprises à partir des statistiques sur le travail indépendant, une même entreprise pouvant être codétenue par plusieurs travailleurs indépendants et bon nombre d'entrepreneurs risquent de ne pas être considérés comme travailleurs indépendants s'ils exercent une autre activité principale.

Pour réduire l'hétérogénéité des chiffres des professionnels regroupés dans la catégorie des « travailleurs indépendants », une solution consisterait à mettre l'accent sur la sous-catégorie des travailleurs indépendants employant des salariés (« employeurs »).

Les employeurs sont davantage susceptibles de travailler sur un projet entrepreneurial, qu'ils peuvent étendre ou modifier en fonction des opportunités du marché. Par ailleurs, les différences entre les femmes et les hommes sont généralement plus marquées lorsqu'on s'attache aux employeurs. Le nombre de femmes et d'hommes employeurs est resté sensiblement stable au cours de la dernière décennie dans les pays européens (graphique 1.1). Une augmentation modeste du nombre de femmes et d'hommes installés à leur propre compte a été constatée en Europe. Il est intéressant de noter que si le nombre d'hommes à leur compte n'est que le double de celui des femmes, l'effectif des hommes employeurs est plus de trois fois supérieur à celui des femmes employeurs. De même, aux États-Unis, la proportion de travailleurs indépendants ayant des employés rémunérés est plus faible chez les femmes que chez les hommes. Les écarts dans la composition par genre des employeurs et des travailleurs à leur propre compte sont plus prononcés dans les pays émergeants et en développement (Peña Parga et Mondragon-Vélez, 2009).

Graphique 1.1. **Évolution du nombre d'employeurs et travailleurs à leur compte**

En milliers



Source : Enquête Eurostat sur les forces de travail, 2000-2010 pour les pays européens, et moyennes annuelles de l'enquête sur la population active (Current Population Survey) pour les groupes de rotation sortants pour les États-Unis (estimations en milliers). Pour les États-Unis, les données incluent les travailleurs indépendants constitués ou non en société. Le nombre de travailleurs indépendants constitués en société avec et sans salariés a été estimé sur la base des données des Contingent and Alternative Work Arrangements Surveys.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670370

Le principal problème dans le développement d'indicateurs distincts pour les employeurs et les travailleurs à leur propre compte tient au nombre limité de travailleurs indépendants, hommes et femmes, employant des salariés dans les échantillons des enquêtes. Lorsque ce nombre restreint est ventilé selon certaines caractéristiques des femmes employeurs (pour étudier, par exemple, la répartition des femmes employeurs dans les diverses branches d'activité), les chiffres risquent fort d'être inférieurs aux seuils appliqués par les pays pour garantir la fiabilité statistique de leurs estimations. C'est tout particulièrement le cas des enquêtes sur la population active menées sur des échantillons relativement réduits et des études qui ne classent pas les propriétaires d'entreprises constituées en société dans la catégorie des travailleurs indépendants. Le pourcentage de

femmes ayant des employés rémunérés parmi les travailleurs indépendants non constitués en société est généralement faible (aux États-Unis, seuls 8.9 % des femmes exerçant une activité indépendante sans être constituées en société avaient des employés rémunérés en 2009 [Hipple, 2010]). Sur le plan conceptuel, il est intéressant de développer des indicateurs distincts pour les employeurs et les personnes travaillant à leur compte, mais le souci de fiabilité statistique des estimations des études incite plutôt à regrouper l'ensemble des travailleurs indépendants (avec et sans salariés) sous une même catégorie.

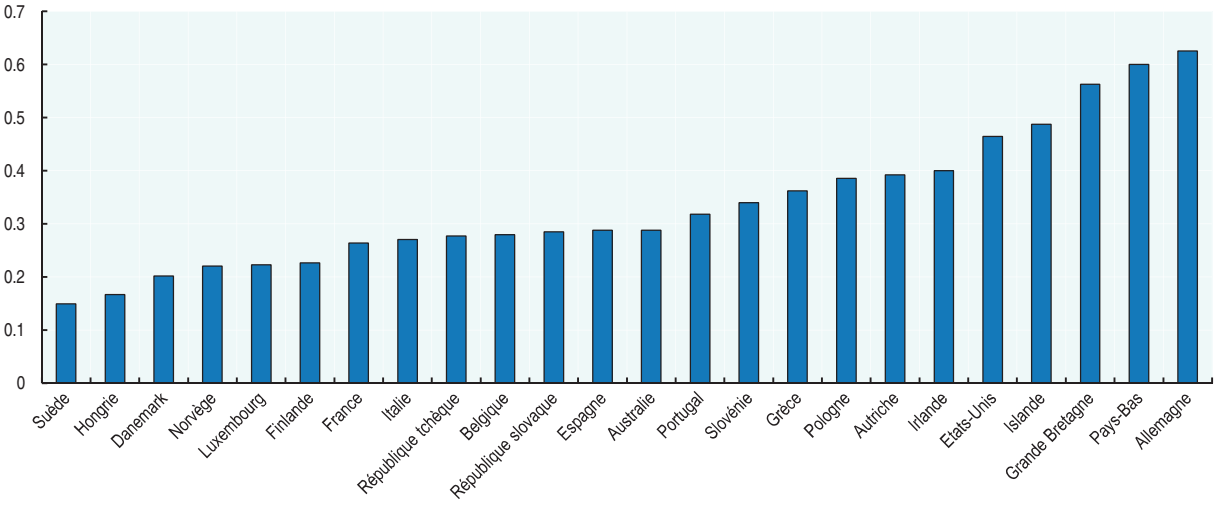
En recourant aux enquêtes sur la population active (EPA) des pays membres et non membres de l'OCDE, il est possible d'élaborer des indicateurs similaires sur les tendances de la répartition des travailleurs indépendants, hommes et femmes, par taille d'entreprise (nombre de salariés) et branche d'activité. Par ailleurs, les questionnaires des enquêtes sur la population active incluent généralement des informations sur 1) l'ancienneté dans l'activité, 2) l'âge, 3) la quote-part de personnes nées à l'étranger, 4) le niveau d'études, 5) les heures travaillées, 6) les investissements en formation, pour les travailleurs indépendants hommes et femmes. Couvrant l'ensemble de la population en âge de travailler, les EPA permettent des comparaisons internationales pertinentes entre les travailleurs indépendants et ceux exerçant une activité salariée.

En tant que source d'informations sur les entrepreneurs, les données des EPA présentent toutefois des limites dans la mesure où elles incluent rarement des questions sur les motivations menant à un choix de carrière spécifique, la satisfaction procurée par l'activité exercée ou les problèmes rencontrés dans cette activité. Il est donc difficile d'en conclure si la propension plus faible des femmes à être propriétaires d'entreprise est due à l'attrait moindre (« motivation ») qu'exerce la carrière entrepreneuriale sur les femmes. L'analyse des changements professionnels opérés par les femmes et les hommes ou du type d'emploi recherché par les personnes actuellement au chômage peut fournir certaines informations sur leur attirance pour le travail indépendant[1].

Autre limitation : il n'est pas encore possible de tirer des chiffres internationaux sur les revenus du travail indépendant à partir de la plupart des enquêtes sur la population active. D'autres enquêtes sur les ménages, comportant des volets spécifiques et détaillés sur les revenus, les actifs et les richesses, sont plus adaptées que les EPA pour évaluer les bénéfices relatifs d'une activité entrepreneuriale pour les femmes et les hommes. Le graphique 1.2 repose sur des données tirées de différentes enquêtes sur des ménages comportant un volet détaillé sur les revenus. Il montre que les profits (ou les pertes) du travail indépendant, nets de taxe, ont tendance à être significativement plus faibles pour les femmes. L'établissement d'une mesure valable des bénéfices tirés d'une activité indépendante est une opération hautement complexe, et il convient d'harmoniser davantage les enquêtes sur les ménages pour disposer de ces informations cruciales et permettre un comparatif de l'ensemble des pays de l'OCDE[2].

Les statistiques sur le travail indépendant tirées des enquêtes et recensements de la population sont pertinentes à des fins d'analyse comparative des tendances de l'activité entrepreneuriale, du fait de leur contenu informatif et leur disponibilité au plan international. Cependant, elles n'ont qu'un intérêt limité pour évaluer les relations entre les caractéristiques des propriétaires et les performances des entreprises. Seuls une utilisation novatrice et le développement des statistiques au niveau des entreprises permettront de progresser dans cette voie.

Graphique 1.2. **Écarts de revenus médians des travailleurs indépendants par genre, 2008**



Source : Estimations à partir des statistiques communautaires sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC), de la vague 2008 de l'enquête Income and Program Participation pour les États-Unis, de la vague 2008 de l'enquête Household, Income and Labour Dynamics in Australia (HILDA).

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670389

Indicateurs de genre de l'entrepreneuriat à partir de données recueillies auprès des entreprises

Comparer les entreprises détenues par des femmes et des hommes à partir des registres d'entreprises et des recensements économiques

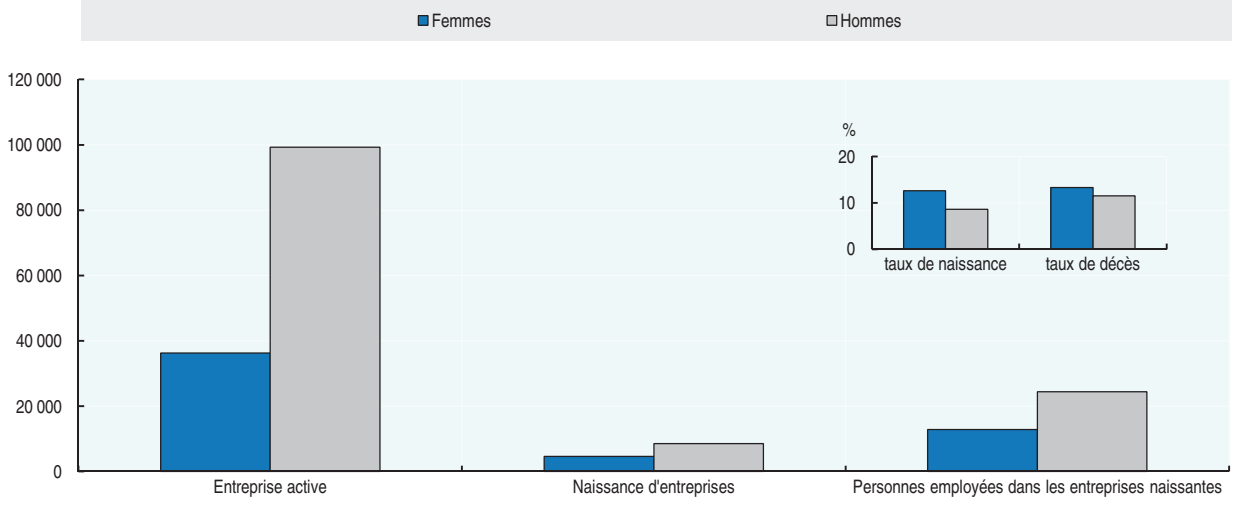
Les registres d'entreprises croisés avec des sources administratives répertoriant des données sur les personnes (registres de la population et dossiers fiscaux) et les enquêtes représentatives menées auprès des entreprises sont mieux adaptés que les enquêtes de population pour analyser l'incidence des caractéristiques des propriétaires des entreprises sur l'hétérogénéité des résultats de ces dernières. L'éventail des caractéristiques individuelles répertoriées dans ces registres varie grandement d'un pays à l'autre, mais il est généralement possible d'obtenir des informations sur le genre, ne serait-ce que celui du fondateur initial de l'entreprise. Du fait de leur couverture et disponibilité sur une base annuelle, les registres d'entreprises constituent une ressource essentielle pour la conduite d'analyses comparatives de la dynamique des entreprises détenues par des femmes et des hommes. Les pays recourant à des recensements économiques en lieu et place des registres sont généralement à même de dresser un aperçu tous les cinq ans seulement des changements intervenus dans l'effectif, la taille, la branche d'activité, l'emploi et les variables financières de ces entreprises.

Le recours aux registres d'entreprises pose deux problèmes principaux dans le contexte d'une analyse comparative internationale des entreprises appartenant à des hommes et des femmes. Le premier est la difficulté à produire, dans certains pays, des statistiques d'entreprises, même basiques, ventilées selon les caractéristiques des propriétaires. Parallèlement aux pays d'Europe du Nord, des tentatives de croisement entre registres d'entreprises et registres de personnes ont été menées en Autriche, Espagne, États-Unis, Italie, Nouvelle Zélande et Portugal. Le second problème tient à la difficulté d'assigner un « sexe » à des entreprises dont le statut juridique diffère de celui d'entreprise individuelle. En cas de pluralité de propriétaires, des informations complémentaires sont nécessaires pour pouvoir déterminer si la responsabilité de l'entreprise et le contrôle de ses activités sont exercés par une femme ou un homme. Des données sur la répartition du capital, des actifs et

des parts entre les différentes personnes peuvent permettre d'identifier les entreprises détenues par des hommes (dont un ou plusieurs hommes détiennent au minimum 50 % des parts), par des femmes (une ou plusieurs femmes détiennent au minimum 50 % des parts) et les entreprises à propriété mixte[3]. Malheureusement, les données sur la répartition des parts sont rarement intégrées dans les registres d'entreprises. Une solution alternative est offerte par le croisement des registres d'entreprises avec les dossiers fiscaux. Les propriétaires principaux de l'entreprise peuvent être identifiés en comparant les niveaux de revenus déclarés par les différentes personnes participant à l'entreprise.

Une première collecte de données est en cours dans le cadre du programme PIE aux fins d'évaluer les possibilités d'élaborer des indicateurs comparables de démographie des entreprises pour les entreprises individuelles (unipersonnelles), en recourant aux données des registres d'entreprises[4]. Les statistiques sont collectées sur la base du sexe du propriétaire unique pour les indicateurs suivants : *i)* nombre; *ii)* nombre de personnes employées ; *iii)* chiffre d'affaires ; *iv)* taux de naissance ; *v)* taux de décès ; *vi)* taux de survie à trois ans ; *vii)* croissance de l'emploi dans les entreprises survivantes. À l'instar d'autres collectes de données du PIE, les indicateurs sont calculés pour les entreprises qui ont des salariés, c'est à dire celles employant au moins un salarié. Les définitions de ces indicateurs sont dérivées du *Manual on Business Demography Statistics* de l'OCDE/Eurostat. Cette collecte de données permettra d'établir la première statistique internationale sur le nombre, le poids économique et la répartition sectorielle des entreprises détenues par des femmes et des hommes, tirée de statistiques officielles d'entreprises. Les comparaisons internationales fondées sur ces données permettront également de dresser un tableau pertinent de la dynamique de l'entrepreneuriat féminin, sur la base des taux de création, de disparition et de survie. En Autriche par exemple, les femmes propriétaires uniques d'entreprises actives étaient minoritaires par rapport aux hommes en 2009, mais le taux de naissance d'entreprises de femmes était relativement plus élevé (graphique 1.3). Il est important de noter également que le taux de décès des entreprises détenues par des femmes était plus élevé que celui des entreprises détenues par des hommes.

Graphique 1.3. **Autriche : Naissances, taux de naissance et taux de décès des entreprises détenues par un propriétaire unique, par genre du propriétaire, 2009**



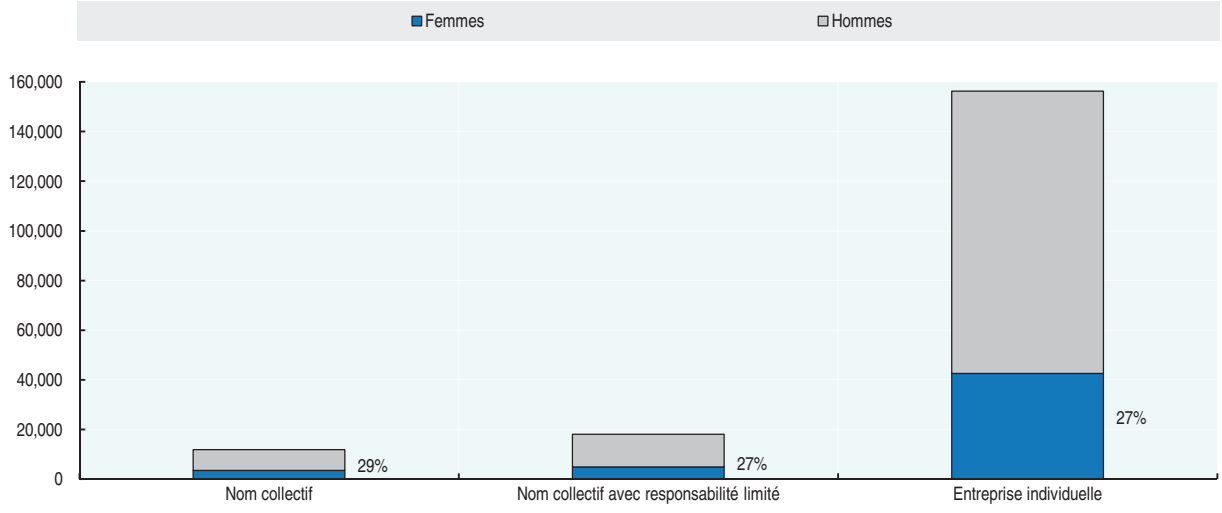
Source : Statistiques sélectionnées à partir des statistiques autrichiennes de démographie des entreprises employant des salariés.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670408

La comparabilité au plan international de ces indicateurs dépend pour l'essentiel de la cohérence de la définition de « l'entreprise individuelle » dans les divers pays. Comme évoqué, dans certains pays, il s'agit d'un concept général couvrant toutes les entreprises détenues par une personne, alors que dans d'autres (par exemple aux États-Unis), il s'agit d'un statut juridique spécifique caractérisant les entreprises à responsabilité personnelle illimitée et soumises à un régime fiscal particulier. Les incitations spécifiques à enregistrer une entreprise sous la forme individuelle (ces incitations variant selon les pays) peuvent entraver la comparabilité internationale. Par ailleurs, l'écart entre les femmes et les hommes observé pour les entreprises individuelles peut être plus ou moins marqué lorsque l'on prend en compte d'autres formes juridiques d'entreprises. Des travaux sont actuellement menés aux fins d'évaluer ces différences en comparant les régimes juridiques, la présence relative d'entreprises individuelles, ainsi que la présence de femmes dans les entreprises de diverses formes juridiques dans un échantillon de pays pour lesquels des données sont disponibles. En Norvège par exemple, les entreprises individuelles sont bien plus nombreuses que les sociétés en nom collectif, et la proportion de femmes propriétaires dans trois différents types d'entreprises est largement homogène (graphique 1.4).

Graphique 1.4. **Norvège: Forme de propriétariat et distribution par genre du propriétaire, 2010**

Nombre et proportion



Source : Statistics Norway, Propriétariat et rôles dans le secteur des entreprises.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670427

Un autre point conceptuel important est de savoir si et comment prendre en compte les changements de propriétaire dans le calcul des indicateurs démographiques. Dans le contexte du PIE, la « création » étant considérée comme la génération d'une entreprise totalement nouvelle, il convient de ne pas assimiler les changements de propriétaire (un homme achetant l'entreprise d'une femme ou inversement) aux créations d'entreprises de femmes ou d'hommes, mais plutôt d'appréhender ces changements à l'aide d'un indicateur spécifique, à un stade ultérieur. Dans le même esprit, la production d'indicateurs de survie et de croissance devrait reposer sur le statut juridique de l'entreprise lors de la première année d'observation. Une entreprise dont le propriétaire unique est une femme au moment t et survivant jusqu'en t + 3 est comptabilisée dans les entreprises survivantes même si elle a changé de statut juridique entre t et t + 3.

Bien sûr, même les croisements les plus sophistiqués de registres ne fournissent pas d'informations sur certaines caractéristiques clés des entrepreneurs, telles que les motivations les poussant à créer une entreprise, l'auto-évaluation des conditions économiques et du développement de l'entreprise, et la satisfaction au travail. Seules des enquêtes spécialement conçues à cet effet sont en mesure de fournir ce type d'informations.

Comparer les entreprises détenues par des femmes à celles détenues par des hommes sur la base des enquêtes menées auprès des entreprises

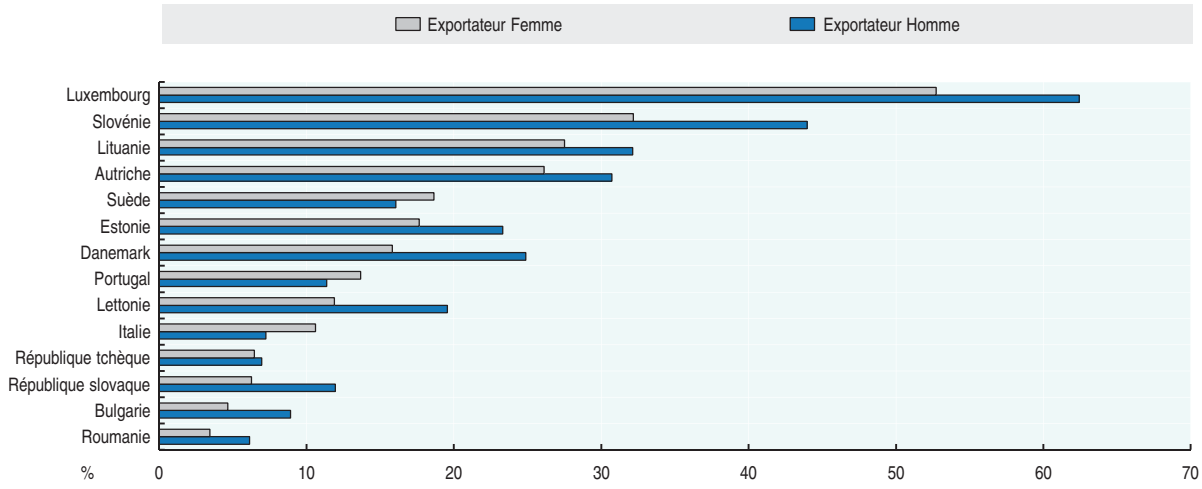
Le recours aux données fournies par des enquêtes auprès des entreprises pour établir des statistiques sur l'entrepreneuriat par genre est entravé par l'absence de cadre international commun régissant leur conception. Rares sont les enquêtes collectant des données sur les propriétaires. Parmi celles disponibles, il est difficile d'établir des comparaisons du fait *i)* de la prise en compte de populations différentes d'entreprises (elles sont souvent axées sur les PME, mais avec des seuils de taille différents pour inclusion dans l'échantillon), *ii)* de leur orientation particulière sur certaines catégories d'entreprises (entreprises récemment créées, entreprises du secteur des hautes technologies), *iii)* des différences dans les questions ayant trait à la propriété, accompagnées de problèmes connexes de définition des entreprises détenues par des femmes.

Le seul exemple connu de collecte de données internationales sur les entreprises axée sur « les individus derrière les entreprises » est l'enquête sur les facteurs de réussite des entreprises (FOBS), coordonnée par EUROSTAT et mise en œuvre par 15 pays européens. Cette enquête s'attache plus particulièrement aux entreprises nouvellement créées et aux caractéristiques de leurs fondateurs. Elle a été menée une seule fois dans le cadre de la collecte de données sur la démographie des entreprises, sur un échantillon d'entreprises tiré de registres d'entreprises, avec stratification par activité et nombre de salariés. À partir d'un questionnaire relativement réduit, cette enquête a permis de recueillir des données comparables au plan international sur des éléments clés de la performance des entreprises et les caractéristiques de leurs propriétaires, leurs motivations, et une évaluation subjective de l'entreprise. Les résultats ont livré une foule d'informations. Il y apparaît par exemple que dans les pays européens les entreprises fondées par des hommes sont plus impliquées dans les activités d'exportation, à l'exception des entreprises italiennes, portugaises et suédoises (graphique 1.5).

De par son contenu, sa conception et son orientation, l'enquête FOBS est similaire à l'*enquête SINE en France*. Les enquêtes SINE analysent un échantillon d'entreprises inscrites au registre SIRENE au moment de leur création, puis trois et cinq ans plus tard. Divers panels de jeunes entreprises (créées en 1994, 1998, 2002, 2006 et 2010) dans SINE permettent de suivre au fil du temps les conditions et stratégies des entrepreneurs au démarrage et dans les premières années d'activité entrepreneuriale. L'intérêt et l'originalité des enquêtes SINE tient à cette conception longitudinale[5]. À partir des données relatives aux entreprises nées en 2006, il est possible d'observer que les taux de survie des entreprises nouvellement créées par des femmes et des hommes dépendent grandement de l'expérience du fondateur dans l'activité de l'entreprise avant le lancement (graphique 1.6). Une fois prise en compte l'expérience du fondateur (50 % des fondateurs masculins ont une expérience de trois ans ou plus, alors que seuls 40 % des femmes ont ce niveau d'expérience), on ne note plus de différence statistiquement significative s'agissant des taux de survie par genre. Cet exemple montre comment la combinaison d'informations sur les caractéristiques des entreprises et sur celles des fondateurs permet de mieux appréhender les moteurs et les leviers de l'entrepreneuriat[6].

Graphique 1.5. **Entreprises exportatrices, par genre du fondateur, 2005**

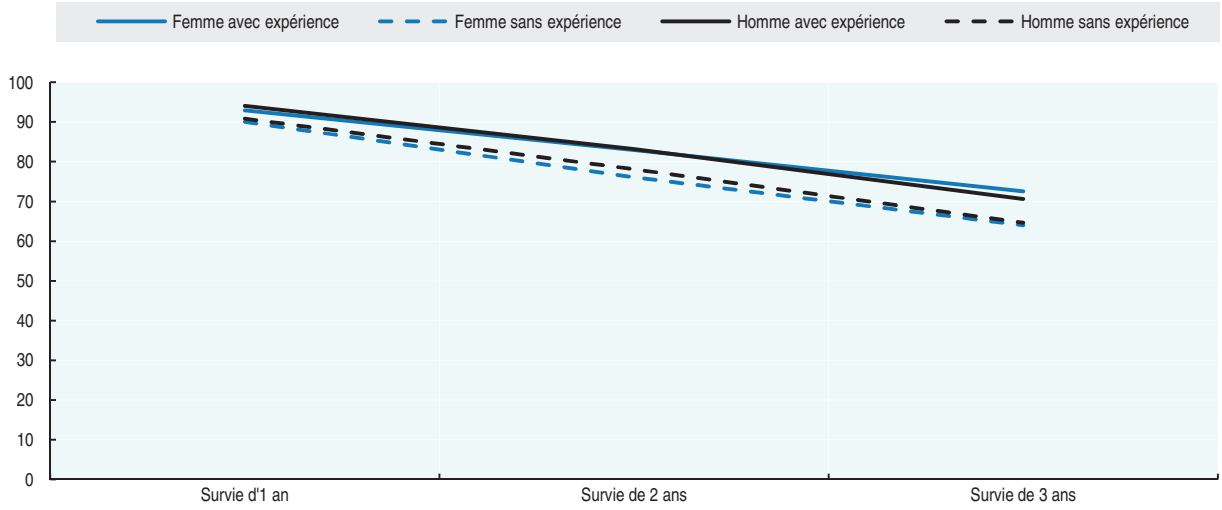
Pourcentage



Source : EUROSTAT Enquête FOBS.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670446

Graphique 1.6. **France: Taux de survie des entreprises créées en 2006, par genre du fondateur**



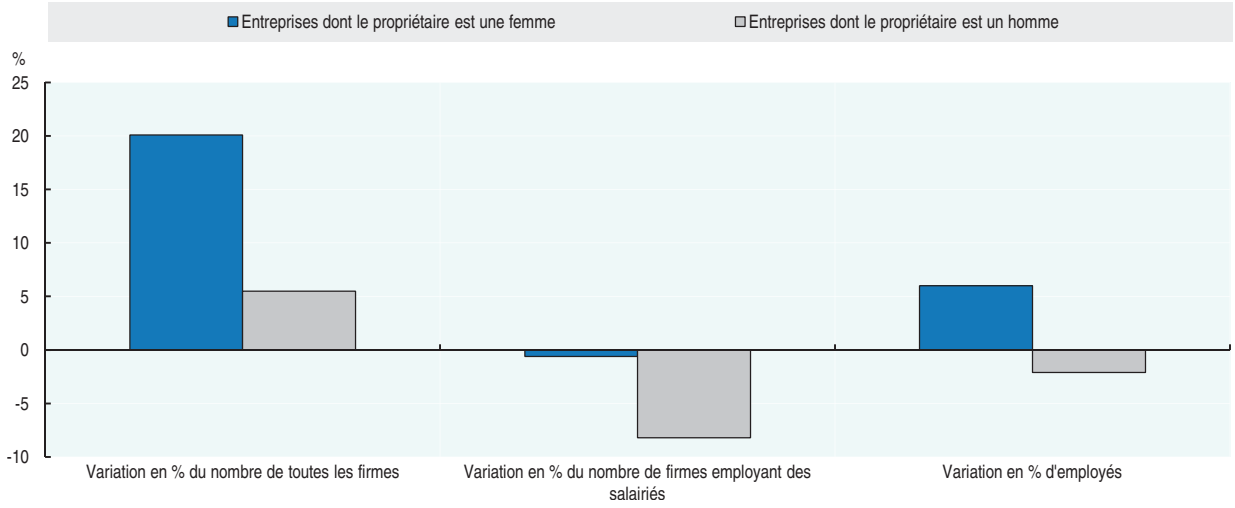
Source : Calculs personnels à partir du Système d'information sur les nouvelles entreprises, vague 2006, de l'INSEE.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670465

Un autre exemple d'enquête fournissant des informations susceptibles d'être ventilées par genre est l'enquête sur les propriétaires d'entreprises (Survey of Business Owners (SBO)) aux États-Unis. Menée tous les cinq ans par le US Census Bureau (les dernières données disponibles datent de 2007), elle englobe toutes les entreprises en activité réalisant au moins 1 000 dollars de recettes et ayant déposé des déclarations fiscales en tant qu'entreprise individuelle, société de personnes ou toute forme de société de capitaux. Les données peuvent être ventilées par genre, ethnicité et race, sur la base des caractéristiques des propriétaires détenant au moins 51 % des actions ou parts de l'entreprise. Deux autres particularités de cette enquête méritent d'être mentionnées. D'abord, elle inclut des informations sur les entreprises transmises par héritage, la répartition du contrôle de l'entreprise entre les membres de la famille, et l'expérience du

propriétaire en matière de travail pour une entreprise familiale. Ceci permet de dégager le rôle des facteurs liés à la famille dans les décisions entrepreneuriales (en différenciant si possible les « exploitants » d'activités existantes des « créateurs » de nouvelles entreprises). Deuxièmement, l'univers d'échantillonnage prend en compte des estimations de la probabilité que les entreprises soient détenues par des femmes ou des minorités[7]. Aux États-Unis, le nombre d'entreprises appartenant à des femmes a augmenté plus sensiblement que celui des entreprises détenues par des hommes entre 2002 et 2007 (graphique 1.7). Ce changement positif est dû à une forte augmentation des entreprises sans salariés, alors que le nombre estimé d'entreprises dirigées par des femmes et des hommes employant des salariés a diminué durant cette même période. Il est également intéressant de noter dans le graphique que le nombre de travailleurs employés dans des entreprises dirigées par des femmes a augmenté durant la période, alors qu'il a baissé dans celles détenues par des hommes.

Graphique 1.7. **États-Unis: évolution du nombre d'entreprises et de l'emploi entre 2002 et 2007, par genre du propriétaire**



Source : Statistiques sélectionnées de la Survey of Business Owners 2007 de l'US Census Bureau, résumé des principales conclusions, *www.census.gov/econ/sbo/get07sof.html?12*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670484

A moyen et long terme, la conduite à intervalle régulier d'une enquête harmonisée menée par les offices statistiques nationaux permettrait d'approfondir la connaissance des relations entre les caractéristiques des entrepreneurs et les performances de leurs entreprises. Les exemples présentés ci-dessus montrent qu'une enquête internationale, reposant sur un questionnaire concis et harmonisé, serait techniquement réalisable et intéressante pour les politiques publiques. Il conviendrait cependant de vérifier si les coûts associés à la mise en œuvre d'une nouvelle enquête sont supportables. Par ailleurs une question reste pour l'heure ouverte : cette collecte de données doit-elle être axée sur les entreprises nouvellement créées (start-ups) et leurs fondateurs, ou sur l'ensemble de la population des entreprises et leurs propriétaires. Le poids que ferait peser une nouvelle enquête sur les entreprises peut être réduit en l'intégrant étroitement à la collecte normalisée de statistiques sur la démographie des entreprises. Pour cela, les entreprises soumises à l'enquête doivent être échantillonnées à partir des registres d'entreprises, de manière à ce que les informations sur l'emploi, le chiffre d'affaires, le secteur d'activité etc., puissent être extraites directement des registres. Cette intégration permettrait de

contrôler les mesures de performance des entreprises (disparition, croissance de l'emploi et du chiffre d'affaires) dans les années postérieures à l'enquête initiale, sans qu'il soit nécessaire de mettre en œuvre une conception longitudinale, les informations tirées des registres pouvant être utilisées.

1.3. Développement futur

La définition opérationnelle des entrepreneurs présentée dans ce chapitre peut servir d'outil pour une nouvelle analyse des relations entre caractéristiques des propriétaires d'entreprises et performances de ces dernières. Cette analyse doit s'accompagner d'un effort international coordonné de collecte et d'harmonisation des données. L'accent placé initialement sur le genre se justifie par la pertinence de l'entrepreneuriat féminin en termes de politique publique et le manque actuel de données quantitatives comparables au plan international. Cependant, les définitions et méthodes utilisées pour cette première analyse peuvent être adaptées afin d'en étendre le champ à d'autres questions pertinentes tels que l'entrepreneuriat immigré.

Des données stratégiques sur l'entrepreneuriat féminin peuvent être produites en élaborant des indicateurs organisés autour de trois axes ou piliers principaux :

1. Des indicateurs de démographie des entreprises pour les entreprises détenues par des femmes et des hommes.
2. Les caractéristiques des entrepreneurs hommes et femmes.
3. Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin.

Tableau 1.1. **Sources de données sur l'entrepreneuriat féminin et leur utilisation**

Avantages	Limitations	Problèmes méthodologiques
Registres d'entreprises		
Possibilité de développer des indicateurs annuels de performance entrepreneuriale, ventilés par genre (ou autres caractéristiques) du propriétaire. L'importance économique de l'entrepreneuriat féminin peut être quantifiée et comparée au plan international.	Seul un nombre limité de pays a mis en place un système de croisement des données extraites de registres et des données de population. Hormis le sexe et la nationalité (ou la citoyenneté), les informations relatives aux propriétaires sont souvent limitées.	Le principal problème est de savoir comment définir les entreprises des femmes et les entreprises des hommes en cas de pluralité de propriétaires. Des informations sur la répartition des capitaux propres, des actions ou des parts entre les propriétaires sont indispensables alors qu'elles ne sont généralement pas disponibles ou difficiles à intégrer dans les registres d'entreprises. Pour des indicateurs limités aux entreprises individuelles, des problèmes de comparabilité surviennent en raison des différences de définitions juridiques de ces entreprises d'un pays à l'autre et des diverses incitations à les transformer en sociétés.
Enquêtes de population		
Nombreuses informations sur les caractéristiques personnelles des travailleurs indépendants, employant ou non des salariés. Les tendances de l'activité entrepreneuriale des femmes et des hommes peuvent être décrites pour de nombreux pays et au fil du temps.	Forte hétérogénéité de la population des travailleurs indépendants (tous ne sont pas des entrepreneurs). Informations très limitées sur les caractéristiques des entreprises, hormis leur taille et secteur d'activité.	Problèmes de comparabilité liés au traitement statistique des travailleurs indépendants constitués en société. Une plus grande harmonisation est nécessaire afin de dériver des chiffres comparables sur les revenus du travail indépendant.
Enquêtes sur les entreprises et leurs propriétaires (fondateurs)		
Possibilité, grâce à l'analyse multivariée, d'étudier la répartition des hommes et des femmes dans les divers types d'activités entrepreneuriales. Possibilité d'analyser le rôle joué par les caractéristiques des propriétaires (ou fondateurs) sur le cycle de croissance de l'entreprise. Possibilité de collecter des informations sur les motivations individuelles, les difficultés et les attentes.	Les enquêtes harmonisées au plan international, actuellement menées auprès des entreprises, ne collectent généralement pas d'informations sur les propriétaires ou les fondateurs individuels. Les enquêtes disponibles croisant les données sur les entreprises avec celles relatives aux fondateurs sont axées sur des populations différentes (entreprises récemment créées, PME ou ensemble de la population des entreprises actives) et font appel à des questionnaires très différents.	Il convient de redoubler d'efforts pour établir une plate-forme stratégique de collecte d'enquêtes auprès des entreprises, comparables au plan international. De nouvelles solutions, y compris une meilleure intégration des informations extraites des enquêtes et des registres d'entreprises, doivent être expérimentées pour réduire la charge de travail pesant sur ceux qui répondent aux questionnaires et sur les instituts de statistique.

Le développement de statistiques internationales autour de ces trois axes reposera sur l'intégration des informations tirées des données collectées à partir des entreprises (principalement pour le pilier 1), des données sur la population (pilier 2), et des sources de données secondaires sur les entreprises et l'environnement politique (pilier 3). Le PIE peut contribuer à inventorier les diverses sources de données disponibles et proposer des solutions visant à résoudre les problèmes méthodologiques et de comparabilité en suspens.

L'analyse basée sur ces nouvelles données permettra potentiellement une meilleure compréhension collective de la situation et des déterminants de l'entrepreneuriat et deviendra un outil indispensable pour les décideurs politiques. De plus, ce travail pourra guider les futurs développements des statistiques afférentes aux entreprises et aux entrepreneurs, grâce au partage des connaissances sur les meilleures pratiques statistiques. Une telle harmonisation des méthodes peut s'avérer extrêmement intéressante pour les pays en développement qui sont en train d'élaborer leur propre base de connaissance statistique sur l'entrepreneuriat.

Notes

1. Les informations sur le type d'emploi recherché par les actuels chômeurs ne sont disponibles que pour un sous-ensemble des enquêtes sur la population active des pays de l'OCDE (notamment les enquêtes harmonisées sur la population active d'Eurostat). Ces données montrent que dans tous les pays européens, à l'exception du Luxembourg, les femmes sans emploi sont moins enclines que les hommes à exercer une activité indépendante. Ceci peut laisser entrevoir que les femmes aspirent moins à devenir chef d'entreprise ou ont des attentes moindres à l'égard du travail indépendant.
2. La mesure des revenus tirés du travail indépendant est l'un des points les plus délicats de l'analyse de la répartition des revenus. Les statistiques communautaires sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC) fournissent des directives détaillées sur les critères à mettre en œuvre pour le calcul du revenu des travailleurs indépendants. Cependant des obstacles méthodologiques subsistent, qui nuisent à la comparabilité des statistiques entre les pays et dans le temps. En fait, les travailleurs indépendants appliquent souvent des pratiques comptables les empêchant de fournir des réponses précises aux questions des enquêtes. Par ailleurs, leur cadre comptable et financier ne correspond pas à celui employé par les statisticiens pour l'établissement des comptes nationaux et l'analyse des revenus des ménages (Eurostat, 2010).
3. Cette catégorie résiduelle peut couvrir les entreprises gérées par des couples, avec participation égale des hommes et des femmes, ou avec la participation d'une personne morale empêchant aux deux sexes de revendiquer la majorité des parts.
4. Pour le Mexique, les données sur les entreprises individuelles sont obtenues à partir du Recensement Economique 2009.
5. Certaines de ces enquêtes ont été menées au plan national par des instituts de recherche et des fondations privées (par exemple l'enquête sur les entreprises récemment créées de KFW/ZEW en Allemagne et la Kauffman Firm Survey aux États-Unis), et ont tendance à sur-échantillonner des types particuliers d'entreprises, par exemple celles du secteur des hautes technologies.
6. Un autre exemple intéressant est l'*enquête sur les nouveaux entrepreneurs* menée par l'Institut de statistique du Danemark en 1999. Elle a permis de recueillir des informations sur les motivations, les obstacles au démarrage et à la poursuite d'activité, les conditions et types de coopération de l'entrepreneur. L'enquête était censée compléter les données sur les entrepreneurs obtenues en croisant les registres des entreprises et les registres de population. Elle était axée principalement sur les nouvelles entreprises, définies comme « des unités qui n'ont pas été dirigées par un autre propriétaire, n'ont pas existé sous une autre forme de propriétariat, ne sont pas des filiales d'une autre entreprise ou détenues par une personne déjà enregistrée pour des activités soumises à la TVA » (voir Boegh Nielsen,2001).
7. Ces estimations sont basées sur la combinaison de diverses sources secondaires de données et techniques (par exemple l'analyse de chaînes de caractères dans le nom de l'entreprise indiquant son éventuelle détention par une minorité).

Références

Ahmad N. et A. Hoffman, (2008), « A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship », Documents de travail du Département de statistiques 2008/2, OCDE, Paris.

Blanchflower, D.G et A.J. Oswald (1998), « What Makes an Entrepreneur? », *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 16(1), janvier.

Boegh Nielsen, P. (2001), « Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience », dans *Women Entrepreneurs in SMEs. Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, Éditions OCDE.

Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G., et E. Zhuravskaya (2005), « Who are Russia's Entrepreneurs? », *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, vol. 3(2-3).

Eurostat (2010), « EU-SILC 2008. Description of target variables: Cross-sectional and Longitudinal », Eurostat.

Fairlie, R.W. et A.M. Robb (2009), « Entrepreneurship, Self-Employment and Business Data: An Introduction to Several Large, Nationally-Representative Datasets », IZA Discussion Papers 4052, Institute for the Study of Labor (IZA).

Hipple, S. (2010), « Self-employment in the United States », *Monthly Labor Review*, septembre.

Kihlstrom, R.E. et J. Laffont (1979), « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 87(4), août.

Institut de la PME, Banque de Montréal. « Mythes et réalités : le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada ».

Jung, O. (2010), « L'entrepreneuriat au féminin », Profils de financement des petites entreprises, Industrie Canada.

Langlois, R.N. (2007), « The Entrepreneurial Theory of the Firm and the Theory of the Entrepreneurial Firm », *Journal of Management Studies*, Wiley Blackwell, vol. 44(7), novembre.

Lazear, E.P. (2005), « Entrepreneurship », *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 23(4), octobre.

Letowski, A. (2001), « Comment améliorer la connaissance statistique des femmes chefs d'entreprise? », dans *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, Éditions OCDE.

Lotti, F. (2006), « Entrepreneurship, is there a gender gap? », document de travail, disponible sur le site *https://mail.sssup.it/~lotti/gender_gap.pdf*.

OCDE (2004), « Questions et politiques relatives à l'entrepreneuriat féminin », Note de réflexion, OCDE, Paris.

OCDE (2011), *Panorama de l'entrepreneuriat 2011*, Éditions OCDE.

OCDE (2001) « Issues related to Statistics on Women's Entrepreneurship », document présenté lors de l'Atelier sur les statistiques recueillies au niveau de l'entreprise, 26-27 novembre 2001, OCDE, Paris.

Peña Parga X. et C. Mondragón-Vélez (2008), « Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case », Documentos Cede 004672, Universidad De Los Andes-Cede.

Van Stel, A. (2004), « COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time », Scales Research Reports N200413, EIM Business and Policy Research.

PARTIE I

Chapitre 2

« Mesurer le financement des entreprises : une enquête européenne sur les PME »

Des études empiriques menées principalement au niveau national confirment que l'accès aux financements est un déterminant important de l'entrepreneuriat (Kerr et Nanda, 2009). Néanmoins, peu d'efforts ont été faits pour rassembler des données fiables comparables à l'échelle internationale sur le financement de nouvelles et petites entreprises. Le présent chapitre s'intéresse à certaines des difficultés liées à la collecte de statistiques sur le financement des entreprises ; il privilégie, en particulier, les données relatives à la demande de financements des jeunes et petites entreprises et aux conditions auxquelles elles accèdent à ces financements. Il complète ainsi le travail préliminaire réalisé dans *Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE* (OCDE, 2012), qui présente des données nationales sur l'offre de financement obtenues auprès des banques centrales ou provenant d'enquêtes réalisées auprès de fournisseurs de financements. Le *Tableau de bord* présente également des données relatives à la demande de financements provenant d'enquêtes menées par des instances privées et publiques. Toutefois, le *Tableau de bord* reconnait que des améliorations sont nécessaires en ce qui concerne les données relatives à la demande de financements, et incite « les autorités internationales, régionales et nationales et les associations professionnelles à coopérer pour harmoniser les enquêtes quantitatives réalisées auprès des entreprises en termes de population sondée, de questions posées et de calendriers ».

Dans un certain nombre de pays des enquêtes auprès des entreprises sur l'accès aux financements sont réalisées pour étudier dans le temps les sources et conditions de financement interne et externe des petites et moyennes entreprises (PME) et identifier les éventuelles contraintes et lacunes exigeant des interventions des pouvoirs publics. Ces enquêtes, qui sont gérées par des organes gouvernementaux et/ou non gouvernementaux, fournissent des informations utiles sur les obstacles au financement rencontrés par les petites et nouvelles entreprises dans un pays donné et par certains groupes d'entreprises du pays en question, telles les jeunes entreprises ou les entreprises dirigées par des femmes. Mais, en fonction de la portée de chacune de ces enquêtes et de l'axe spécifique qu'elles adoptent (la recherche de financements des entreprises à forte croissance, l'analyse de l'évolution des conditions de crédit, la structure financière des petites entreprises par exemple), les possibilités de comparaison des résultats entre les pays peuvent s'avérer limitées. À l'heure actuelle, les seules enquêtes internationales périodiques auprès des entreprises sur l'accès aux financements sont réalisées au niveau européen, par les institutions européennes. L'une de ces enquêtes européennes constitue l'objet de ce chapitre. Des données provenant de la *World Bank Enterprise Survey* (module sur le financement) permettent, elles aussi, d'effectuer des comparaisons entre pays, même si celles-ci portent généralement sur des sous-ensembles différents de pays pour chaque année de référence, et si seuls quelques pays Membres de l'OCDE sont couverts.

Un examen attentif des principales enquêtes nationales et internationales auprès des entreprises sur l'accès aux financements qui sont ou ont été réalisées régulièrement permet de déceler des différences non seulement du point de vue du choix des sujets couverts par chacune d'entre elles mais aussi dans les formulations de questions à contenu identique ou quasi-identique. La couverture des entreprises est variable elle aussi,

dans la mesure où les enquêtes utilisent différentes définitions des PME et différentes ventilations par classe de taille (incluant ou non des entreprises n'employant aucun salarié, ou des entreprises comptant plus de 99 salariés par exemple). C'est pour cela que les nombreuses informations disponibles sur l'accès des PME aux financements ne peuvent être pleinement exploitées à des fins d'analyse internationale.

Ce chapitre présente les éléments marquants de l'enquête réalisée en 2010 par Eurostat auprès des entreprises sur l'accès des PME au financement. Cette enquête illustre les efforts coordonnés de plusieurs offices statistiques pour collecter des données harmonisées sur l'accès aux financements, assurant ainsi la comparabilité des résultats entre les pays. Les résultats de l'enquête permettent de réaliser une analyse comparative et spécifique des États membres de l'UE ; en 2011, Eurostat et plusieurs pays (dont le Danemark, l'Espagne, la Finlande, l'Irlande et le Luxembourg) ont publié des rapports sur les résultats de l'enquête[1].

Tableau 2.1. **Enquêtes auprès des entreprises sur l'accès aux financements**

Enquêtes nationales	
Canada – Statistique Canada Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises	Cette enquête triennale mesure la demande et analyse les sources de financement des PME canadiennes (comptant moins de 100 salariés), et inclut des données sur les demandes de financement, les profils d'entreprises et les caractéristiques démographiques des propriétaires de PME. Les résultats couvrent sept regroupements de secteurs d'activité, cinq catégories d'effectif, six régions géographiques, et comparent des jeunes pousses aux entreprises bien établies. Des données sont disponibles pour 2007, 2004, 2001 et 2000.
Canada – Industrie Canada Enquête sur les conditions de crédit	Cette enquête a été réalisée en mai et juin 2011 dans le but de compléter l'enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises. Elle était axée sur les financements recherchés par les entreprises comptant entre 1 et 99 salariés en 2010.
Royaume-Uni – Consortiums d'organisations privées et publiques[1] Surveys of SME Finances	Ces enquêtes, menées en 2004, 2007 et 2008, fournissent une analyse approfondie des PME, de leurs propriétaires et de l'accès aux financements. Elles s'appuient sur des échantillons représentatif des entreprises britanniques comptant moins de 250 salariés. Elles interrogent les propriétaires d'entreprises sur les financements auxquels ils ont eu recours ou qu'ils ont sollicités au cours des trois dernières années, leurs relations financières, les caractéristiques de leur activité et leurs demandent des informations personnelles.
Royaume-Uni – Ministère des Entreprises, de l'Innovation et des Compétences 2009 Finance Survey of SMEs	Cette enquête s'intéresse à des questions de disponibilité des financements bancaires ainsi qu'au coût et aux conditions contractuelles imposés aux entreprises qui ont obtenu des financements bancaires en 2009.
États-Unis – Federal Reserve Board Survey of Small Business Finances – arrêtée	Cette enquête collectait des informations sur les fournisseurs de fonds et sur les utilisations du crédit par les petites entreprises (comptant moins de 500 salariés) aux États-Unis. L'enquête incluait des questions sur les caractéristiques du propriétaire, la taille de l'entreprise, le recours à des services financiers, et le revenu et le bilan de l'entreprise. Elle a été réalisée en 1987, 1993, 1998 et pour la dernière fois en 2003.
Enquêtes internationales	
Commission européenne et Banque centrale européenne (BCE)[2] Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises	Cette enquête, lancée en 2009, est réalisée tous les deux ans dans l'ensemble des pays de l'UE ainsi que dans d'autres pays associés aux programmes européens (Albanie, ARYM, Croatie, Islande, Israël, Liechtenstein, Monténégro, Norvège, Serbie, Suisse et Turquie). Elle fournit des informations sur la situation financière, les besoins financiers, l'accès au financement (dont les demandes, accords et refus) et les attentes des PME au cours des six mois précédents. Elle procure des éléments concrets sur différentes branches d'activité économique, l'âge des entreprises, l'autonomie financière et la propriété des entreprises.
BCE Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises	Une partie de l'enquête BCE/CE plus exhaustive est réalisée tous les six mois par la BCE pour faire le point des toutes dernières évolutions des conditions de financement qui s'imposent aux PME, par comparaison avec les grandes entreprises, dans la zone euro.
Eurostat Survey on SME Access to Finance	Il s'agit d'une enquête unique réalisée en 2010. Elle couvre trois domaines : structure de propriété, type de financement demandé et besoin de garanties ; degré de réussite, choix de l'institution financière et raisons du succès partiel ou de l'échec ; perception de l'évolution, besoin perçu de financement futur et possibles obstacles à la croissance de l'entreprise.
Banque mondiale. Enterprise Survey, Section K – Finance: sources of finance, access to credit	Le module K de l'Enterprise Survey de la Banque mondiale est axé sur la structure financière de l'entreprise et sur le recours à des financements internes et externes dans le cadre des activités courantes de l'entreprise, de projets spéciaux ou d'investissements.

1. La première enquête a été réalisée en 2004 par le Centre for Small and Medium-Sized Enterprises (CSME) de la Warwick Business School ; elle était financée par un grand consortium d'organisations du secteur privé et public dirigé par la Banque d'Angleterre. Une deuxième enquête a été réalisée par l'Université de Cambridge en 2007 et la troisième a à nouveau été assurée par le CSME en 2008, avec un financement de l'ESRC et de la Barclays Bank.
2. L'enquête a été assurée par la Gallup Organisation en 2009 et par Ipsos MORI en 2011.

2.1. Besoins et sources de financement

L'enquête Eurostat sur l'accès au financement a été réalisée en 2010 dans 20 pays européens : Allemagne, Belgique, Bulgarie, Chypre[2], Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Slovaquie et Suède. Elle a pu être réalisée grâce à une disposition d'application prévoyant l'utilisation du module flexible du règlement du Parlement européen et du Conseil relatif aux *Statistiques structurelles sur les entreprises*[3].

Le but de l'enquête était d'étudier les difficultés d'obtention de financements et la manière dont elles peuvent évoluer au fil du temps. Elle visait également à évaluer les besoins futurs par type et source de financement.

Un groupe de travail composé à la fois d'utilisateurs et de fournisseurs de statistiques sur le financement des entreprises s'est réuni régulièrement entre 2009 et 2010 pour réfléchir à la formule et au contenu de l'enquête : le projet de règlement CE sur lequel s'appuyait l'enquête, le questionnaire harmonisé (devant être traduit dans les langues nationales des pays participants), les méthodes d'extrapolation des résultats de l'échantillon pour qu'ils reflètent les populations nationales de référence, le mode de traitement des items sans réponse, l'échantillonnage, la taille des échantillons nationaux et la méthodologie générale à utiliser[4].

L'un des facteurs à prendre en compte pour la réalisation de l'enquête coordonnée était le souci de limiter la charge de travail imposée aux répondants et les frais supportés par les États membres de l'Union européenne. Le questionnaire d'enquête comportait 14 questions, soit moins que le maximum de 20 questions autorisées pour le module flexible dans le cadre de la collecte de statistiques structurelles sur les entreprises par Eurostat. Des informations issues de sources administratives ont été utilisées le plus souvent possible. De plus, l'enquête ne comportant aucune question quantitative, il n'était pas nécessaire de rechercher des informations dans les comptes des sociétés. Le questionnaire portait sur l'accès des PME aux principaux types de financement ; il étudiait également les besoins de financement prévisionnels pour la période 2010-2013 par rapport à ceux enregistrés en 2010 et 2007. L'annexe A présente le questionnaire d'enquête.

Les échantillons nationaux

L'enquête portait uniquement sur les entreprises respectant les critères suivants :

- être classées dans les sections B à N de la NACE Rév. 2 à l'exception de la section K (secteur des services financiers) ;
- être indépendantes, c'est-à-dire ne pas avoir le statut de filiale d'une autre entreprise ;
- exister au moins depuis 2005 ;
- employer entre 10 et 249 personnes en 2005 ;
- être en activité en 2008 ;
- employer au moins 10 personnes en 2010.

Le secteur des services financiers a été exclu de l'enquête dans la mesure où les modes d'obtention de financements par les entreprises de ce secteur sont assez spécifiques. En outre, les entreprises de moins de 10 salariés ont été écartées pour limiter les charges administratives.

Plusieurs ventilations ont été définies, en particulier pour permettre l'analyse des besoins financiers par secteur économique et en fonction de la croissance des entreprises. Dans le contexte des efforts déployés par l'UE pour stimuler l'emploi et la croissance à la

suite de la crise financière mondiale, il a été jugé intéressant de produire des données pour évaluer les conditions d'accès aux financements d'entreprises ayant enregistré des niveaux de croissance différents ces dernières années.

Cinq groupes d'activité distincts

- Industrie, NACE Rév. 2 sections B à E ;
- Construction, NACE Rév. 2 section F ;
- Services, NACE Rév. 2 sections G à N à l'exception de J, K et M ;
- Information et communication, NACE Rév. 2 section J ;
- Activités spécialisées, scientifiques et techniques, NACE Rév. 2 section M.

Trois ensembles de caractéristiques de croissance

- gazelles ;
- autres entreprises à forte croissance ;
- autres entreprises. Toutes les autres entreprises entrant dans le champ de l'enquête.

Les définitions des entreprises à forte croissance et des gazelles adoptées s'inspirent étroitement de l'*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (Eurostat/OCDE, 2007). En effet, dans l'enquête toutes les entreprises présentant une augmentation annuelle moyenne du nombre de salariés de plus de 20 % par an sur la période 2005-2008 ont été considérées comme des entreprises à forte croissance. Parmi celles-ci, une distinction est opérée entre les jeunes, appelées gazelles, nées en 2003 ou 2004, et les autres.

Bien entendu, les entreprises à forte croissance constituent une minorité dans l'échantillon sur lequel porte l'enquête. Dans la population cible de l'étude dans les 20 pays, seuls 6 % de toutes les entreprises sont des entreprises à forte croissance, et 1 % seulement sont des gazelles. Même en dépassant l'échantillon minimum requis de 25 000 entreprises sélectionnées dans les 20 États membres, la ventilation posait des problèmes de confidentialité, en particulier dans les petits pays. Par exemple, le Luxembourg ne comptait aucune gazelle pendant la période de référence, et seules deux autres entreprises à forte croissance ont été identifiées dans la population cible. Il a par conséquent été décidé de ne pas les prendre en compte. Malte ne comptant pas de gazelles non plus, les entreprises ont été réparties en seulement deux groupes : les « entreprises à forte croissance » et les autres entreprises. La représentativité de ces deux types d'entreprises dépend du taux de réponse de chaque pays.

La méthodologie statistique

Les ventilations par groupe d'activité et caractéristiques des entreprises ont donné lieu à 15 strates différentes par pays. Un échantillonnage aléatoire simple sans remise a été appliqué à chaque strate. Conformément à la pratique habituelle, l'échantillon net nécessaire pour chaque pays est en rapport avec la taille de son économie. Le nombre d'entreprises étudiées était supérieur à l'échantillon net prévu, dans la mesure où aucun institut statistique ne peut garantir *a priori* le nombre de réponses réellement reçues. Il a donc fallu à chaque État membre estimer le taux de non-réponse d'après les enquêtes antérieures réalisées pour obtenir le nombre de questionnaires à adresser.

Des procédures spécifiques ont été adoptées pour traiter l'item « non-réponse » dans les questionnaires, c'est-à-dire l'absence de réponse à une question alors que l'entreprise remplie les conditions nécessaires pour y répondre. En effet, un nombre élevé de « non-réponses » peut réduire la qualité des résultats d'une enquête. Dans certains cas, les

Tableau 2.2. **Taux de réponse et taille de l'échantillon**

États membres	Taille de l'échantillon net	Taille de l'ensemble de données nécessaire	
		60 % de réponses	80 % de réponses
Allemagne, Espagne, France, Italie, Royaume-Uni	1 800	3 000	2 250
Belgique, Bulgarie, Grèce, Irlande, Pays-Bas, Pologne, République slovaque, Suède	900	1 500	1 150
Danemark, Finlande	500	850	650
Lettonie, Lituanie	300	500	400
Chypre, Luxembourg, Malte	233	400	300

réponses manquantes ont été déduites avec exactitude d'autres réponses ; dans d'autres cas, il a été nécessaire de contacter à nouveau les répondants. Les questionnaires contenant de nombreux items sans réponse ont généralement été écartés.

De plus, pour éviter des problèmes de confidentialité, Eurostat a publié des résultats sous forme de pourcentages uniquement, afin qu'aucun répondant ne puisse être identifié. Cependant, pour pouvoir combiner avec plus de simplicité et de souplesse les chiffres de différents pays, il a fallu recourir à des totaux « extrapolés » pour l'ensemble de la population d'entreprises de chaque pays. Trois techniques de projection des résultats de l'enquête en totaux nationaux ont été proposées, laissant aux pays le choix de la ou des technique(s) qu'ils jugeaient la ou les plus adaptées. L'annexe B donne des informations sur les trois techniques.

Eurostat a rassemblé les données extrapolées collectées par l'ensemble des États membres, procédé aux contrôles de qualité habituels et calculé des pourcentages. Les données publiées figurent dans sa base de données des *Statistiques structurelles sur les entreprises*[5].

Résultats

Trois catégories de financements ont été examinées dans l'enquête : le financement par l'emprunt, le financement sur fonds propres et d'autres sources de financement, cette dernière catégorie englobant plusieurs types et sources de financement, de l'affacturage au crédit-bail en passant par des financements mezzanine ou hybrides.

Financement par l'emprunt	Cette catégorie inclut des emprunts contractés auprès : du ou des propriétaire(s)/directeur(s) ; d'autres employés de l'entreprise ; de la famille, d'amis et d'autres individus extérieurs à l'entreprise ; de banques et d'autres sources de prêt (comme des organismes de financement et des filiales de banques).
Financement sur fonds propres	Cette catégorie inclut le financement sur fonds propres par le biais : des actionnaires existants ; des directeurs non encore actionnaires ; d'autres employés de l'entreprise ; des fonds de capital-risque ; des investisseurs-tuteurs ; de la famille, des amis et d'autres individus n'entrant pas dans les catégories ci-dessus ; d'un premier appel public à l'épargne ou d'une autre forme d'émission d'actions sur le marché boursier ; des banques ; d'autres établissements financiers (comme des organismes de financement et des filiales de banque) ; d'autres entreprises ; et des participations financières publiques aux entreprises.
Autres sources de financement	Cette catégorie inclut : le crédit-bail ; l'affacturage ; le découvert bancaire ou la ligne de crédit ; les prêts bonifiés ; les subventions publiques ; les organismes publics étrangers ou les organisations internationales ; les crédits commerciaux (des fournisseurs) ; les paiements anticipés (des clients) ; les dispositifs de financement du commerce international ou des exportations ; le financement mezzanine ou hybride ; d'autres types ou sources de financement.

L'un des principaux objectifs de l'enquête d'Eurostat était d'appréhender les sources auxquelles les PME adressent en majorité leurs demandes de financement. À cette fin, l'enquête a collecté des informations détaillées sur un vaste ensemble de sources de financement au sein des trois grandes catégories. La ventilation détaillée est une caractéristique distinctive de l'enquête Eurostat par rapport à d'autres enquêtes auprès des entreprises sur le financement. Les résultats mettent en évidence l'importance de tout un

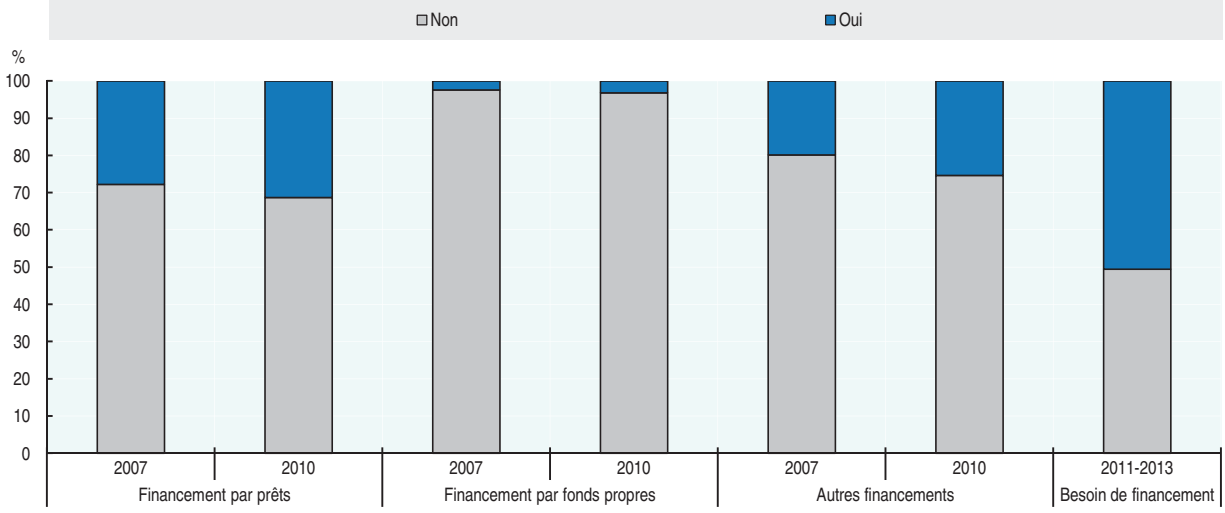
ensemble de sources de financement possibles en dehors du financement par l'emprunt ou sur fonds propres, comme le crédit-bail et les découverts bancaires et les lignes de crédit mais aussi les crédits commerciaux consentis par les fournisseurs et l'affacturage.

Dans l'ensemble, l'enquête a permis d'obtenir des informations très intéressantes sur les modes et conditions d'accès au financement des petites et moyennes entreprises en Europe, apportant aux décideurs des éléments d'appréciation valables sur la situation de pays aux systèmes financiers différents. Les données de l'enquête viennent alimenter des analyses portant sur différents sujets importants, dont l'impact de la crise mondiale sur le financement des PME.

Il est intéressant de noter que plus de la moitié des entreprises ayant participé à l'enquête n'ont sollicité aucun type de financement externe au cours des deux années d'observation (c'est-à-dire 2007 et 2010) ; le pourcentage d'entreprises qui l'ont fait a néanmoins augmenté entre 2007 et 2010, toutes sources confondues, à savoir les prêts, les fonds propres et autres sources (graphique 2.1). De plus, les résultats prévoient une hausse significative des besoins de financement pour 2011 et 2013 : plus de 50 % des entreprises ont indiqué qu'elles anticipaient des besoins de financement pour maintenir leur activité. Le type de financement le plus sollicité par les entreprises étudiées est le prêt.

Graphique 2.1. **Entreprises en recherche de financements par type, UE20**

Pourcentage



Note : L'UE20 englobe le groupe de 20 pays qui ont participé à l'enquête.

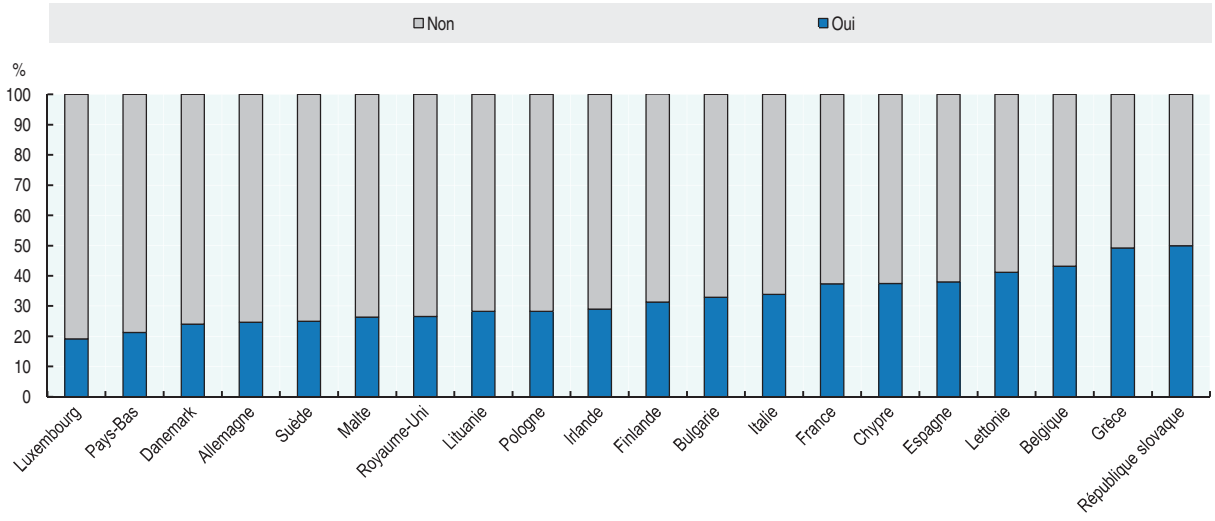
Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670503

Les données recueillies au niveau national montrent que les pourcentages d'entreprises qui sollicitent un financement externe sont très variables d'un pays européen à l'autre. En 2010, près de 20 % des entreprises au Luxembourg, aux Pays-Bas et au Danemark ont fait des demandes de prêt, contre 50 % en Grèce et en République slovaque (graphique 2.2). On constate également des pourcentages variables pour la catégorie « autres sources de financement » : en 2010, seuls 10 % des entreprises suédoises ont eu recours à des financements autres que des prêts ou des fonds propres, contre près de 40 % des entreprises étudiées en Lettonie (graphique 2.3). En ce qui concerne le financement sur fonds propres, les différences sont beaucoup moins marquées. Dans tous les pays, des pourcentages minimes de petites et moyennes entreprises ont eu recours au financement sur fonds propres, à l'exception de quelques-unes en Grèce et au Luxembourg (graphique 2.4).

Graphique 2.2. **Entreprises en recherche de prêt, 2010**

Pourcentage

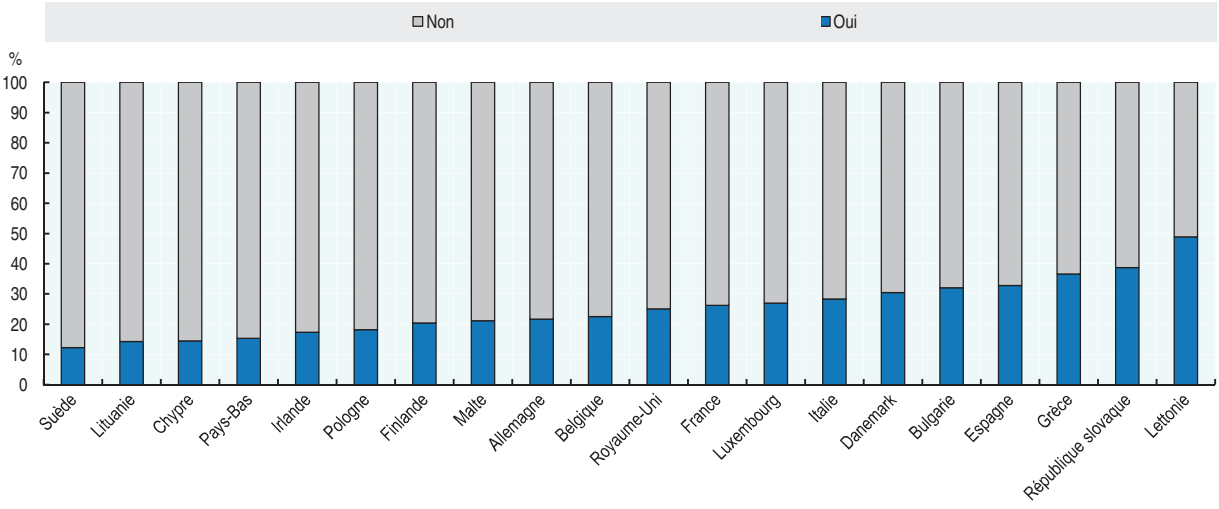


Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670522

Graphique 2.3. **Entreprises en quête d'un autre financement, 2010**

Pourcentage



Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

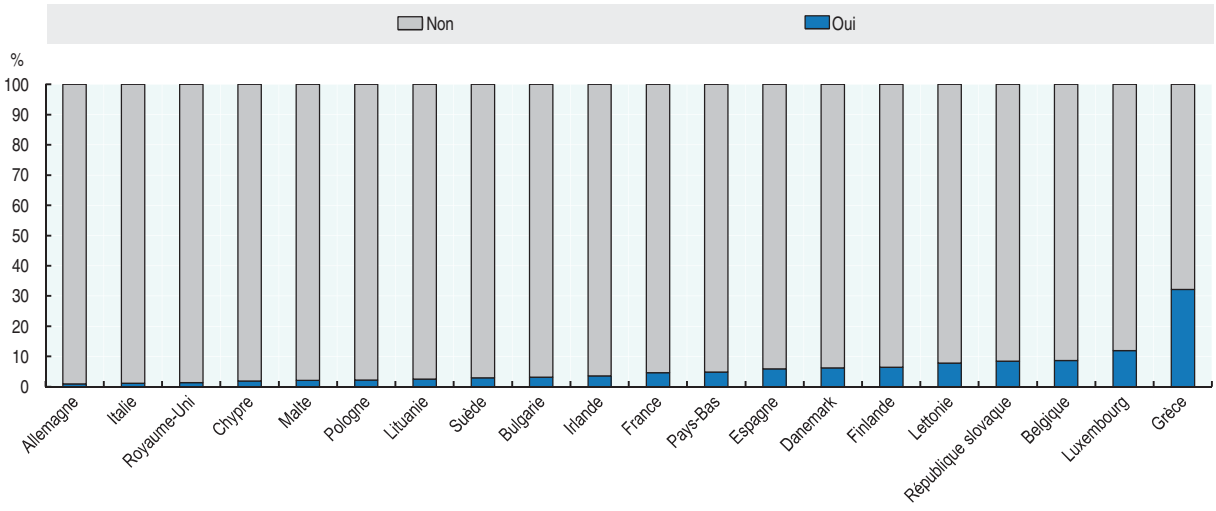
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670541

Une étude détaillée du nombre de demandes de prêt montre que les banques sont de loin la source la plus significative, suivies du ou des propriétaire(s)/directeur(s) de l'entreprise (graphique 2.5). Les demandes de financement sur fonds propres sont adressées principalement aux actionnaires existants et aux banques. En 2010, seules trois entreprises sur cent dans l'UE20 ont sollicité un financement sur fonds propres et les demandes adressées aux banques ont chuté de sept points de pourcentage par rapport à 2007. Parmi les « autres sources », le crédit-bail ainsi que les découverts bancaires et les lignes de crédit sont les types de financement les plus fréquemment sollicités ; cependant,

entre 2007 et 2010 le nombre de PME qui ont fait une demande de crédit-bail a diminué tandis que les demandes de découvert bancaire ou de lignes de crédit ont légèrement augmenté.

Graphique 2.4. **Entreprises en quête de financement sur fonds propres, 2010**

Pourcentage

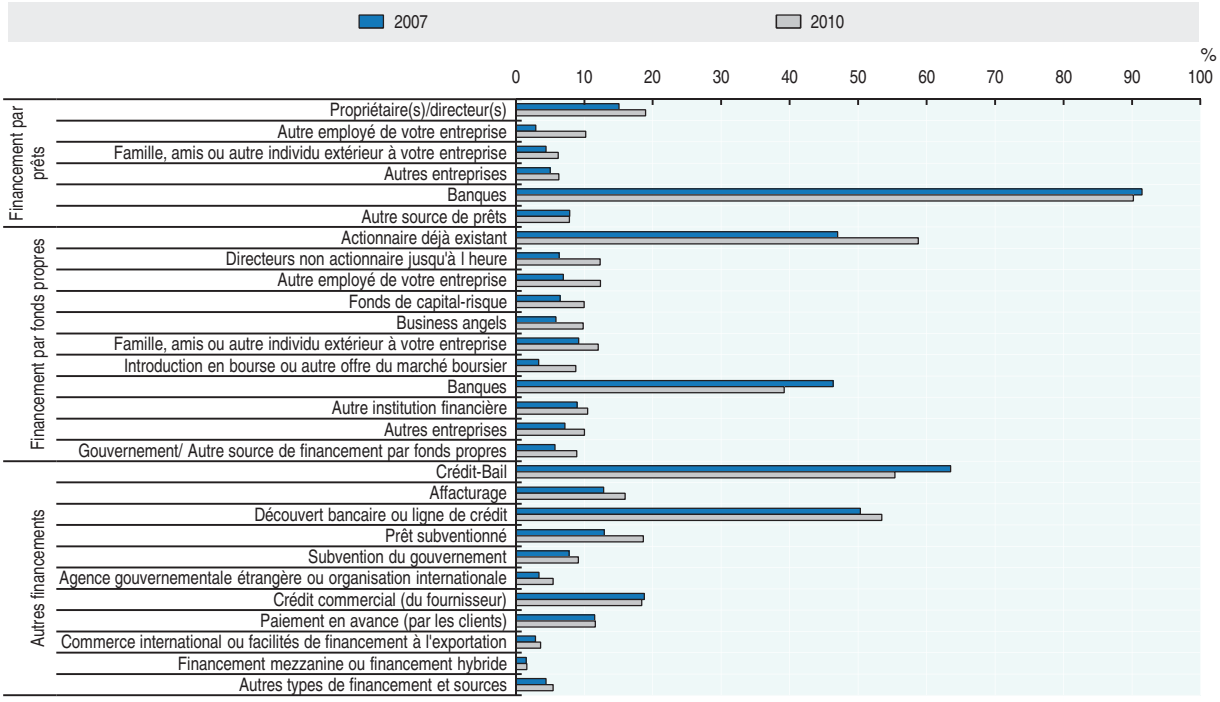


Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670560

Graphique 2.5. **Demande par source, entreprises en recherche de financement, UE20**

Pourcentage



Note : L'UE20 englobe le groupe de 20 pays qui ont participé à l'enquête.

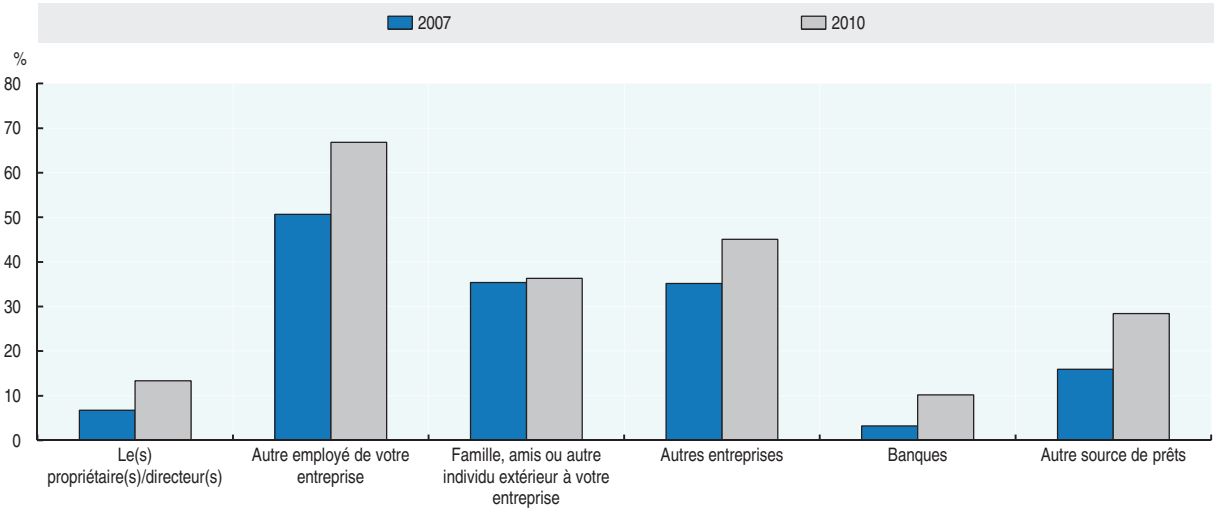
Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670579

L'enquête apporte également des informations détaillées sur les résultats des demandes par sources de financement avant et pendant la crise financière. Au niveau de l'UE, la part des entreprises dont la demande de prêt a été rejetée s'est considérablement accrue entre 2007 et 2010, toutes sources confondues (graphique 2.6). Le taux de demandes infructueuses aux banques a augmenté de sept points de pourcentage par rapport à 2007.

Graphique 2.6. **Taux de demandes de prêt rejetées par source, UE20**

Pourcentage



Note : L'UE20 englobe le groupe de 20 pays qui ont participé à l'enquête.

Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670598

Le taux de succès des demandes de financement sur fonds propres a également diminué entre 2007 et 2010, quelle que soit la source, à l'exception des « investisseurs-tuteurs », des « premiers appels publics à l'épargne ou autres formes d'émission d'actions sur le marché boursier » et des « autres organismes de financement » pour lesquels aucun changement substantiel n'a été enregistré (graphique 2.7). De plus, le nombre de demandes ayant abouti partiellement, l'entreprise recevant des fonds mais pas le montant total demandé, ou les conditions de financement n'étant pas celles souhaitées à l'origine par l'entreprise, a augmenté.

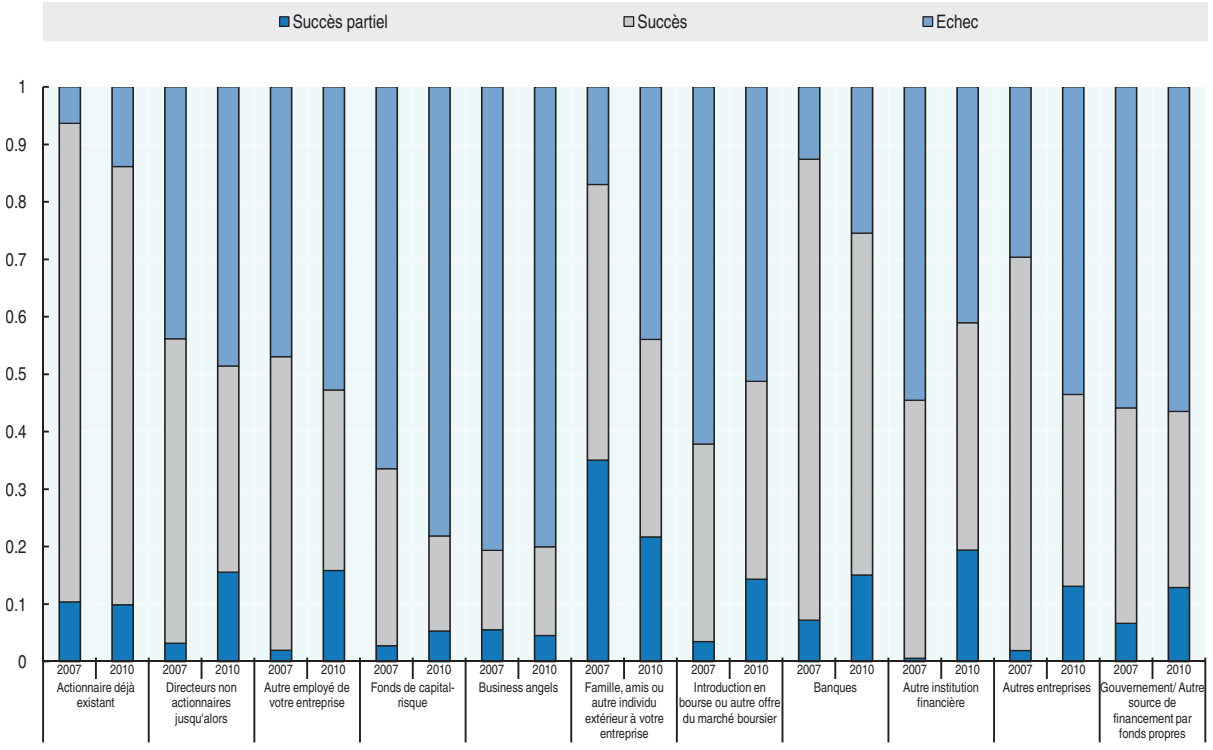
Enfin, entre 2007 et 2010 le taux de demandes non satisfaites a augmenté également dans la catégorie « autres sources de financement » pour la plupart des types de financement, à l'exception des demandes adressées aux gouvernements nationaux et étrangers ou aux organisations internationales (graphique 2.8).

Non seulement l'enquête permet d'identifier les sources auprès desquelles les entreprises souhaitent obtenir un financement et fournit des résultats détaillés sur le taux de succès des demandes, les raisons du choix d'une source donnée et les raisons de l'impossibilité d'obtenir des financements, mais elle produit également des statistiques sur les besoins financiers de catégories spécifiques d'entreprises, à savoir les entreprises à forte croissance, par rapport aux autres entreprises. Les principales conclusions statistiques sont les suivantes :

- une augmentation significative des besoins de financement en 2011-13 ;
- entre 2007 et 2013 les prêts resteront le type de financement privilégié ;
- les taux de succès des demandes de financement ont fortement diminué avec la crise ;

Graphique 2.7. **Taux de succès des demandes de capitaux propres par source, UE20**

Pourcentage



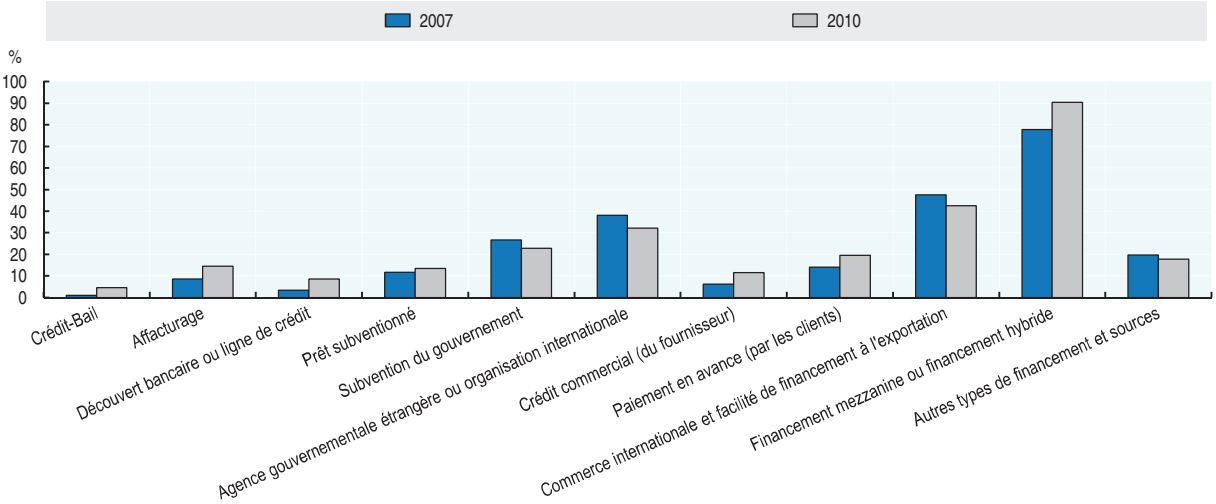
Note : L'UE20 englobe le groupe de 20 pays qui ont participé à l'enquête.

Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670617

Graphique 2.8. **Taux de demandes d'autres financements infructueuses par source, UE20**

Pourcentage



Note : L'UE20 englobe le groupe de 20 pays qui ont participé à l'enquête.

Source : Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670636

- les entreprises reportent que, d'après les banques, le rejet ou le rejet partiel d'une demande de prêt est lié au fait que les entreprises n'ont pas suffisamment de capitaux propres ; par contre, d'après les entreprises, les prêts n'ont pas été obtenus parce que les taux d'intérêt sont trop élevés ;

- la principale raison invoquée par les entreprises pour expliquer le choix d'une banque particulière pour un prêt est qu'elles en sont déjà clientes ;
- de nombreuses entreprises estiment que la situation financière de leur activité n'a pas changé pendant la crise financière, à savoir entre 2007 et 2010 ;
- s'agissant de la période 2011-2013, les perspectives économiques générales sont perçues comme le facteur le plus susceptible de limiter la croissance des entreprises, et non les contraintes financières.

En résumé, l'enquête d'Eurostat sur l'accès au financement présente deux atouts méthodologiques principaux : une bonne comparabilité entre les pays, en raison de la méthodologie harmonisée et du questionnaire commun ; et l'utilisation des registres d'entreprises comme base d'échantillonnage, ce qui a permis, par exemple, de classer les entreprises en fonction de leurs résultats en termes de croissance et de compléter les informations collectées par le biais du questionnaire avec des données issues d'autres sources administratives. L'un des inconvénients de l'étude est son absence de continuité, dans la mesure où il s'agit d'un exercice unique. Aussi, l'enquête ne couvre pas des informations quantitatives. La collecte de données quantitatives provenant de la demande de financement, combinée avec de l'information qualitative provenant des fournisseurs de financements, permettrait d'établir un cadre plus complet de l'accès au financement.

2.2. Vers des indicateurs harmonisés au niveau international

Grâce aux enquêtes réalisées auprès des entreprises, les pays étudient différentes dimensions des besoins de financement des PME (comme la structure financière des entreprises, le recours au financement, les obstacles à l'accès) en fonction des questions d'orientation qu'ils doivent traiter au niveau national. L'hétérogénéité des sujets examinés par les enquêtes, mais aussi les différentes formulations des questions portant sur un même thème, limitent considérablement les possibilités de comparaison des résultats d'un pays à l'autre, lorsqu'elle n'est pas tout simplement impossible.

Cependant, l'optique nationale d'une enquête n'est pas incompatible avec la volonté d'assurer la comparabilité des résultats entre pays. Cette exigence pourrait être facilement satisfaite en incluant des questions communes dans les questionnaires d'enquête mis au point au niveau national. Les futures enquêtes devraient prendre en compte systématiquement l'objectif de comparabilité internationale en intégrant des questions harmonisées sur l'accès aux financements pour les petites et moyennes entreprises, qui couvriraient les thèmes généraux suivants :

i) accès à différents types de financements, c'est-à-dire dans quelle mesure les entreprises ont recours à différentes catégories de financement externe et vers quelles sources elles se tournent. Les mêmes grandes catégories de financement devraient être adoptées pour les enquêtes nationales ;

ii) mesures des obstacles à la satisfaction des besoins des entreprises, c'est-à-dire si les entreprises ont obtenu ou non les fonds demandés ;

iii) principaux obstacles à l'accès au financement, en axant l'étude sur les coûts, les nantissements et les garanties.

L'harmonisation des questions clés dans les enquêtes nationales auprès des entreprises sur l'accès au financement ne ferait pas augmenter leur coût et/ou la charge de travail pour les répondants ; en favorisant la comparabilité internationale, elle améliorerait au contraire sensiblement l'utilité de l'enquête pour la conception et l'analyse de l'action publique.

L'OCDE a été un pionnier des efforts internationaux pour développer des données et des informations statistiques sur l'entrepreneuriat et l'accès des entrepreneurs au financement, par le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-EUROSTAT et le *Tableau de bord de l'OCDE* sur le financement des PME et des entrepreneurs. L'OCDE continuera à travailler dans ces domaines, en coopération avec d'autres organisations internationales, et à faciliter le dialogue entre pays pour améliorer la comparabilité de données. Ceci, cependant, demande un engagement des autorités nationales vers l'harmonisation au niveau international et aussi national en fait, les différences dans les définitions et dans la conception des enquête existent tant à travers que dans des pays. L'expérience de l'Union européenne montre que les institutions supranationales peuvent jouer un rôle en facilitant l'échange des meilleures pratiques et le développement de normes pour la collecte de données. Les institutions financières et les instituts nationaux des statistiques ont aussi un important rôle à jouer, promouvant à la fois l'harmonisation des définitions adoptées dans les enquêtes sur la demande de financement, et leur correspondance avec les définitions et les mesures adoptées pour collecter les données auprès des fournisseurs de financements.

Notes

1. Voir : *http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Access_to_finance_statistics*.
2. Note de bas de page par la Turquie.
   Les informations figurant dans ce document qui font référence à « Chypre » concernent la partie méridionale de l'Ile. Il n'y a pas d'autorité unique représentant à la fois les Chypriotes turcs et grecs sur l'Ile. La Turquie reconnaît la République Turque de Chypre Nord (RTCN). Jusqu'à ce qu'une solution durable et équitable soit trouvée dans le cadre des Nations Unies, la Turquie maintiendra sa position sur la « question chypriote ».
   2. Note en bas de page de tous les États de l'Union européenne membres de l'OCDE et de la Commission européenne.
   La République de Chypre est reconnue par tous les membres des Nations Unies sauf la Turquie. Les informations figurant dans ce document concernent la zone sous le contrôle effectif du gouvernement de la République de Chypre.
3. Règlement CE *http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:033:0006:0007:FR:PDF*; *http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:097:0013:0059:FR:PDF*.
4. La composition du groupe de travail était la suivante : EUROSTAT (présidence), ONG issues des 20 pays participants, OCDE, BCE, FEI, DG ENTR, DG ECFIN et DG REGIO.
5. La base de données est consultable à l'adresse suivante : *http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database*.

Références

Banque mondiale (2011), The World Bank Enterprise Survey, Manufacturing Module 2011, questionnaire.

BRI – Department for Business Innovation and Skills of the United Kingdom (2010), Résultats de la Finance Survey of SMEs de 2009, février.

Commission européenne (2007), Evaluation of data and sources underlying the analysis of market gaps in access to finance for SMEs in the EU, rapport rédigé par GHK/Technopolis pour la DG Entreprises et industrie, juillet.

Commission européenne et Banque centrale européenne (2001), Survey on the access to finance for SMEs, avril à septembre 2011, questionnaire d'enquête.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE.

Fraser, S. (2009), Small Firms in the Credit Crisis: Evidence from the UK Survey of SME Finances, Université de Warwick.

Industrie Canada (2011), *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise*, vol.13, n° 3, novembre.

Industrie Canada (2010), *Enquête sur les conditions de crédit*.

Kerr, W.R. et R. Nanda (2009), Financing Constraints and Entrepreneurship, document de travail 10-013, Harvard Business School.

OCDE (2012), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE

Statistique Canada (2007), *Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises*.

US Small Business Administration (2009), Small Business in Focus: Finance. A Compendium of Research by the Small Business Administration's Office of Advocacy, juillet.

PARTIE II

« Indicateurs de l'entrepreneuriat »





3. INDICATEURS STRUCTURELS SUR LA POPULATION DES ENTREPRISES

Les entreprises par classe de taille

L'emploi par classe de taille

La valeur ajoutée par classe de taille

Les exportations par classe de taille

Les entreprises par classe de taille

La ventilation des entreprises par taille fournit des informations essentielles sur la structure du secteur des entreprises. Elle renseigne sur la répartition des entreprises par secteur d'activité et par âge, et sur la taille du marché intérieur. Elle est particulièrement utile, tout comme d'autres statistiques sur les entreprises par classe de taille, aux responsables gouvernementaux qui souhaitent mieux cerner le rôle des entreprises de différentes tailles dans l'économie.

Définition

Une entreprise est une entité juridique habilitée à mener des activités pour son compte propre, notamment à signer des contrats, à posséder des biens, à contracter des dettes et à établir des comptes bancaires. Elle peut être constituée d'une ou plusieurs unités locales ou établissements qui correspondent à des unités productrices sises en un lieu géographiquement distinct et dans lesquelles une ou plusieurs personnes travaillent pour le compte de l'entreprise dont elles sont salariées.

La classification par taille est établie sur la base du nombre total de personnes occupées, à savoir les personnes qui ont travaillé dans ou pour l'unité considérée durant la période de référence.

Les graphiques 3.1 et 3.2 présentent le nombre d'entreprises qui composent chaque classe de taille, en pourcentage du nombre total d'entreprises.

Comparabilité

L'unité statistique sur laquelle reposent les informations présentées est l'entreprise pour tous les pays sauf le Japon, la Corée et le Mexique, qui utilisent l'établissement. Dans la mesure où la plupart des entreprises sont constituées d'un seul établissement, cela ne devrait pas poser de problèmes significatifs de comparabilité.

Les données pour le Japon et la Corée n'incluent pas les établissements de moins de quatre et cinq personnes occupées respectivement. Pour les États-Unis, l'emploi dans les entreprises se réfère au nombre de salariés et non au nombre de personnes occupées.

Étant donnée les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille utilisée, à savoir 1-9, 10-19, 20-49, 50-249 et 250+, offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes : la classe « 20-49 » se réfère en réalité à « 20-99 » pour les États-Unis ; la classe « 50-249 » à « 50-199 » pour l'Australie, « 100-499 » pour les États-Unis ; et la classe « 250+ » à « 200+ » pour l'Australie, et « 500+ » pour les États-Unis.

Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière ; pour le Japon, elles couvrent uniquement le secteur manufacturier. Cela peut se traduire par une proportion plus faible de micro-entreprises pour ce pays, puisque la taille moyenne des entreprises est généralement inférieure dans le secteur des services.

L'année de référence des données est 2008, sauf pour la France, la Grèce et le Japon (2007), l'Australie et la Corée (2006), l'Islande (2005) et le Mexique (2003).

Dans le graphique 3.1, la forte proportion d'entreprises comptant 1 à 9 personnes occupées ne permet pas de comparer visuellement les parts des différentes classes de taille au-delà de 10 personnes occupées. C'est pourquoi un second graphique consacré aux entreprises de plus de 10 personnes occupées est proposé.

À retenir

Quel que soit le pays, la population des entreprises se compose de manière prédominante de micro-entreprises, c'est-à-dire d'entreprises de moins de dix salariés. Dans la moitié des pays de l'OCDE, les micro-entreprises représentent plus de 90 % du nombre total des entreprises.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

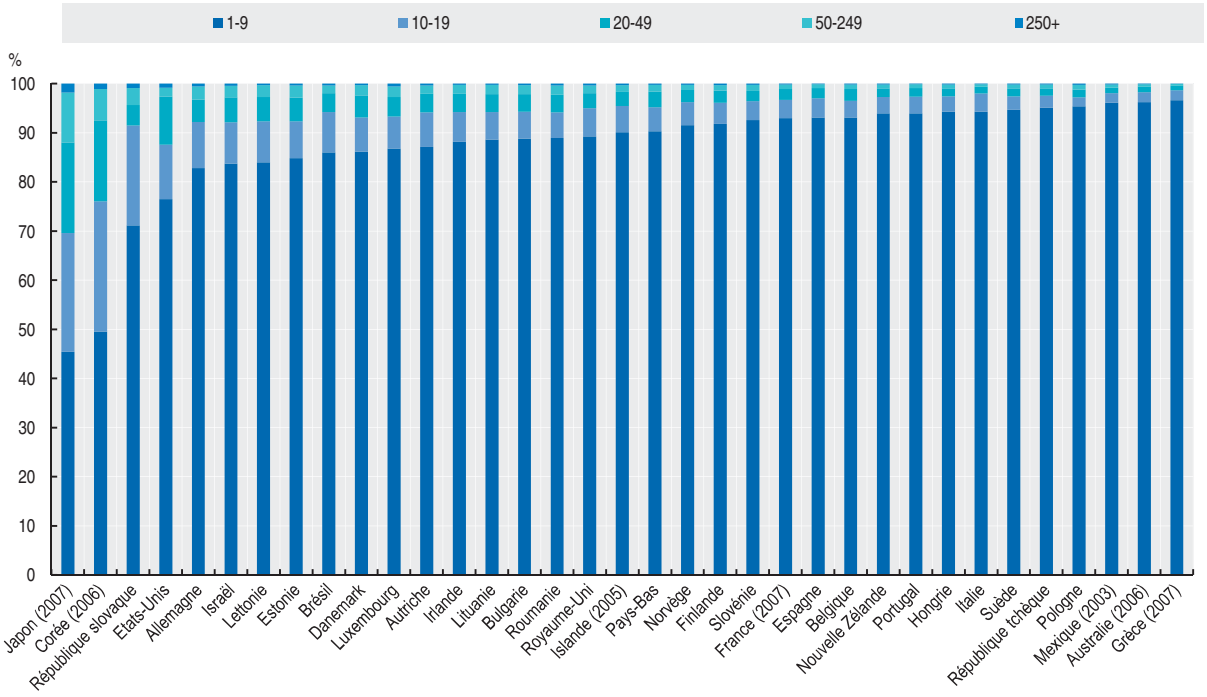
OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Ahmad, N. (2007), *The OECD's Business Statistics database and Publication*, document présenté à la réunion d'experts sur les statistiques structurelles des entreprises, Paris, 10 et 11 mai 2007, *www.oecd.org/dataoecd/59/34/38516035.pdf*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*

Graphique 3.1 **Ventilation des entreprises par classe de taille, 2008 ou dernière année disponible**

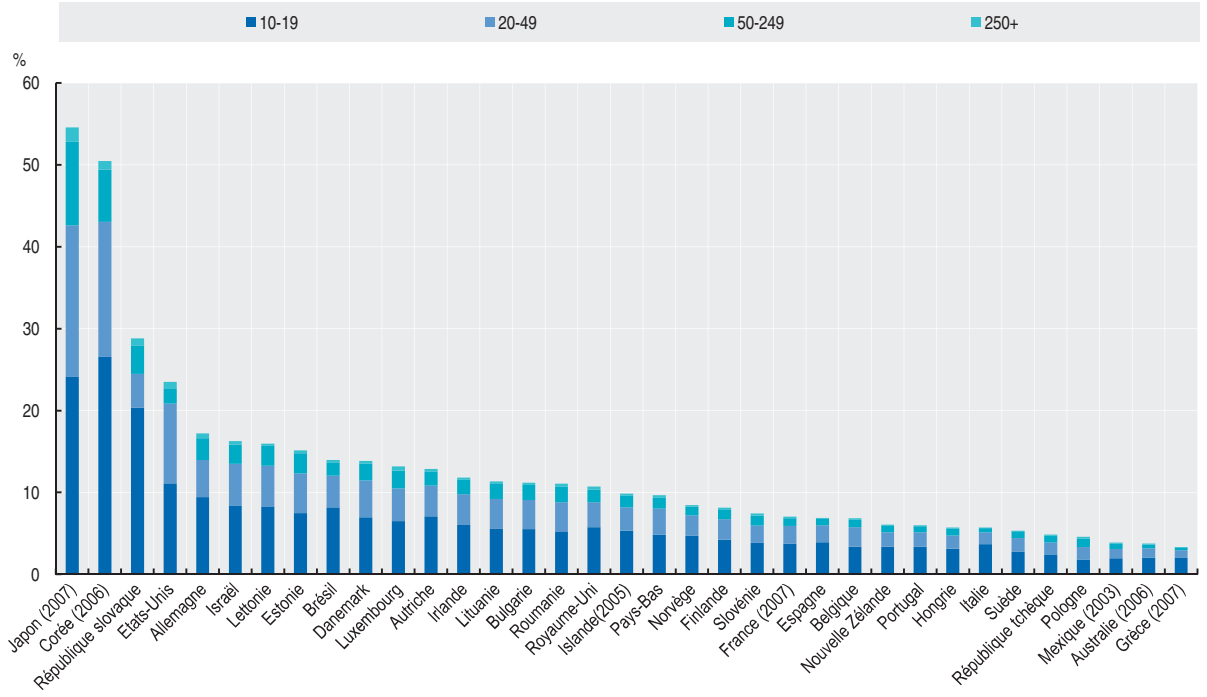
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670655

Graphique 3.2 **Ventilation des entreprises de 10 personnes employées ou plus, 2008 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670674

L'emploi par classe de taille

La ventilation de l'emploi par classe de taille indique la manière dont l'emploi total est réparti entre entreprises de différentes tailles. Elle fournit des informations très utiles sur leur capacité d'absorption de l'emploi.

Définition

Le nombre de personnes occupées est défini comme le nombre total de personnes ayant travaillé dans ou pour l'unité considérée durant l'année de référence.

Sont exclus les directeurs d'entreprises constituées en société commerciale et les membres des conseils d'administration qui ne sont rémunérés que par des jetons de présence, la main-d'œuvre mise à la disposition d'autres unités et facturée à celles-ci, les personnes effectuant des travaux de réparation et d'entretien dans l'unité pour le compte d'autres unités, ainsi que les travailleurs à domicile. Sont également exclues les personnes en congé de durée indéterminée, accomplissant leur service militaire ou ne touchant pas de l'entreprise d'autre rémunération qu'une pension.

Sauf indication contraire, les données sont exprimées en pourcentage du nombre total de personnes occupées dans le secteur. L'emploi total par pays est indiqué au tableau 3.1.

Comparabilité

Les données concernant tous les pays se rapportent au nombre de personnes occupées, à l'exception du Brésil et de la Nouvelle-Zélande, pour lesquels elles se réfèrent au nombre de salariés.

L'unité statistique sur laquelle reposent les informations présentées est l'entreprise pour tous les pays sauf le Japon, la Corée et le Mexique, qui utilisent l'établissement.

Les données du Japon et la Corée n'incluent pas les établissements de moins de quatre et cinq personnes occupées respectivement.

Étant donné les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille utilisée, à savoir 1-9, 10-19, 20-49, 50-249 et 250+, offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes : la classe « 1-9 » se réfère en réalité à « 1-19 » pour l'Australie, la classe « 20-49 » à « 20-99 » pour les États-Unis ; la classe « 50-249 » se réfère à « 20-199 » pour l'Australie, et « 100-499 » pour les États-Unis ; et la classe « 250+ » à « 200+ » pour l'Australie et « 500+ » pour les États-Unis.

Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière ; pour l'Israël, le Japon et la Corée, l'Irlande, elles couvrent uniquement le secteur manufacturier. Cela peut se traduire par une proportion plus faible d'emploi dans les micro-entreprises pour ces pays, puisque la taille moyenne des entreprises est généralement inférieure dans le secteur des services. L'année de référence des données est 2008, à l'exception de la Grèce, Israël et le Japon (2007), de la Corée (2006), et du Mexique (2003).

À retenir

La répartition de l'emploi parmi les entreprises de différentes tailles présente des écarts considérables d'un pays à l'autre. En Grèce, en Italie et au Mexique, plus de 40 % de l'emploi se situe dans des entreprises de moins de dix personnes occupées, tandis que la même catégorie d'entreprises représente moins de 20 % de l'emploi total en Allemagne, au Danemark, en Israël, en République slovaque et en Angleterre.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

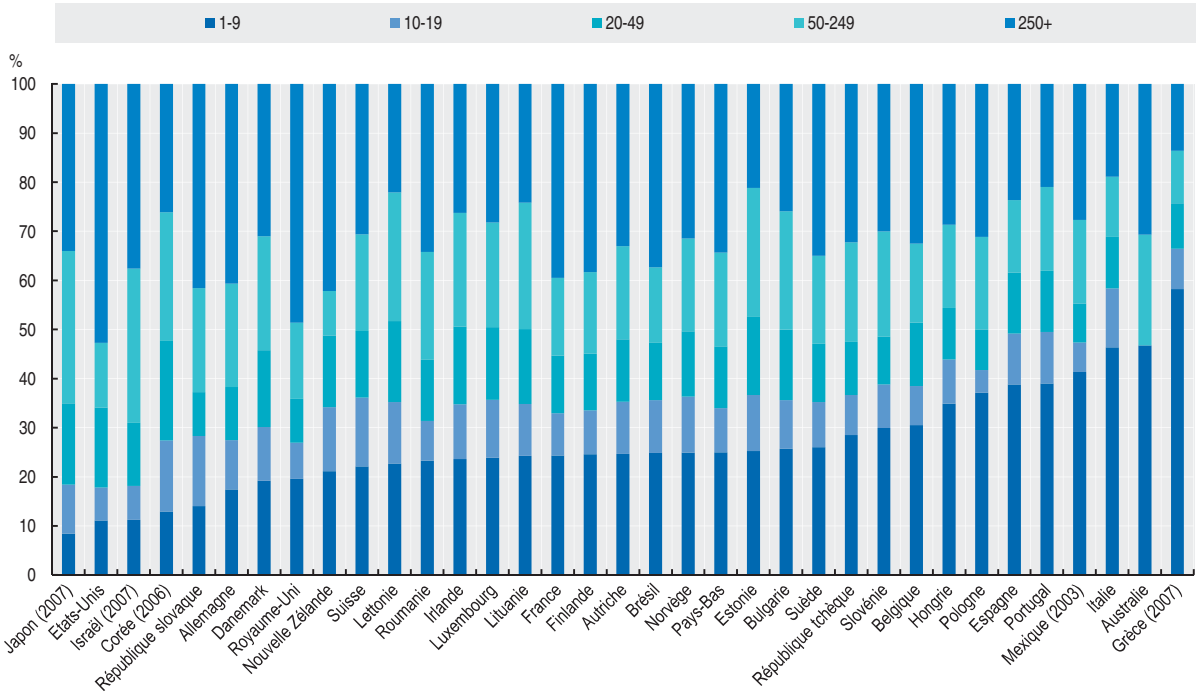
OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Ahmad, N. (2007), *The OECD's Business Statistics database and Publication*, document présenté à la réunion d'experts sur les statistiques structurelles des entreprises, Paris, 10 et 11 mai 2007, *www.oecd.org/dataoecd/59/34/38516035.pdf*.

Informations sur les données pour Israël: *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 3.3 **Ventilation des emplois par classe de taille, 2008 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670693

Tableau 3.1 **Nombre de personnes employées, 2008 ou dernière année disponible**

Pays	Emploi	Pays	Emploi	Pays	Emploi	Pays	Emploi
Japon (secteur manufacturier, 2007)	8 621 393	Suisse	985 243	Brésil (nombre d'employés)	24 337 688	Hongrie	2 635 679
États-Unis (nombre d'employées)	71 505 608	Lettonie	677 819	Norvège	1 482 961	Pologne	8 667 915
Israël (secteur manufacturier, 2007)	360 744	Roumanie	4 413 763	Pays-Bas	5 554 122	Espagne	13 460 293
Corée (secteur manufacturier, 2006)	2 910 935	Irlande	1 207 850	Estonie	432 927	Portugal	3 297 018
République slovaque	1 088 125	Luxembourg	171 942	Bulgarie	2 055 506	Mexique (2003)	13 110 232
Allemagne	18 252 505	Lituanie	989 202	Suède	2 960 552	Italie	15 814 676
Danemark	1 642 273	France	15 104 252	République Tchèque	3 653 435	Australie	7 603 693
Grande Bretagne	18 426 683	Finlande	1 443 436	Slovénie	618 563	Grèce (2007)	2 600 028
Nouvelle Zélande (nombre d'employés)	1 215 528	Autriche	2 588 941	Belgique	2 493 628		

Note : L'année de référence est 2008, sauf pour la Grece, Israël, le Japon (2007), la Corée (2006) et le Mexique (2003).
Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière ; pour l'Israël, le Japon et la Corée, l'Irlande, elles couvrent uniquement le secteur manufacturier.
Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671738

La valeur ajoutée par classe de taille

La valeur ajoutée par classe de taille indique la contribution des entreprises de différentes tailles à la valeur ajoutée totale du secteur. Cet indicateur permet de mieux comprendre quels types d'entreprises créent plus de valeur ajoutée.

Définitions

La valeur ajoutée est égale à la valeur de la production déduction faite de la consommation intermédiaire, sachant que la consommation intermédiaire totale doit toujours être évaluée au prix d'achat. En fonction du traitement appliqué aux impôts indirects et aux subventions, la valeur ajoutée peut se mesurer aux prix de base, aux prix ou au coût des facteurs.

Les données de cette section présentent la valeur ajoutée dans chaque classe de taille en pourcentage de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises.

Comparabilité

Les données se rapportent à la valeur ajoutée aux coûts des facteurs pour les pays de l'UE et à la valeur ajoutée aux prix de base pour l'Australie, le Japon et la Corée. L'unité statistique sur laquelle reposent les informations présentées est l'entreprise pour tous les pays sauf le Japon, la Corée et le Mexique, qui utilisent l'établissement.

Au Japon et en Corée, les données n'incluent pas les établissements de moins de quatre et cinq personnes occupées respectivement.

Étant donné les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille qui est utilisée offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes. Pour l'Australie, les données de la classe « 1-9 » se réfèrent en réalité à « 1-19 », la classe de taille « 50-249 » à « 20-199 » et les données présentées pour la classe « 250+ » à « 200+ »

Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière. Elles couvrent uniquement le secteur manufacturier pour l'Israël et le Japon.

Les données se rapportent à 2008, à l'exception de la France, la Grèce, l'Israël et le Japon (2007) et du Mexique (2003).

À retenir

Dans la plupart des pays, les entreprises de plus de 250 personnes occupées représentent une part considérable de la valeur ajoutée du secteur des entreprises, même si elles ne constituent qu'une infime partie de la population des entreprises. Au Brésil, en Israël et en Angleterre, la contribution à la valeur ajoutée des grandes entreprises dépasse 50 %.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

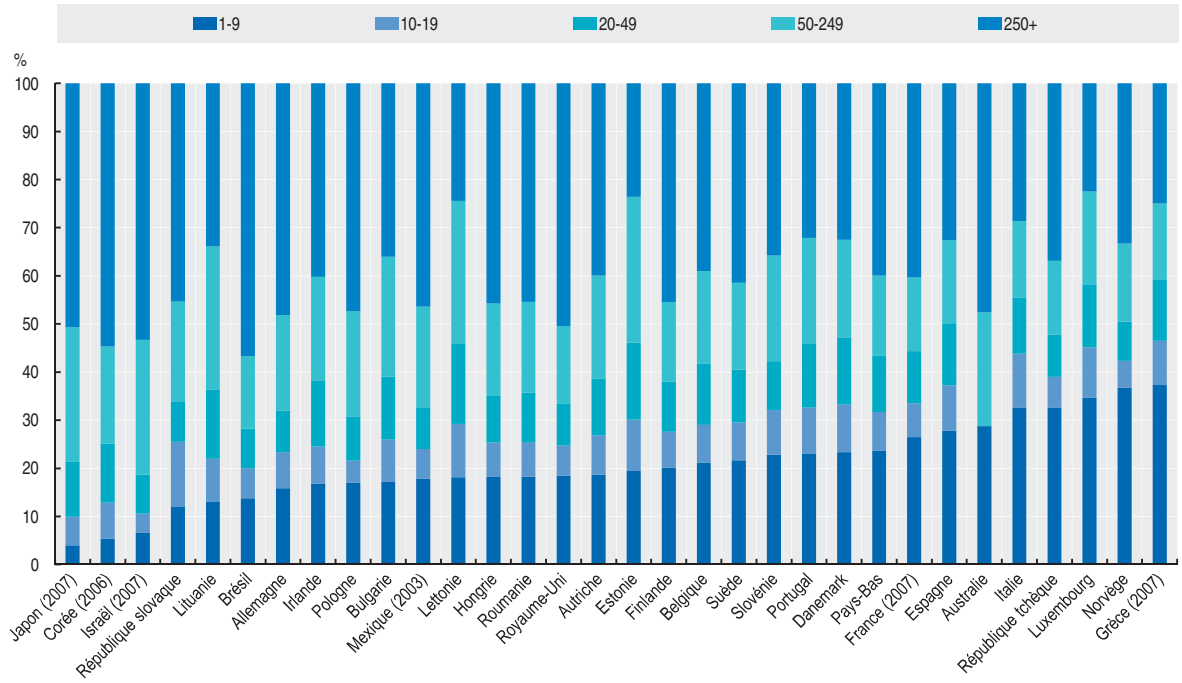
Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 3.4 **Valeur ajoutée par classe de taille, 2008 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670712

Tableau 3.2 **Valeur ajoutée par classe de taille, 2008 ou dernière année disponible**

Pourcentage

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Japon (2007)	3.98	5.97	11.36	28.01	50.68
Corée (2006)	5.40	7.45	12.26	20.22	54.68
Israël (2007)	6.64	3.95	8.10	28.01	53.31
République slovaque	12.05	13.46	8.30	20.83	45.36
Lituanie	13.09	8.88	14.39	29.79	33.85
Brésil	13.80	6.21	8.27	15.02	56.71
Allemagne	15.86	7.48	8.66	19.85	48.15
Irlande	16.83	7.69	13.77	21.50	40.20
Pologne	16.97	4.60	9.20	21.88	47.36
Bulgarie	17.18	8.78	13.09	24.90	36.05
Mexique (2003)	17.85	6.16	8.65	20.94	46.39
Lettonie	18.17	11.08	16.74	29.60	24.43
Hongrie	18.20	7.18	9.65	19.20	45.76
Roumanie	18.26	7.18	10.31	18.85	45.40
Royaume-Uni	18.49	6.26	8.62	16.22	50.41
Autriche	18.64	8.21	11.81	21.42	39.92
Estonie	19.48	10.65	15.99	30.29	23.59
Finlande	20.08	7.50	10.42	16.53	45.48
Belgique	21.14	7.89	12.79	19.15	39.04
Suède	21.68	7.87	10.95	18.08	41.43
Slovénie	22.85	9.24	10.14	21.97	35.80
Portugal	23.08	9.55	13.24	22.00	32.13
Danemark	23.35	9.91	13.93	20.28	32.53
Pays-Bas	23.62	8.11	11.61	16.69	39.97
France (2007)	26.48	7.07	10.82	15.29	40.34
Espagne	27.82	9.44	12.87	17.31	32.55
Australie	28.76			23.70	47.55
Italie	32.55	11.29	11.57	15.96	28.63
République Tchèque	32.56	6.44	8.76	15.35	36.90
Luxembourg	34.62	10.48	13.13	19.29	22.48
Norvège	36.73	5.58	8.15	16.27	33.27
Grèce (2007)	37.29	9.20	12.64	15.92	24.95

Note : L'année de référence est 2008, sauf pour la France, la Grèce, Israël, le Japon (2007), la Corée (2006) et le Mexique (2003).
Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière ; pour l'Israël, le Japon et la Corée, l'Irlande, elles couvrent uniquement le secteur manufacturier.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671757

Les exportations par classe de taille

Les exportations par classe de taille d'entreprise indiquent la contribution des entreprises de différentes tailles aux exportations totales. Cet indicateur fournit des informations sur l'importance des petites et plus grande entreprises dans le positionnement d'un pays au sein de l'économie globale.

Définitions

Les exportations se réfèrent aux flux de biens sortants qui diminuent le stock des ressources matérielles d'un pays. Un bien simplement transporté à travers un pays (bien en transit), admis ou stocké temporairement (à l'exception des perfectionnement passif et perfectionnement actif) qui n'est ajouté ou soustrait au stock de ressources du pays ne sont pas inclus dans les statistiques du commerce international de marchandises.

Le graphique 3.5 montre les exportations selon la classe de taille des entreprises en pourcentage des exportations de toutes les entreprises. Pour les pays de l'Union Européenne, la population des entreprises au numérateur et dénominateur se réfère aux entreprises qui exportent en dehors de l'Union Européenne.

Le graphique 3.6 présente le nombre total d'exportateurs par classe de taille en pourcentage du nombre total d'entreprises dans le nombre total d'entreprises dans la classe de taille correspondante. Pour les pays de l'Union Européenne, la population des entreprises au numérateur et dénominateur se réfèrent aux entreprises qui exportent en dehors de l'Union Européenne.

Comparabilité

Les statistiques sur les échanges selon les caractéristiques des entreprises sont établies par mise en relation des registres commerciaux et des registres d'entreprises.

Le problème principal de comparabilité réside dans le système de commerce utilisé pour la compilation des statistiques du commerce de biens : le système de commerce spécial et le système de commerce général. Le système général est recommandé par le manuel des statistiques du commerce international de marchandises et inclus tous les biens qui franchissent la frontière nationale, y compris les biens importés et exportés d'entrepôts douaniers et de zones franches. Le système général est utilisé lorsque « le territoire statistique d'un pays coïncide avec son territoire économique : les statistiques incluent pour l'importation, les biens qui entrent dans le territoire économique du pays qui collecte et pour l'exportation les biens qui sortent du territoire économique de ce pays ».

Le système spécial recommandé par Eurostat couvre les biens qui franchissent la frontière douanière plus les biens qui sont importés et exportés des entrepôts douaniers. Le système spécial est utilisé lorsque le territoire statistique comprend seulement une partie spécifique du territoire économique.

Pour les membres de l'UE, les données d'exportation intra-UE et extra UE sont traité séparément, avec 2 systèmes de collection différents et de seuils. La valeur des exports totaux est la somme des intra UE et extra UE.

Un autre problème concerne la différence dans l'unité statistique utilisée pour la collection des données brutes : Dans les pays Européens : l'unité est l'entreprise, pour le Canada et les États-Unis l'établissement est utilisé.

Les données sont présentées selon 4 classes de tailles : de 0 à 9 salariés, entre 10 et 49 salariés entre 50 et 249 salariés et supérieur ou égale à 250 salariés. Les entreprises dont le nombre de salariés n'était pas disponible sont regroupées dans la catégorie « inconnu ».

Pour le graphique 3.5, l'année de référence est 2009, excepté pour Israël (2008) et la Norvège (2007). Les données couvrent les secteurs CITI rev. 4 industrie, commerce de gros et de détails, réparation, et autre services à l'exception des services financiers et hôtels et restaurants. Pour Israël et la Norvège les données proviennent de la CITI rev3.

Pour le graphique 3.6, l'année de référence est 2008. Les données couvrent les secteurs CITI suivants : industrie, commerce de gros et de détails, réparation et autres services à l'exception des services financiers et hôtels et restaurants.

À retenir

Dans la majorité des pays, plus de 50 % des exportations totales sont le fait de grandes entreprises avec plus de 250 salariés. De plus, la propension à l'exportation augmente avec la taille de l'entreprise : pour tous les pays, moins de 5 % des micro-entreprises sont des exportateurs alors que la moitié des grandes entreprises ont une activité d'exportation.

Source/base de données en ligne

Statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises (TEC), *Base de données de l'OCDE*.

Pour en savoir plus

OCDE (2011), Selling to Foreign Markets: a Portrait of OECD Exporters, *Cahiers Statistiques* n° 16, *www.oecd.org/dataoecd/28/27/47014723.pdf*.

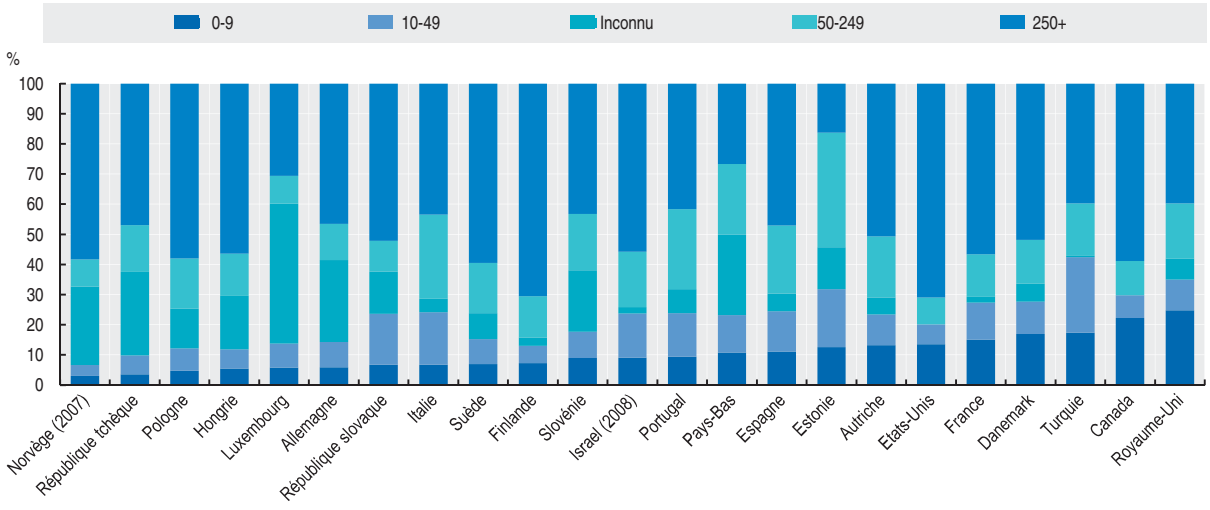
United Nations (2011), International Merchandise Trade Statistics: Concepts and Definitions 2010 (IMTS 2010), *http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/BG-IMTS2010-CM.pdf*.

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Eurostat (2007), External Trade by Enterprise Characteristics, Luxembourg.

Graphique 3.5 **Exportations par classe de taille, 2009 ou dernière année disponible**

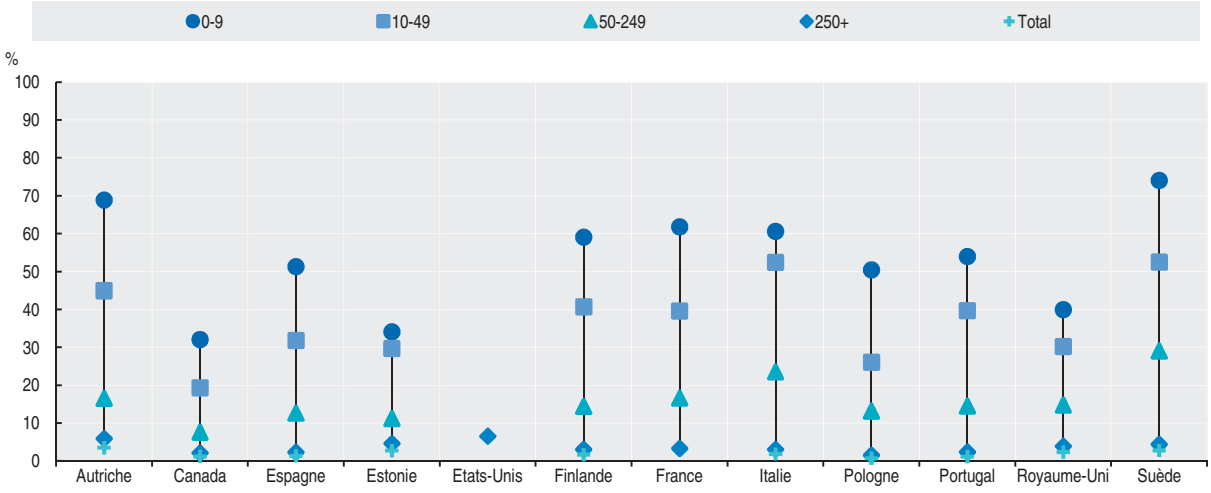
Pourcentage des exports toutes entreprises confondues



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670731

Graphique 3.6 **Propension à l'export par classe de taille, 2008**

Pourcentage des entreprises exportatrices parmi le nombre total des entreprises de la classe de taille correspondante



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670750





4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

Taux de survie des entreprises employant des salariés

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

La naissance d'entreprises nouvelles est un indicateur déterminant du dynamisme des affaires. Elle témoigne d'une dimension très utile de l'entrepreneuriat dans un pays, à savoir la capacité de création de toutes nouvelles entreprises.

Les « entreprises employant des salariés » sont plus pertinents économiquement que les entreprises qui n'emploient aucun salarié, et plus proche de la notion d'entrepreneuriat comme pilote de la création d'emploi et de l'innovation.

Définition

La naissance d'une entreprise employant des salariés désigne la naissance d'une entreprise comptant au moins un salarié. Cette population d'entreprises comprend tout d'abord des entreprises « nouvellement » nées, c'est-à dire les entreprises nouvelles déclarant au moins un salarié au cours de leur première année d'existence, et ensuite les entreprises qui existaient avant l'année considérée mais se situaient alors sous le seuil d'un salarié, et qui ont déclaré au moins un salarié l'année en cours.

Les naissances d'entreprises employant des salariés n'incluent pas les entrées survenues dans la population à la suite de fusions, dissolutions, scissions ou restructurations au sein d'un groupe d'entreprises. De même, ne sont pas comprises les entrées dans une sous-population qui ne résultent que d'un changement d'activité.

Le *taux de naissance des entreprises employant des salariés* correspond au nombre de naissances d'entreprises employant des salariés en pourcentage de la population d'entreprises actives comptant au moins un salarié.

Le graphique 4.2 montre pour chaque pays, l'écart à la moyenne du pays sur la période 2005-09 (ou dernière année disponible).

Comparabilité

Les indicateurs concernant les « entreprises employant des salariés » semblent plus pertinents à des fins de comparaisons internationales que ceux couvrant toutes les entreprises, dans la mesure où ces derniers dépendent du champ couvert par les registres d'entreprises. Dans de nombreux pays, les principales sources de données utilisées par ces registres sont les registres administratifs fiscaux et de l'emploi, qui amènent souvent à ne prendre en compte que les entreprises affichant un certain niveau ou seuil de chiffre d'affaires ou d'effectif. Une économie qui se caractérise par des seuils relativement élevés devrait logiquement afficher des statistiques de naissance inférieures à celles des économies de même type dotées de seuils plus bas. L'évolution chronologique des seuils peut également poser des problèmes. Les seuils de nature monétaire évoluent progressivement en fonction, par exemple, de l'inflation et de la politique budgétaire, lesquelles sont susceptibles d'influer sur les comparaisons chronologiques et internationales des taux de naissance. L'utilisation du seuil d'un salarié améliore la comparabilité, car elle permet d'exclure les très petites unités, qui sont le plus sujettes aux variations de seuil.

Le concept même de naissance d'entreprise employant des salariés pose des problèmes. De nombreux pays ont une population non négligeable de travailleurs indépendants. Si un pays met en place des incitations pour que les travailleurs indépendants se salarient dans leur propre entreprise, le nombre total de naissances d'entreprises employant des salariés augmentera, faussant peut-être les comparaisons chronologiques et internationales même si le changement est minime d'un point de vue économique et entrepreneurial.

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, à l'exception du Canada, pour lequel elles se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception du Canada, de l'Israël, du Mexique et des États-Unis pour lesquels les données sont présentées en CITI révision 3. Les données pour le Mexique proviennent du recensement économique de 2009.

À retenir

Les taux de naissance des entreprises employant des salariés sont plus élevés dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier. Les nouvelles entreprises créées emploient en général 1 à 4 personnes, et peu d'entre elles démarrent avec plus de 10 salariés.

Les effets de la crise globale sont visibles : les taux de naissance ont diminué entre 2007 et 2009 pour tous les pays où les données étaient disponibles. À l'exception de l'Autriche, pour qui le taux de naissance en 2009 était supérieur à celui de 2008 mais inférieur à celui de 2007.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

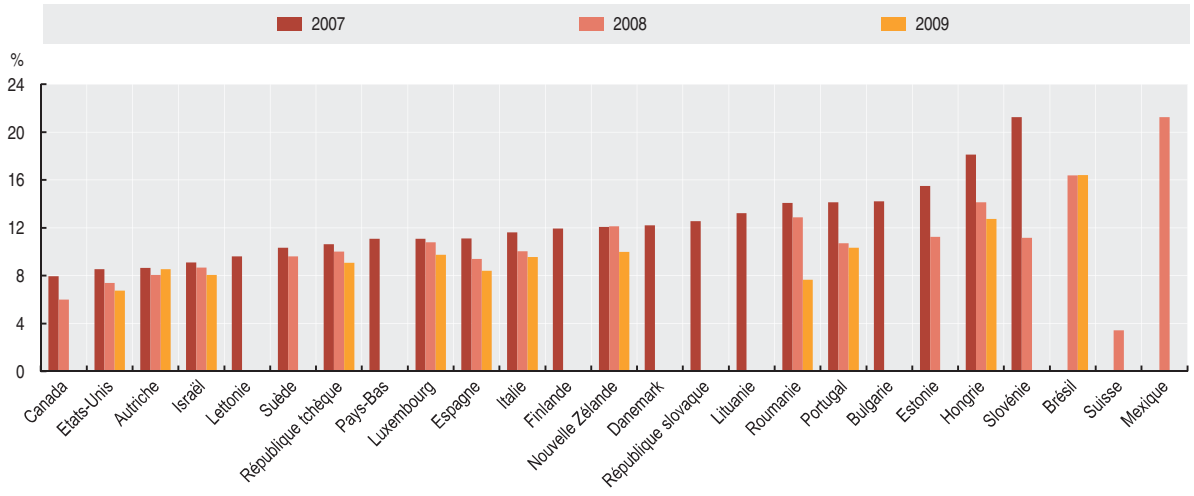
Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Ahmad, N. (2006), A Proposed Framework for Business Demography Statistics, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/145777872685*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 4.1 **Taux de naissance des entreprises, dans l'ensemble de l'économie**

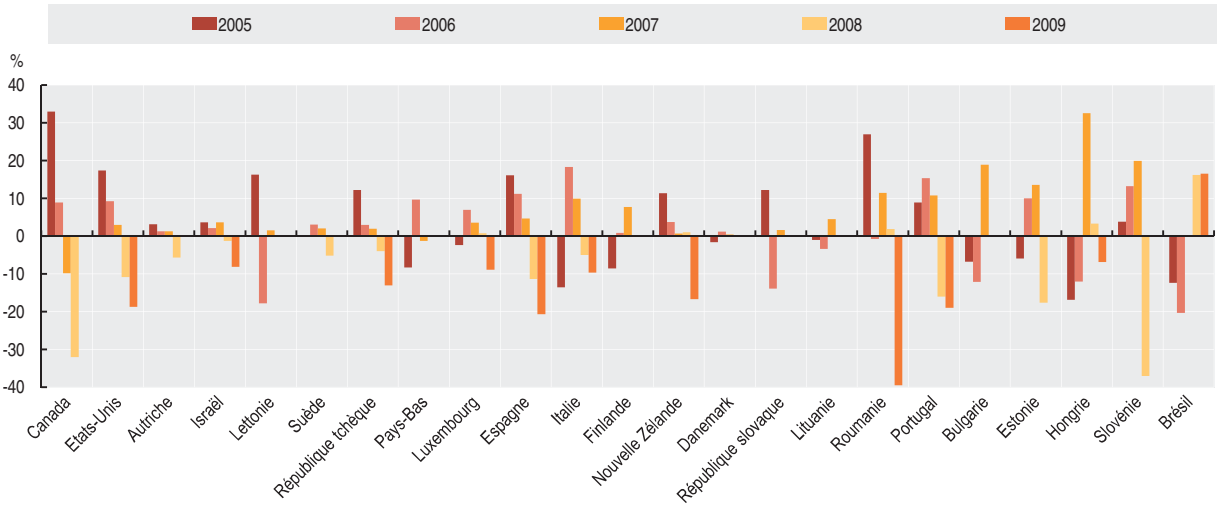
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670769

Graphique 4.2 **Tendance des taux de naissance des entreprises**

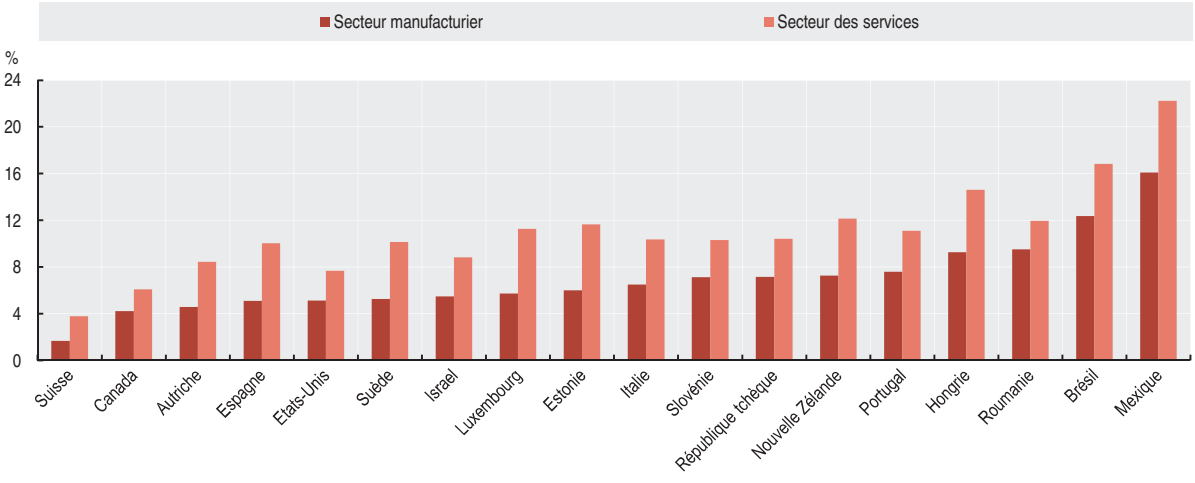
Écarts à la moyenne par pays, pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670788

Graphique 4.3 **Taux de naissance des entreprises par secteur, 2008**

Pourcentage

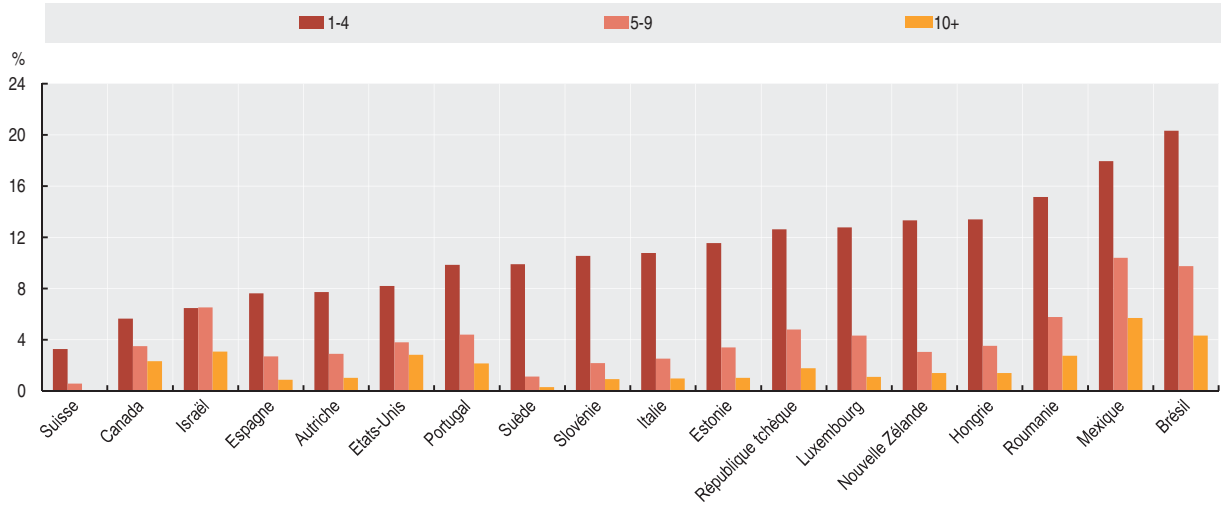


StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670807

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 4.4 **Taux de naissance des entreprises par classe de taille dans le secteur manufacturier, 2008**

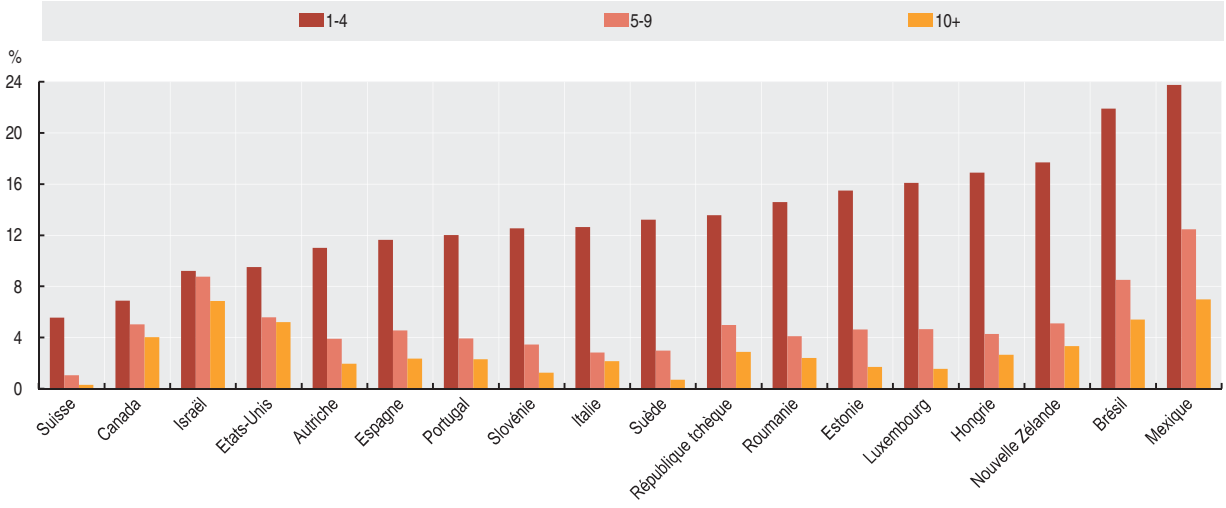
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670826

Graphique 4.5 **Taux de naissance des entreprises par classe de taille dans le secteur des services, 2008**

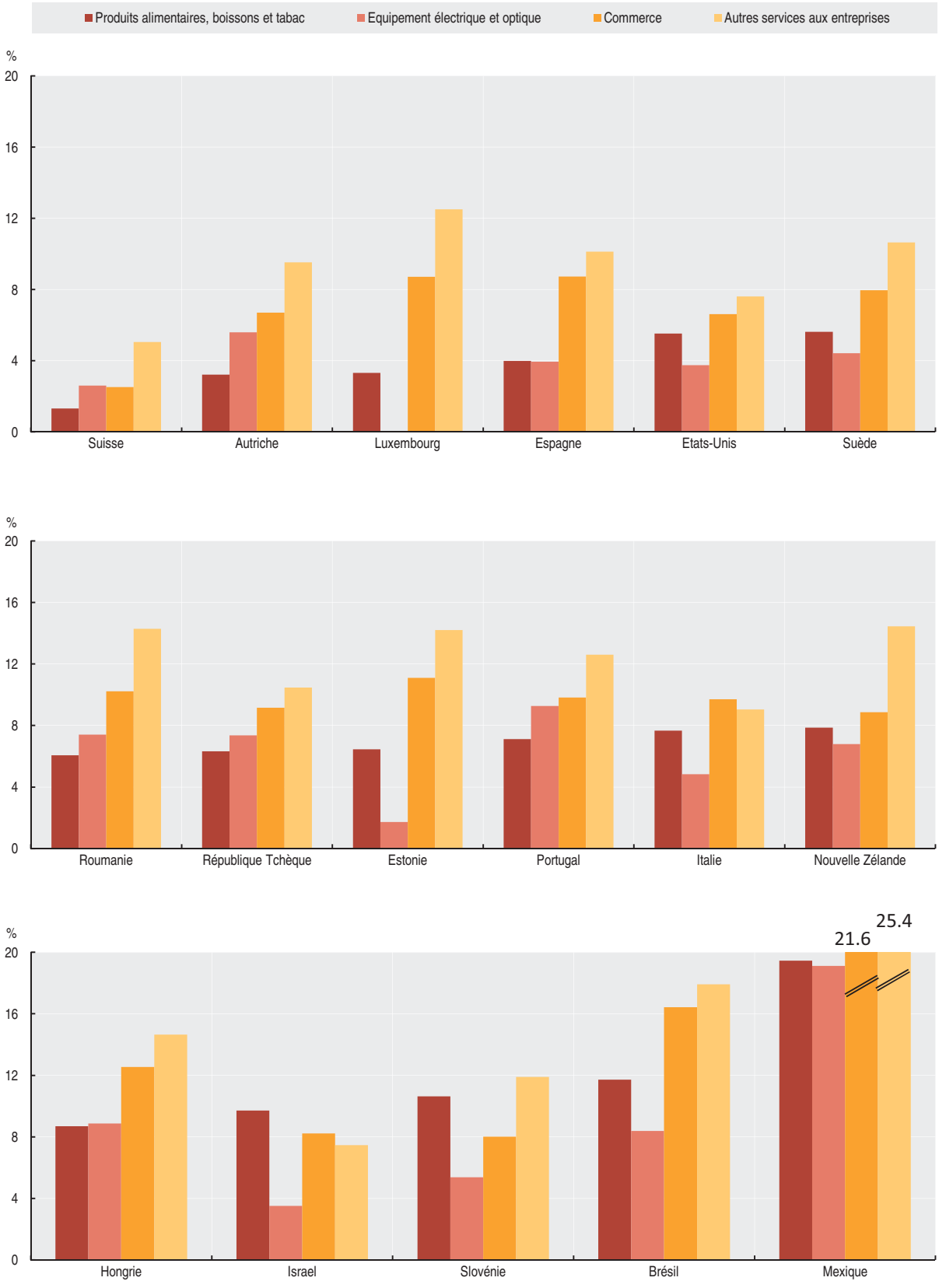
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670845

Graphique 4.6 **Taux de naissance des entreprises dans différents secteurs, 2008**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670864

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Le décès des entreprises fait partie intégrante du phénomène entrepreneurial. Le fait de connaître le pourcentage d'entreprises qui décèdent une année donnée et de le comparer chronologiquement et à l'échelle internationale est extrêmement utile aux responsables gouvernementaux pour comprendre, par exemple, l'impact de facteurs structurels et cycliques sur la disparition des entreprises.

Définition

Le décès d'une entreprise employant des salariés correspond soit au décès d'une entreprise comptant au moins un salarié au cours de l'année en question, soit au passage d'une entreprise sous le seuil d'un salarié pendant au moins deux ans.

Les décès n'incluent pas les sorties de la population dues à des fusions, absorptions, dissolutions ou restructurations au sein d'un groupe d'entreprises. De même, les sorties d'une sous-population ne résultant que d'un changement d'activité ne sont pas incluses.

Le *taux de décès des entreprises employant des salariés* correspond au nombre de décès d'entreprises employant des salariés en pourcentage de la population d'entreprises actives comptant au moins un salarié.

Le graphique 4.8 montre pour chaque pays, l'écart à la moyenne du pays sur la période 2005-09 (ou dernière année disponible).

Comparabilité

Comparé aux données concernant les naissances d'entreprises employant des salariés, il existe au niveau de la collecte de données concernant les décès d'entreprises un décalage chronologique supplémentaire qui tient au processus de confirmation de l'événement : il faut vérifier que l'entreprise n'a pas été réactivée (ou qu'elle n'a pas eu de salariés) au cours des deux années suivantes. C'est pourquoi les informations sur les taux de décès présentées dans cette publication se rapportent principalement à 2007, et non à 2008 comme pour tous les autres indicateurs.

Les indicateurs concernant les « entreprises employant des salariés » semblent plus pertinents à des fins de comparaisons internationales que ceux couvrant toutes les entreprises, dans la mesure où ces derniers dépendent du champ couvert par les registres d'entreprises. Dans de nombreux pays, les principales sources de données utilisées par ces registres sont les registres administratifs fiscaux et de l'emploi, qui amènent souvent à ne prendre en compte que les entreprises affichant un certain niveau ou seuil de chiffre d'affaires ou d'effectif. L'évolution des seuils dans le temps peut également poser des problèmes. Les seuils de nature monétaire évoluent progressivement en fonction, par exemple, de l'inflation et de la politique budgétaire, lesquelles sont susceptibles d'influer sur les comparaisons internationales et chronologiques des taux de naissance. L'utilisation du seuil d'un salarié améliore la comparabilité, car elle permet d'exclure les très petites unités, qui sont le plus sujettes aux variations de seuil.

Les données se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, à l'exception du Canada, pour lequel elles se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception du Canada, de l'Israël et des États-Unis pour lesquels les données sont présentées en CITI révision 3.

À retenir

Quels que soient les pays, les taux de décès des entreprises employant des salariés dans le secteur des services sont systématiquement supérieurs aux taux correspondants dans le secteur manufacturier.

Dans plusieurs pays, le taux de décès des entreprises employant des salariés était déjà en augmentation au cours de 2007 au début de la crise globale et en 2008. Les très petites entreprises comptant de 1 à 4 salariés affichent des taux de décès plus élevés que les entreprises appartenant à d'autres classes de taille.

Le commerce et les services aux entreprises sont les secteurs où le taux de décès est le plus haut pour la plupart des pays.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

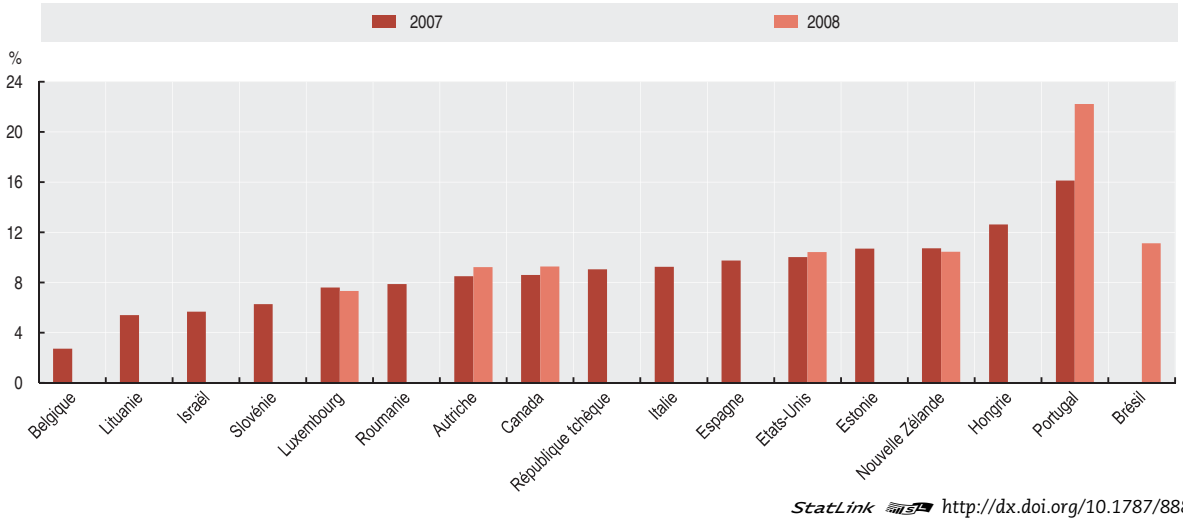
Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Ahmad, N. (2006), A Proposed Framework for Business Demography Statistics, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/145777872685*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 4.7 **Taux de décès des entreprises dans l'ensemble de l'économie**

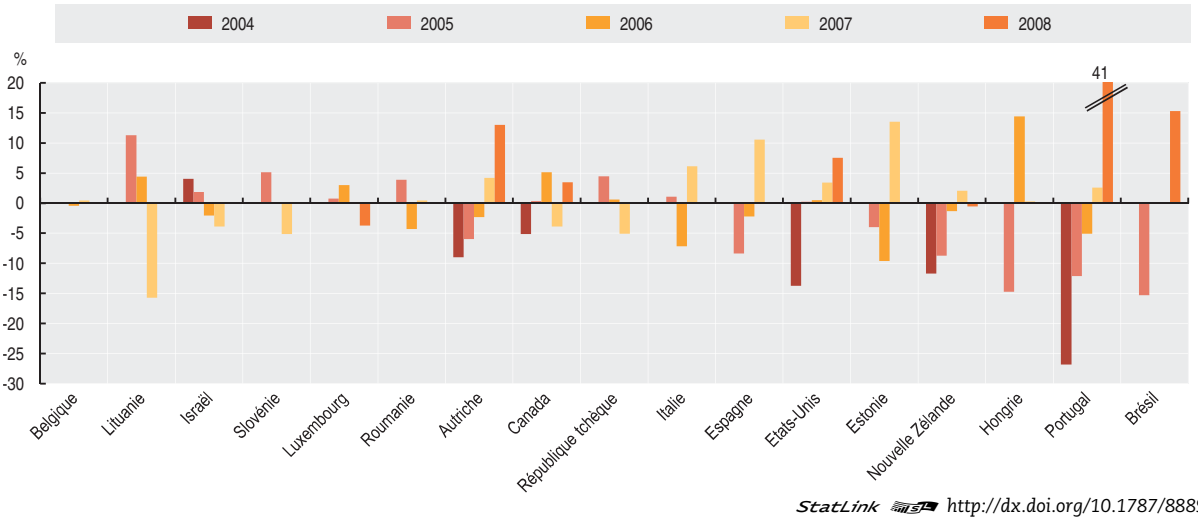
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670883

Graphique 4.8 **Tendance des taux de décès des entreprises**

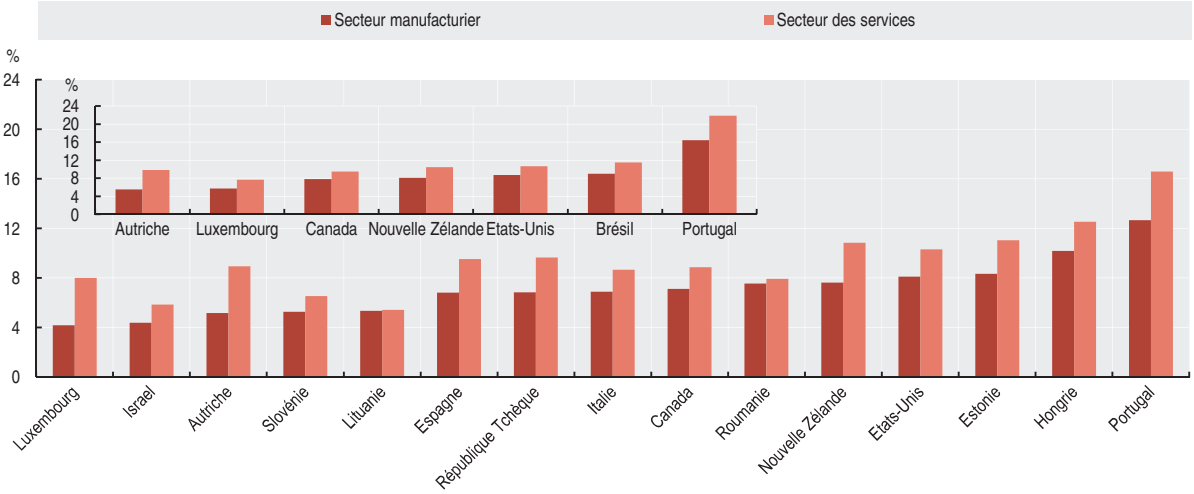
Écarts à la moyenne par pays, pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670902

Graphique 4.9 **Taux de décès des entreprises par secteur, 2007 (2008 dans l'encadré)**

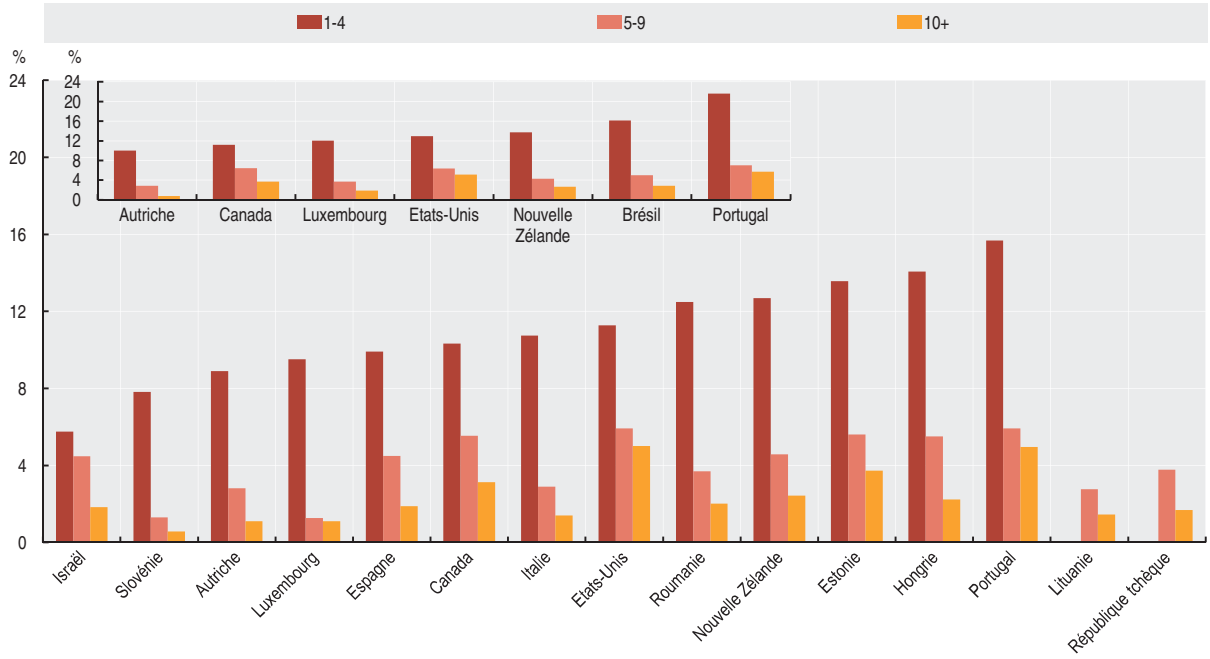
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670921

Graphique 4.10 **Taux de décès des entreprises dans le secteur manufacturier par classe de taille, 2007 (2008 dans l'encadré)**

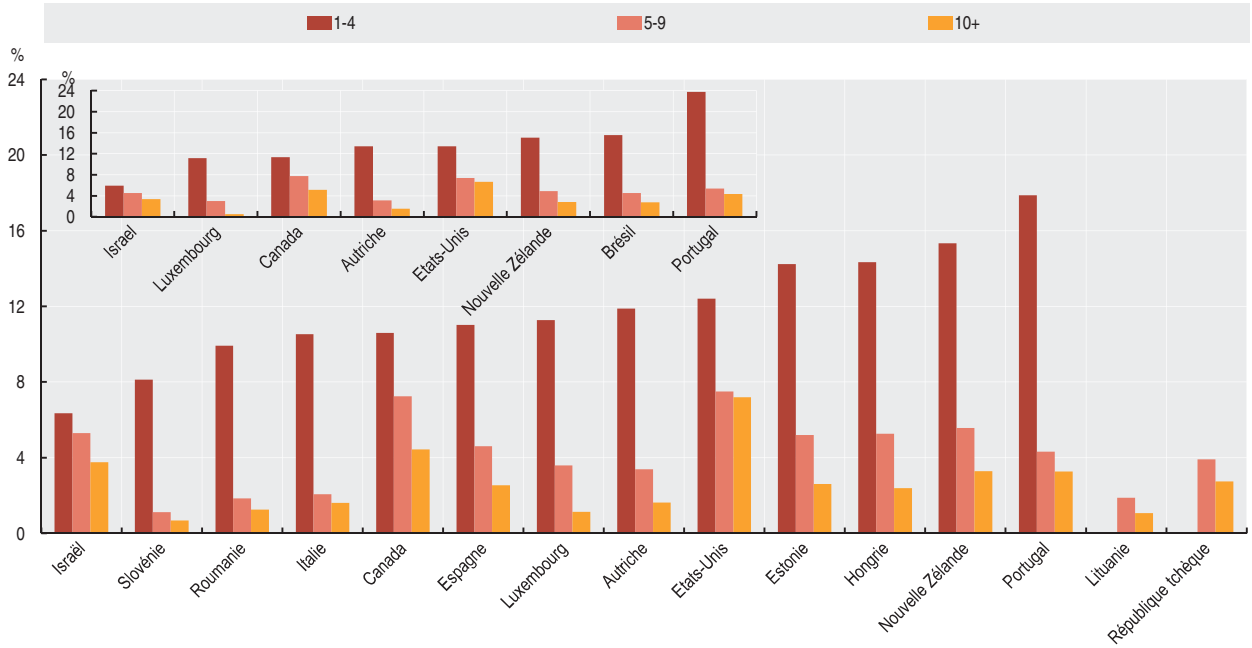
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670940

Graphique 4.11 **Taux de décès des entreprises dans le secteur des services par classe de taille, 2007 (2008 dans l'encadré)**

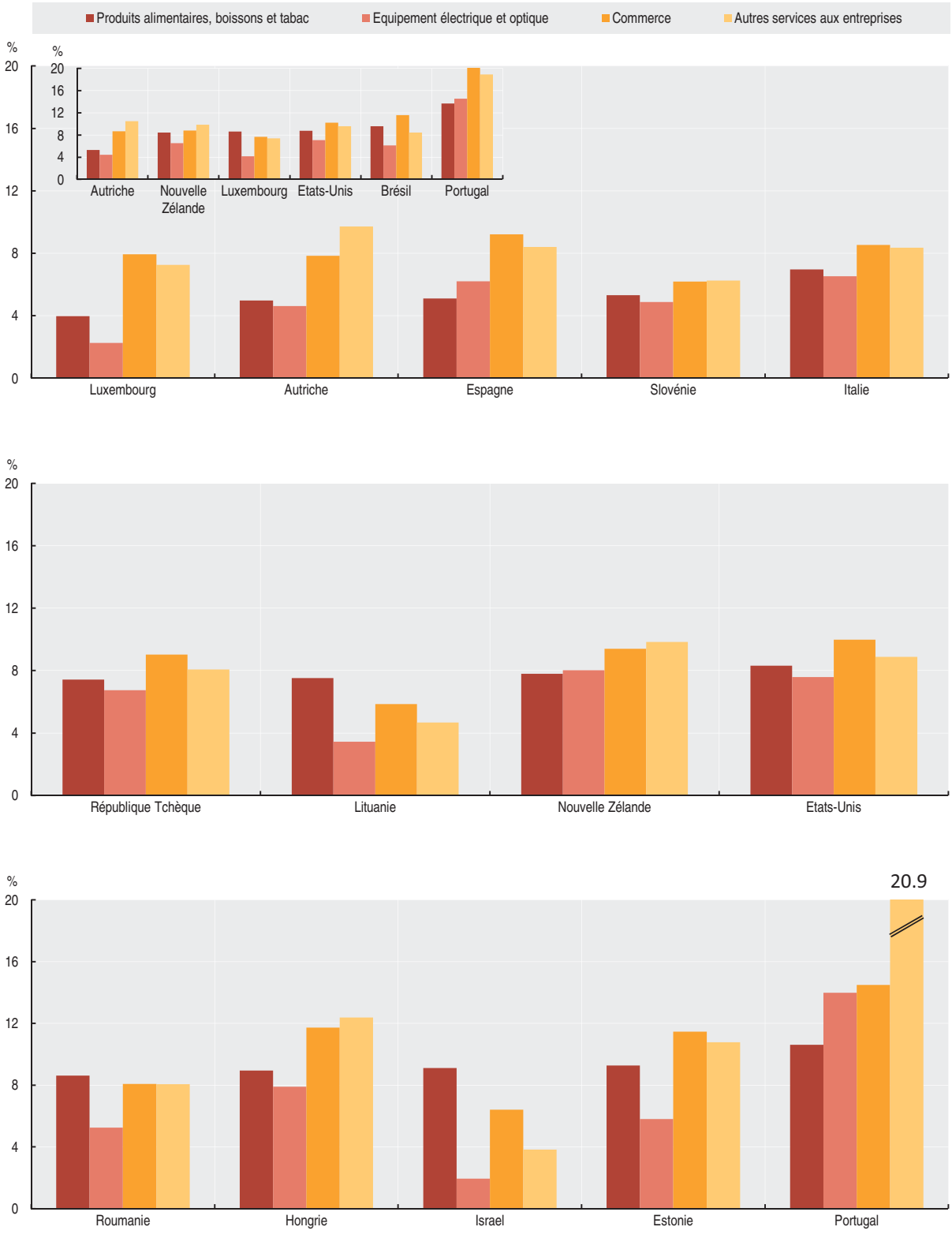
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670959

Graphique 4.12 **Taux de décès des entreprises dans différents secteurs, 2007 (2008 dans l'encadré)**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670978

Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

Le taux de renouvellement, c'est-à-dire la somme des naissances et des décès d'entreprises, indique à quelle fréquence se créent des entreprises nouvelles et ferment des entreprises existantes. Le nombre de naissances et de décès d'entreprises représente en effet une part non négligeable du nombre total d'entreprises dans la plupart des économies. L'indicateur rend compte du degré de « destruction créatrice » d'un pays, et il est très utile pour analyser, par exemple, la contribution du renouvellement des entreprises à la hausse globale de la productivité.

Définition

Le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés est compilé par addition de leur taux de naissance et de leur taux de décès.

Le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés n'inclut pas les entrées et les sorties dues à des fusions, dissolutions ou restructurations au sein d'un groupe d'entreprises. Il n'inclut pas les sorties liées à des absorptions, ni les entrées résultant de scissions. Ne sont pas comprises non plus les entrées et sorties survenues dans une sous-population à la suite d'un simple changement d'activité.

Il existe au niveau de la compilation du taux de renouvellement des entreprises employant des salariés un décalage chronologique qui tient au processus de confirmation des décès d'entreprises employant des salariés, dans la mesure où il faut vérifier que les entreprises comptabilisées dans les décès n'ont pas été réactivées (ou qu'elles n'ont pas eu de salarié) au cours des deux années suivantes.

Comparabilité

Les données concernant les naissances et les décès d'entreprises employant des salariés utilisées dans la compilation du taux de renouvellement s'appuient sur la définition de l'*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*.

Comme précisé dans les sections précédentes, les indicateurs concernant les « entreprises employant des salariés » semblent plus pertinents à des fins de comparaisons internationales que ceux couvrant toutes les entreprises, dans la mesure où ces derniers dépendent du champ couvert par les registres d'entreprises.

Les données se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, à l'exception du Canada, pour lequel les données se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception du Canada, de l'Israël et des États-Unis pour lesquels les données sont présentées en CITI révision 3.

À retenir

Les taux de renouvellement des entreprises employant des salariés sont plus élevés dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier, ce qui témoigne du plus grand dynamisme des entreprises dans les services. Les taux de renouvellement sont relativement proches d'un pays à l'autre, s'échelonnant de 12 à 16 % dans le secteur manufacturier et de 18 à 22 % dans celui des services. Seuls quelques pays affichent des taux de renouvellement beaucoup plus faibles (Lettonie) ou beaucoup plus élevés (Portugal et Hongrie par exemple).

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

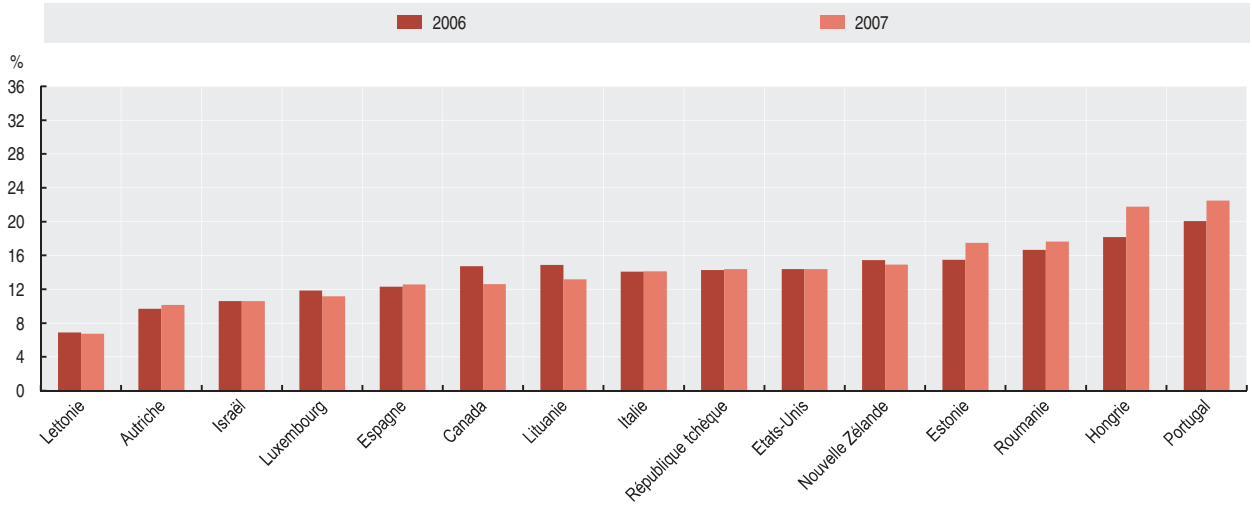
Ahmad, N. (2006), A Proposed Framework for Business Demography Statistics, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/145777872685*.

Scarpetta, S. *et al.* (2002), Le rôle des politiques et des institutions sur le plan de la productivité et de la dynamique d'entreprise : observations tirées des données microéconomiques et sectorielles, *Document de travail n° 329* du Département des affaires économiques de l'OCDE, *http://dx.doi.org/10.1787/547061627926*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 4.13 **Taux de renouvellement des entreprises dans le secteur manufacturier**

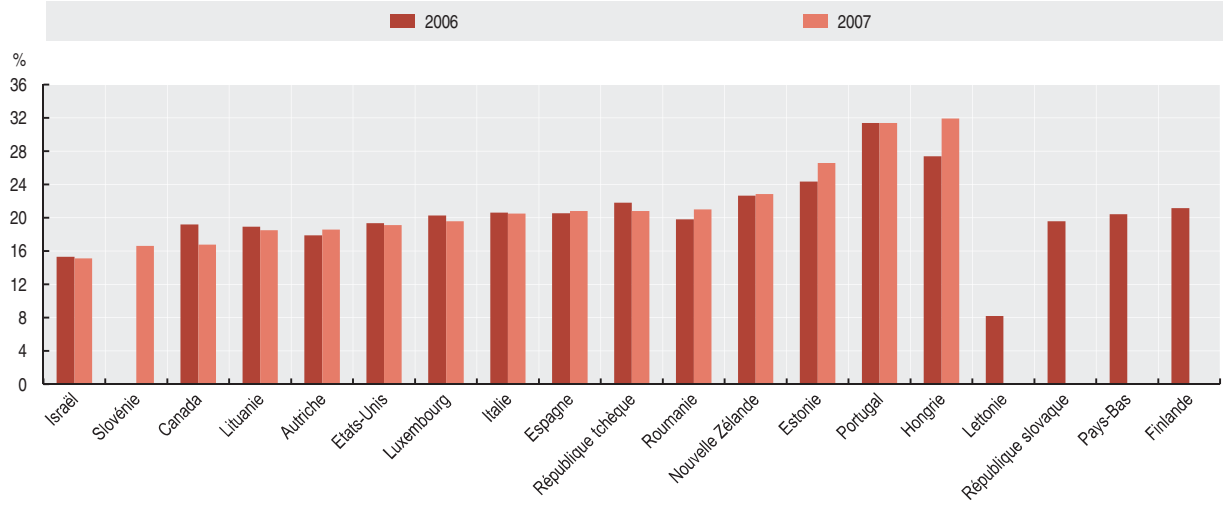
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932670997

Graphique 4.14 **Taux de renouvellement des entreprises dans le secteur des services**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671016

Taux de survie des entreprises employant des salariés

L'étude de la performance des entreprises après leur entrée sur le marché est tout aussi importante que l'analyse de leur taux de naissance. Le taux de survie des entreprises fournit des informations sur la proportion de celles qui sont en vie une année ou plus après leur naissance, et permet d'étudier des questions telles que la durée de vie des jeunes pousses après leur création et les différences de taux de survie entre pays et secteurs.

Elles se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, à l'exception du Canada, pour lequel les données se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception du Canada, de l'Israël et des États-Unis pour lesquels les données sont présentées en CITI révision 3.

Définitions

Le nombre d'entreprises qui, l'année *t*, ont survécu *n* années correspond au nombre d'entreprises qui ont eu au moins un salarié pour la première fois l'année *t–n* et n'ont pas disparu l'année *t*.

On considère également qu'une entreprise a survécu si l'entité ou les entités légales liées ont cessé d'être actives, mais que leur activité a été reprise par une nouvelle entité légale créée spécifiquement dans le but de reprendre leurs facteurs de production (survie par absorption). Cette définition de la survie exclut les cas dans lesquels les entreprises fusionnent ou sont absorbées par une entreprise existante l'année *t–n*.

La survie d'une entreprise est un événement qui devrait toujours être étudié sur deux années consécutives. Par exemple, une entreprise créée l'année *t–2* ne doit être considérée comme ayant survécu en *t* que si elle employait au moins un salarié également en *t–1*, et ainsi de suite.

Le *taux de survie des entreprises employant des salariés* mesure le nombre d'entreprises d'une cohorte de naissance spécifique qui ont survécu plusieurs années. Le taux de survie *n* années de l'année de référence *t* correspond au nombre d'entreprises ayant survécu *n* années en pourcentage de l'ensemble des entreprises qui ont déclaré au moins un salarié pour la première fois en *t–n*.

La *part des entreprises employant des salariés âgées de* n *années pour l'année donnée* t désigne le nombre d'entreprises ayant survécu *n* années en pourcentage de la population totale des entreprises employant des salariés.

À retenir

Les taux de survie des entreprises employant des salariés dans le secteur manufacturier sont généralement plus élevés que dans celui des services, et la différence se maintient toutes les années qui suivent l'année de naissance ; le Canada et la République slovaque font figure d'exception, les taux de survie étant quasiment identiques dans les deux secteurs. En moyenne, les taux de survie après un an avoisinent 85-90 % dans le secteur manufacturier et légèrement moins dans celui des services, et ils continuent de baisser sans interruption les années suivantes.

Cependant, les jeunes entreprises apportent une contribution plus importante au secteur des services qu'à celui du secteur manufacturier, le taux de naissance des entreprises employant des salariés étant plus grand au sein du secteur services.

Comparabilité

Les données concernant la survie des entreprises employant des salariés utilisées dans cette publication s'appuient sur la définition de l'*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*

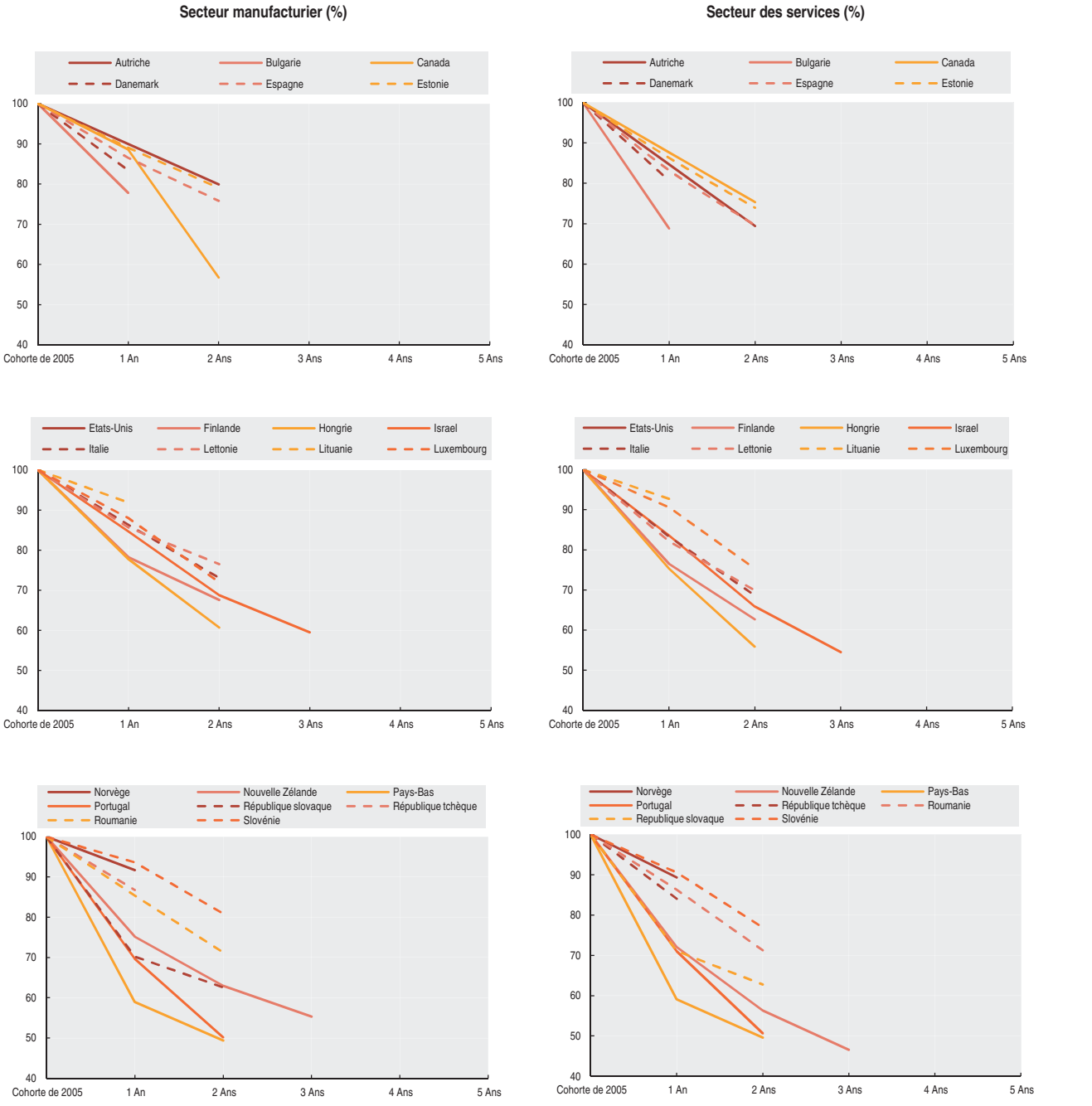
Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Ahmad, N. (2006), A Proposed Framework for Business Demography Statistics, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/145777872685*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 4.15 **Taux de survie des entreprises, cohorte de 2005**

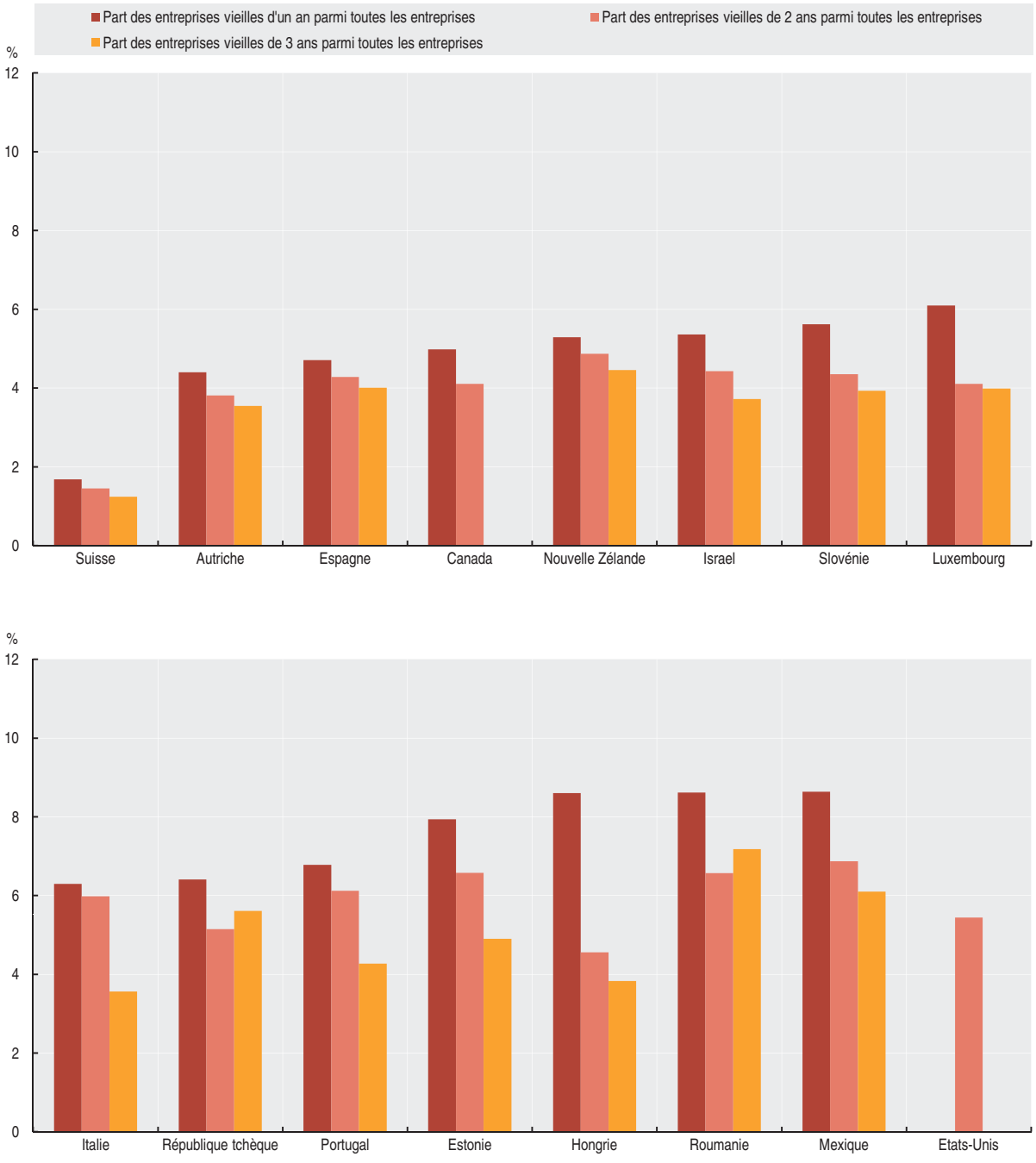
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671035

Graphique 4.16 **Répartition des jeunes entreprises dans le secteur manufacturier, 2008**

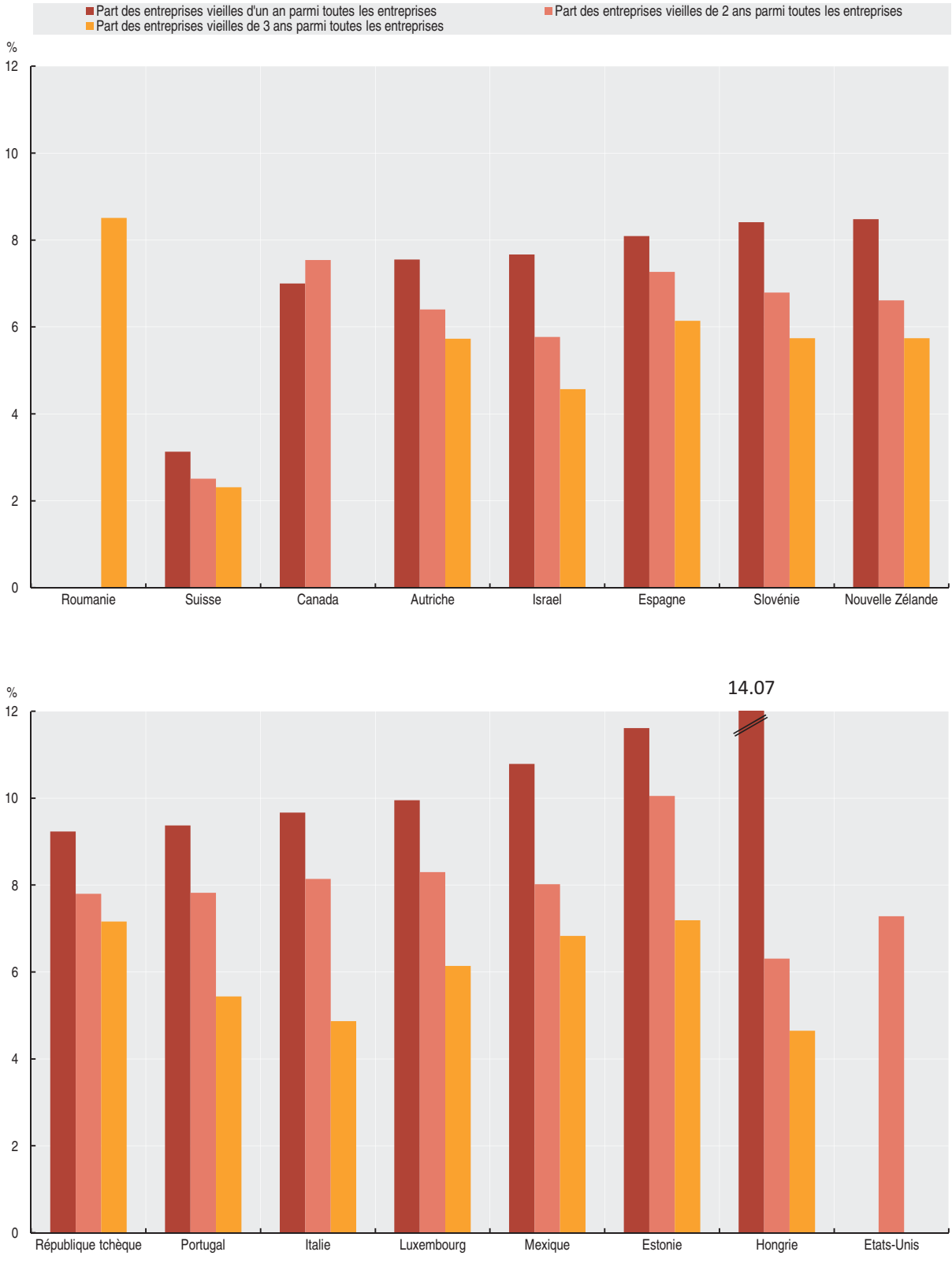
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671054

Graphique 4.17 **Répartition des jeunes entreprises dans le secteur des services, 2008**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671073





5. CRÉATION ET DESTRUCTION D'EMPLOIS

Création et destruction d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises

Création et destruction d'emplois dans les entreprises survivantes

Création et destruction d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises

L'observation de l'emploi créé par les naissances d'entreprises ou détruit par les décès d'entreprises renseigne sur la contribution de la démographie des entreprises aux évolutions globales de l'emploi dans l'économie.

Définitions

La *création d'emplois imputable aux naissances d'entreprises* correspond à la part de l'emploi liée aux naissances d'entreprises employant des salariés. Elle est calculée en divisant le nombre de personnes employées au cours de la période de référence *t* dans des entreprises employant des salariés nouvellement créées en *t* par le nombre de personnes employées en *t* dans le stock de ces entreprises.

À l'inverse, la *destruction d'emplois imputable aux décès d'entreprises* correspond à la part de l'emploi liée aux décès d'entreprises employant des salariés. Elle est calculée en divisant le nombre de personnes employées au cours de la période de référence *t* dans les entreprises employant des salariés détruites en *t* par le nombre de personnes employées en *t* dans le stock de ces entreprises.

Si de nombreux indices tendent à démontrer le rôle prépondérant des petites ou des plus grandes entreprises dans la croissance nette de l'emploi, des travaux de recherche menés aux États-Unis ont mis en exergue le fait que l'âge des entreprises pouvait être plus pertinent que leur taille pour déterminer leur contribution à cette croissance. En particulier, les jeunes entreprises semblent être responsables d'une grande proportion du renouvellement des emplois, c'est-à-dire de la création et de la destruction d'emplois dans l'économie, parce qu'elles sont plus instables : les jeunes pousses ont de plus fortes probabilités de sortir du marché au cours de leurs premières années d'existence.

Comparabilité

Les données se réfèrent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception de l'Israël pour laquelle les données sont présentées en CITI révision 3.

À retenir

L'influence exercée respectivement par la naissance et le décès d'entreprises employant des salariés sur la création et la destruction d'emplois dans l'économie est très variable d'un pays à l'autre. Quelque soit le pays cependant, le taux de renouvellement des emplois est relativement stable au fil des ans, et constamment plus élevé dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier. Seule la République slovaque montre des variations significatives au niveau du renouvellement de l'emploi.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

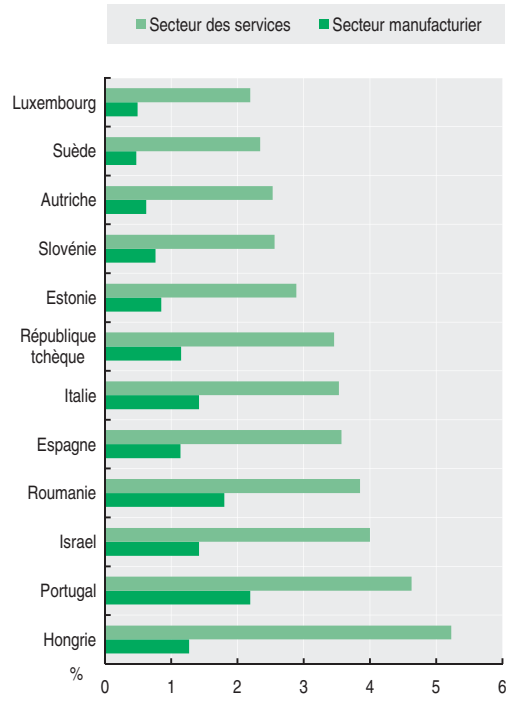
Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda (2010), «Who create jobs? Small *vs.* Large *vs.* Young», *Discussion Papers*, US Census Bureau

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Ahmad, N. (2006), A Proposed Framework for Business Demography Statistics, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/145777872685*.

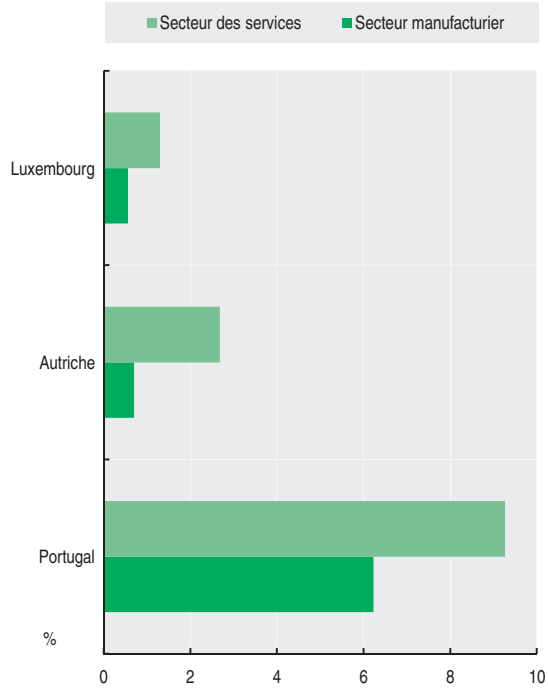
Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 5.1 **Création d'emplois imputable aux naissances d'entreprises par secteur, 2008**



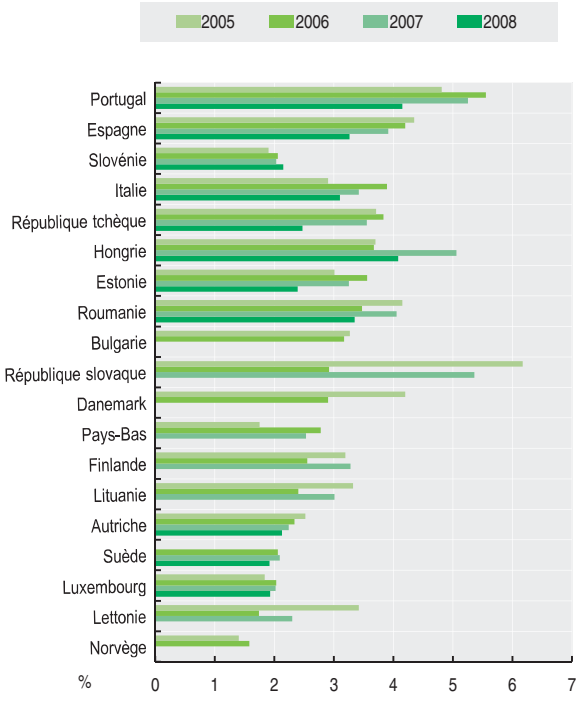
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671092

Graphique 5.2 **Destruction d'emplois imputable aux décès d'entreprises par secteur, 2008**



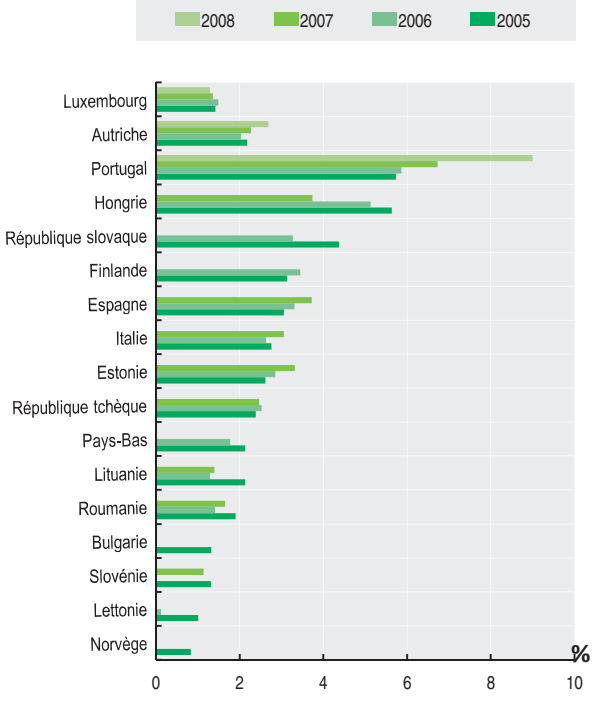
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671111

Graphique 5.3 **Création d'emploi imputable aux naissances d'entreprises dans l'ensemble de l'économie**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671130

Graphique 5.4 **Destruction d'emploi imputable aux décès d'entreprises, dans l'ensemble de l'économie**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671149

Création et destruction d'emplois dans les entreprises survivantes

La comparaison de la part dans l'emploi des entreprises âgées d'un an (respectivement deux ans) l'année de leur naissance avec leur part dans l'emploi après un an (deux ans) d'existence donne une indication de la rapidité avec laquelle les jeunes entreprises survivantes font passer le nombre de leurs salariés au-dessus du niveau initial et contribuent aux évolutions globales de l'emploi dans l'économie.

Définitions

La *part dans l'emploi à la naissance des entreprises employant des salariés âgées d'un an (respectivement deux ans)* correspond à l'effectif employé au cours de leur année de naissance par les entreprises ayant survécu un an (deux ans) divisé par l'emploi dans la population totale des entreprises employant des salariés.

La *part dans l'emploi des entreprises employant des salariés âgées d'un an (respectivement deux ans)* correspond à l'effectif employé dans les entreprises âgées d'un an (deux ans) divisé par l'emploi dans la population totale des entreprises employant des salariés.

Comparabilité

Les données se réfèrent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception de l'Israël pour lequel les données sont présentées en CITI révision 3.

À retenir

En moyenne, la part dans l'emploi des entreprises âgées d'un an en 2008 affichait une hausse de 20 % par rapport à leur année de naissance. L'augmentation de la part dans l'emploi des entreprises âgées de deux ans par rapport à leur année de naissance (environ 43 %) indique la dynamique positive de l'emploi dans les jeunes entreprises survivantes.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

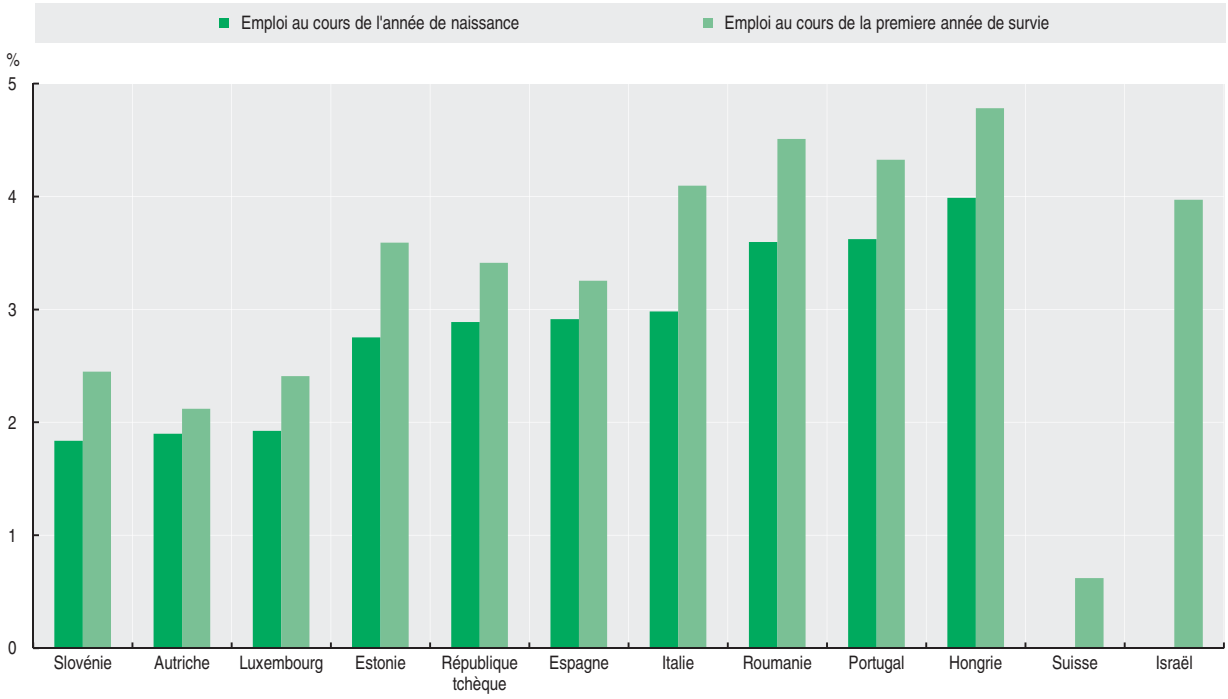
Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda (2010), «Who create jobs? Small *vs.* Large *vs.* Young», *Discussion Papers,* US Census Bureau.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Ahmad, N. (2006), A Proposed Framework for Business Demography Statistics, *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/145777872685*.

Graphique 5.5 **Emploi au cours de l'année de naissance et au cours de la première année de survie dans l'ensemble de l'économie, 2008**

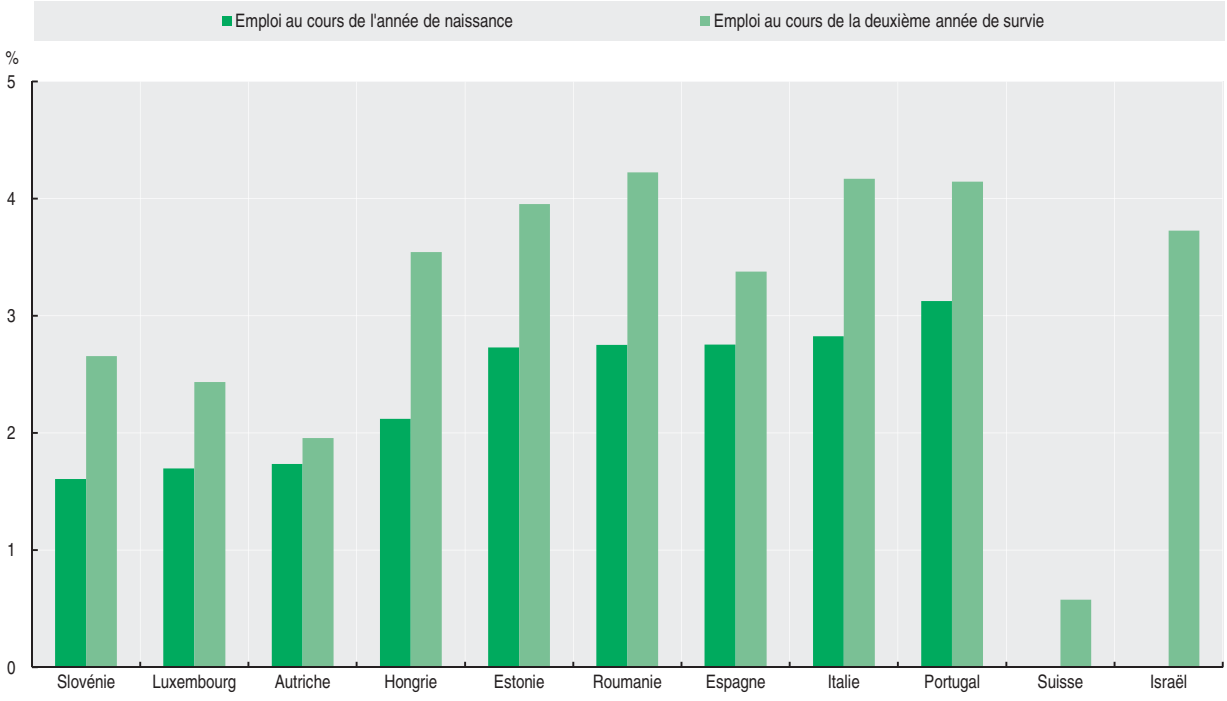
En pourcentage de l'emploi dans la population des entreprises employant des salariés



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671168

Graphique 5.6 **Emploi au cours de l'année de naissance et au cours de la deuxième année de survie dans l'ensemble de l'économie, 2008**

En pourcentage d'emploi dans la population des entreprises employant des salariés



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671187





6. CROISSANCE DES ENTREPRISES

Taux d'entreprises à forte croissance

Taux de « gazelles »

Taux d'entreprises à forte croissance

Les entreprises à forte croissance sont les entreprises qui, du fait de leur extraordinaire essor, apportent la plus grande contribution à la création nette d'emplois, même si elles ne représentent généralement qu'une toute petite partie de la population des entreprises. Leur présence dans l'économie étant jugée prometteuse pour la création d'emplois supplémentaires et pour l'innovation, elles suscitent beaucoup d'intérêt chez les responsables gouvernementaux.

Définition

Les entreprises à forte croissance, mesurées d'après leur effectif (ou chiffre d'affaires), sont des entreprises qui affichent une augmentation annuelle moyenne du nombre de salariés (ou du chiffre d'affaires) de plus de 20 % sur une période de trois ans, et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

Les entreprises à croissance moyenne mesurées d'après leur effectif, sont des entreprises qui affichent une augmentation annuelle moyenne du nombre de salariés entre 10 % et 20 % sur une période de trois ans et qui compte au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

La *part des entreprises à forte croissance et la part des entreprises à croissance moyenne* correspond au nombre d'entreprises à forte croissance et au nombre d'entreprise à croissance moyenne respectivement en pourcentage de la population des entreprises d'au moins 10 salariés.

Comparabilité

Un seuil de 10 salariés au début de chaque période d'observation a été fixé pour éviter le biais de la classe de petite taille que la définition ci-dessus de la forte croissance implique inévitablement. Le seuil optimal en termes de taille d'entreprise au démarrage, de taux de croissance et de période de croissance doit concilier deux critères opposés : fournir des informations aussi détaillées et significatives que possible, et optimiser les informations présentant un risque de divulgation, c'est-à-dire respectant des règles de confidentialité et permettant de produire les indicateurs au niveau le plus détaillé possible du secteur, et par classe-type de taille (d'effectif).

Si l'on fixe des seuils trop bas pour l'effectif par exemple, on limite les problèmes d'information, mais on suscite en même temps l'apparition statistique d'une quantité disproportionnée de petites entreprises. Avec un seuil trop élevé, en revanche, les problèmes d'information augmentent, en particulier pour les petites économies, qui comptent sensiblement moins de grosses entreprises que les plus grandes économies. Il est évident qu'un seuil absolu aura sur les pays et les secteurs un impact qui variera selon leur taille.

Le seuil de taille d'au moins 10 salariés s'applique aussi bien aux mesures du chiffre d'affaires qu'à celles de l'emploi. L'avantage est que la population est la même au départ, que la croissance soit appréciée en termes d'effectif ou de chiffre d'affaires. De plus, en raison des taux de change, de l'inflation, etc., il serait difficile d'appliquer un seuil de chiffre d'affaires uniforme à tous les pays.

Les données concernant le Canada se rapportent aux entreprises de moins de 250 salariés.

Les données relatives au secteur manufacturier pour le Canada excluent les activités extractives ainsi que l'électricité le gaz et l'eau.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception du Canada, de l'Israël et des États-Unis pour laquelle les données sont présentées en CITI révision 3.

À retenir

Les entreprises à forte croissance représentent en moyenne une petite part de la population totale des entreprises, généralement entre 3.5 % et 6 % en termes de croissance de l'emploi ; la proportion d'entreprises qui affichent une forte croissance de leur chiffre d'affaires est plus élevée : 20 %, voire plus. En outre, dans la plupart des pays, les entreprises à forte croissance (en termes d'effectif) sont en général plus présentes dans les services, tandis qu'elles sont plus répandues dans le secteur manufacturier si l'on apprécie leur forte croissance à l'aune du chiffre d'affaires.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr*.

Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Ahmad, N. et D. Rude Petersen (2007), High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis, OCDE-FORA, Paris.

Ahmad, N. et E. Gonnard, (2007), « *High-growth Enterprises and Gazelles* », Document rédigé pour le Consortium international sur l'entrepreneuriat (ICE), Copenhague, Danemark, *http://ice.foranet.dk/upload/highgrowth.pdf*.

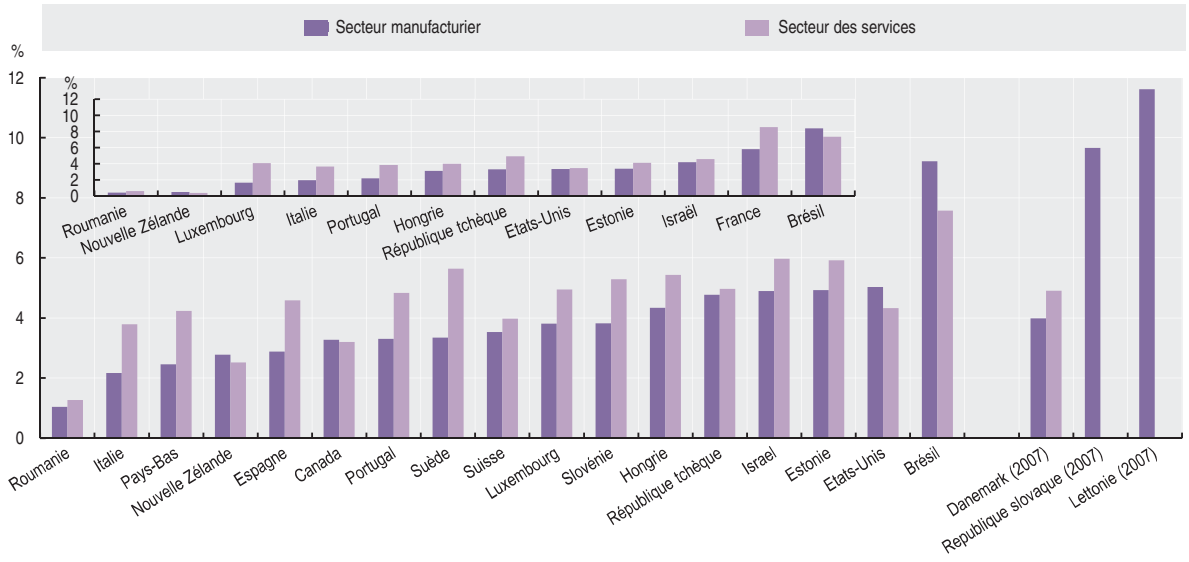
The OECD Entrepreneurship Indicators Programme: Workshop on the Measurement of High-growth Enterprises, 19 novembre 2007, Paris, *www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html*.

Eurostat-OECD, *Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 6.1 **Proportion des entreprises à forte croissance, 2008 ou dernière année disponible (2009 dans l'encadré)**

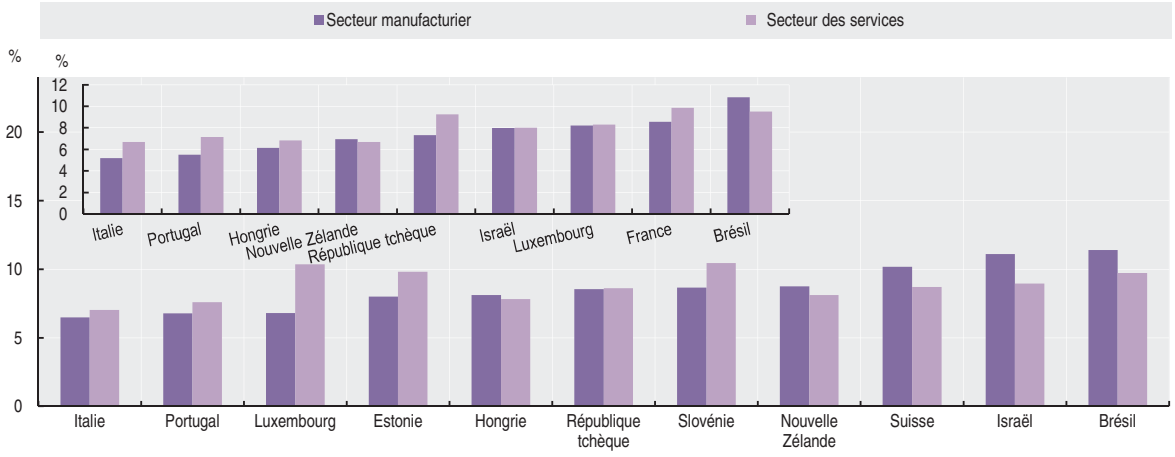
Mesuré par la croissance d'emplois



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671206

Graphique 6.2 **Proportion des entreprises à croissance modérée, 2008 (2009 dans l'encadré)**

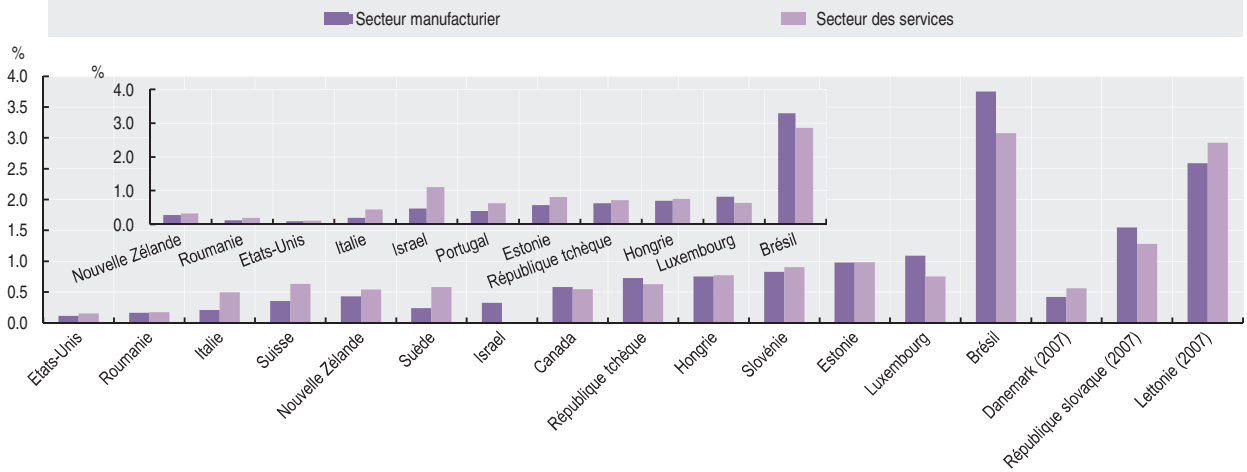
Mesuré par la croissance d'emploi



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671225

Graphique 6.3 **Proportion des entreprises à forte croissance, 2008 ou dernière année disponible (2009 dans l'encadré)**

Mesuré par la croissance du chiffre d'affaires



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671244

Taux de « gazelles »

Les « gazelles » sont les plus jeunes des entreprises à forte croissance. Leur rôle dans la création d'emplois présente un intérêt certain pour les responsables gouvernementaux.

Définition

Les « gazelles » constituent un sous-groupe des entreprises à forte croissance ; il s'agit d'entreprises à forte croissance nées au plus cinq ans avant la fin de la période d'observation de trois ans.

Appréciées en termes d'effectif (ou de chiffre d'affaires), les « gazelles » sont des entreprises qui emploient des salariés depuis au maximum cinq ans, la hausse annuelle moyenne de leur effectif salarié (ou chiffre d'affaires) étant supérieure à 20 % par an sur une période de trois ans, et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

Les jeunes entreprises à croissance moyenne, mesurées en termes d'effectif, sont des entreprises qui emploient des salariés depuis au maximum cinq ans, la hausse annuelle moyenne de leur effectif salarié se trouve entre 10 % et 20 % par an sur une période de trois ans, et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

La *proportion de « gazelles »* et la *proportion de jeunes entreprises à croissance moyenne* correspond respectivement, au nombre de gazelles et au nombre de jeunes entreprises à croissance moyenne en pourcentage de la population des entreprises d'au moins 10 salariés.

Comparabilité

Les données concernant le Canada se rapportent aux entreprises de moins de 250 salariés.

Les données relatives au secteur manufacturier pour le Canada excluent les activités extractives ainsi que l'électricité, le gaz et l'eau.

Les données sont présentées suivant la classification CITI révision 4 pour tous les pays à l'exception du Canada, de l'Israël et des États-Unis pour laquelle les données sont présentées en CITI révision 3.

À retenir

Dans une majorité de pays, moins de 1 % (voire moins de 0.5 %) des entreprises d'au moins 10 salariés sont des « gazelles » si l'on apprécie la croissance à l'aune de l'emploi ; la part est légèrement supérieure pour les « gazelles » évaluées en fonction de l'augmentation du chiffre d'affaires. Ce n'est que dans quelques rares nouveaux États membres de l'Union Européenne que la part des « gazelles » peut, suivant le critère de croissance retenu, atteindre 4 %. Il est à noter que les proportions sont restées stables au cours des trois années de la collecte de données.

Source/base de données en ligne

Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), *Base de données de l'OCDE*, *http://dx.doi.org/10.1787/sdbsdata- fr*.

Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises*, Éditions OCDE, Paris, *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-fr*.

Ahmad, N. et D. Rude Petersen (2007), High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis, OCDE-FORA, Paris.

Ahmad, N. et E. Gonnard, (2007), « *High-growth Enterprises and Gazelles* », Document rédigé pour le Consortium international sur l'entrepreneuriat (ICE), Copenhague, Danemark, *http://ice.foranet.dk/upload/highgrowth.pdf*.

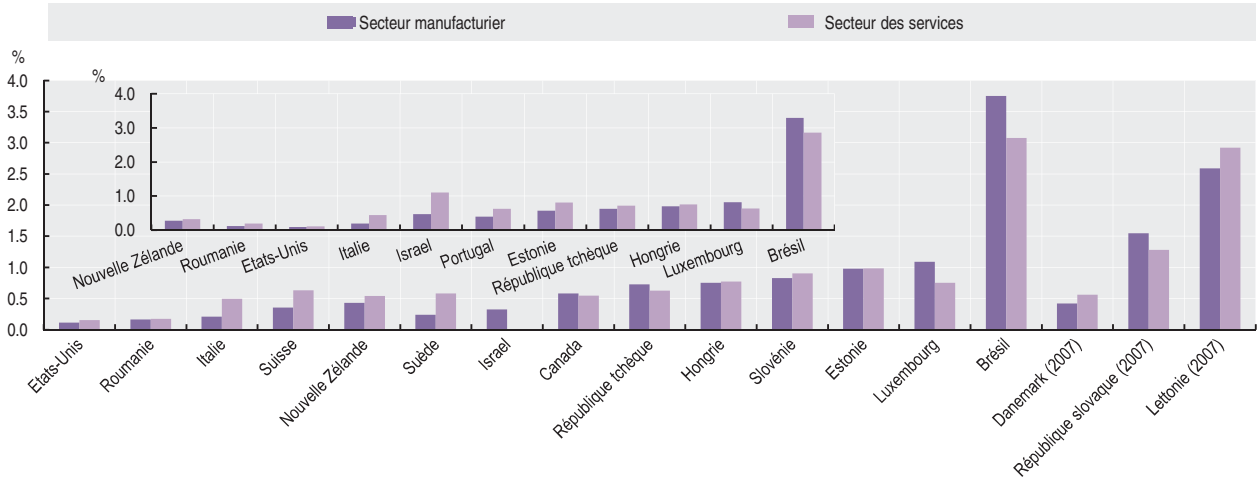
The OECD Entrepreneurship Indicators Programme: Workshop on the Measurement of High-growth Enterprises, 19 novembre 2007, Paris, *www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html*.

Eurostat-OCDE (2007), *Manual on Business Demography Statistics*, OCDE, Paris.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

Graphique 6.4 **Part de Gazelles, 2008 ou dernière année disponible (2009 dans l'encadré)**

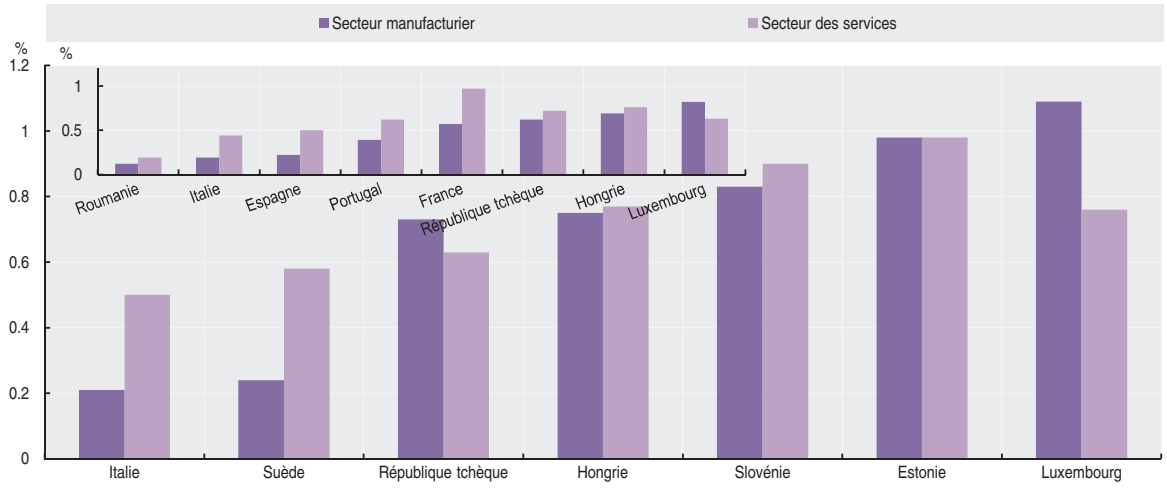
Mesuré par la croissance d'emploi



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671263

Graphique 6.5 **Proportion des jeunes entreprises à croissance modérée, 2008 (2009 dans l'encadré)**

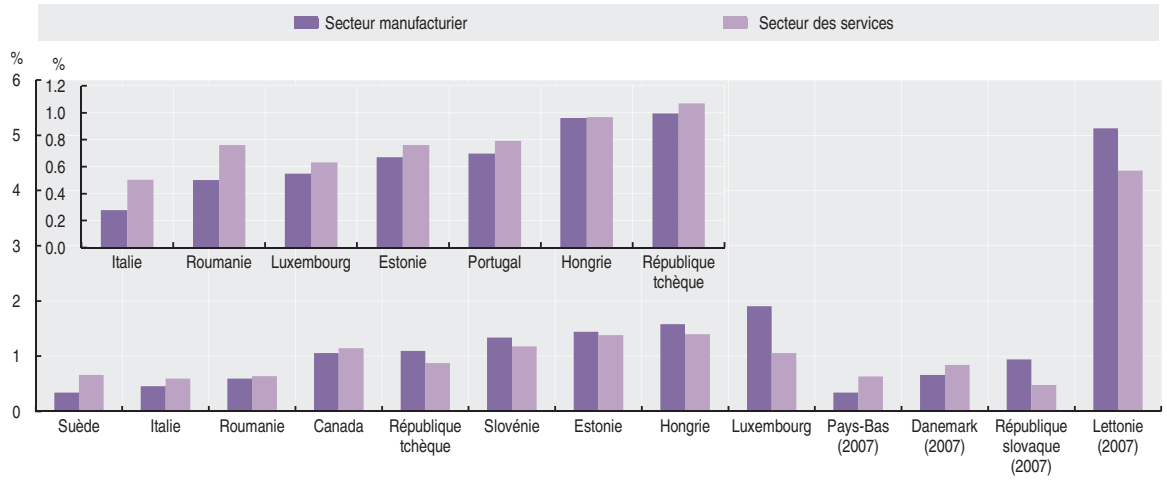
Mesuré par la croissance d'emploi



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671282

Graphique 6.6 **Part de Gazelles, 2008 ou dernière année disponible (2009 dans l'encadré)**

Mesuré par la croissance du chiffre d'affaires



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671301





7. L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ

Employeurs et travailleurs à leur compte, par genre

Proportion, taille et secteurs d'activité des entreprises détenues par des femmes

L'emploi dans les entreprises détenues par des femmes

Taux de naissance et de disparition des entreprises détenues par des femmes

Survie et croissance de l'emploi dans les entreprises détenues par des femmes

Les femmes au sein des conseils d'administration

Employeurs et travailleurs à leur compte, par genre

Le taux relativement faible d'activité entrepreneuriale chez les femmes est une préoccupation clé des politiques car il est le signe évident d'une sous-utilisation du capital humain entrepreneurial. Les décideurs politiques ont besoin d'informations distinctes sur les femmes et les hommes employeurs (des travailleurs indépendants qui emploient d'autres personnes) et les femmes et les hommes travaillant à leur propre compte (travailleurs indépendants exerçant à leur compte). La première catégorie est davantage susceptible de représenter les entrepreneurs.

Définition

Le nombre de femmes employeurs est obtenu à partir du nombre de femmes faisant état d'un statut professionnel de « travailleur indépendant avec salariés » dans les enquêtes de population.

Le nombre de femmes travaillant à leur propre compte est obtenu à partir du nombre de femmes faisant état d'un statut professionnel de « travailleur indépendant sans salariés ».

La *proportion des femmes employeurs* est obtenue par le rapport entre le nombre de femmes employeurs et le nombre total de femmes exerçant une activité professionnelle.

La proportion des femmes travaillant à leur compte est tirée du rapport entre le nombre de femmes exerçant une activité à leur compte et le nombre total de femmes exerçant une activité professionnelle. Les mêmes indicateurs sont calculés pour les hommes exerçant une activité indépendante.

Les emplois indépendants sont « des emplois dont la rémunération est directement dépendante des bénéfices (réalisés ou potentiels) provenant des biens et services produits (la consommation propre est considérée comme une composante des bénéfices). Le travailleur indépendant prend les décisions opérationnelles touchant à l'entreprise, ou délègue ces décisions, tout en restant responsable de la santé de l'entreprise » (15e Conférence des statisticiens du travail, janvier 1993). Les femmes et les hommes travailleurs indépendants, constitués ou non en société, sont inclus en cas de disponibilité des informations.

Comparabilité

Le principal problème de comparabilité a trait à la classification des travailleurs indépendants constitués en société. Alors que dans les statistiques officielles de la plupart des pays de l'OCDE, ils sont comptabilisés comme travailleurs indépendants, dans certains pays ils sont considérés comme des salariés. Afin d'améliorer la comparabilité internationale, le nombre d'employeurs et de travailleurs à leur compte constitués en société aux États-Unis fait l'objet d'une estimation, à partir du pourcentage d'hommes et de femmes travailleurs indépendants constitués en société et ayant des salariés, disponible pour 1995, 1997, 1999, 2001, 2005 dans les « *Contingent and Alternative Work Arrangements Surveys* ». Pour les années manquantes entre 1996 et 2004, ce pourcentage a été calculé par interpolation linéaire. Pour les années 2006 à 2011, c'est le pourcentage de 2005 qui a été utilisé.

À retenir

Les femmes sont significativement sous-représentées dans la population des employeurs. Les différences de genre sont relativement plus faibles dans la population des travailleurs à leur compte. En Europe et aux États-Unis, le nombre de femmes employeurs est resté stable au cours de la dernière décennie, alors que celui des hommes employeurs a légèrement baissé.

Source/Base de données en ligne

Enquête de population active (États-Unis), *www.census.gov/cps/*.

Enquête sur la population économiquement active (Corée), *http://kostat.go.kr/portal/english/news/1/2/index.board*.

Enquête Nationale d'Emploi (Chili), *www.ine.cl/boletines/detalle.php?id=2&lang=*.

Enquête Nationale d'Emploi (Mexique), *www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/default.aspx*.

Eurostat Enquêtes sur la population active, 2000-10, *http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/lfs*.

Enquête sur la population active (Canada), *www.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/3701-eng.htm*.

Enquête sur la population active (Israël) *www.cbs.gov.il/ts/databank/databank_main_func_e.html?i=21&ti=11&r=0&f=3&o=0*.

Enquête sur la population active (Japon), *www.e-stat.go.jp/SG1/estat/eStatTopPortalE.do*.

Enquête sur la population active (Afrique du Sud), *http://interactive.statssa.gov.za:8282/webview/*.

Enquête nationale par sondage sur les ménages (Brésil), *www.ibge.gov.br/english/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2008/default.shtm#brasil*.

Pour en savoir plus

Hipple, S. (2010), « Self-employment in the United States », *Monthly Labor Review*, septembre 2010.

OCDE (2000), « Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2000 », Édition OCDE.

Graphique 7.1.a **Parts des femmes et des hommes parmi les employeurs en 2010**

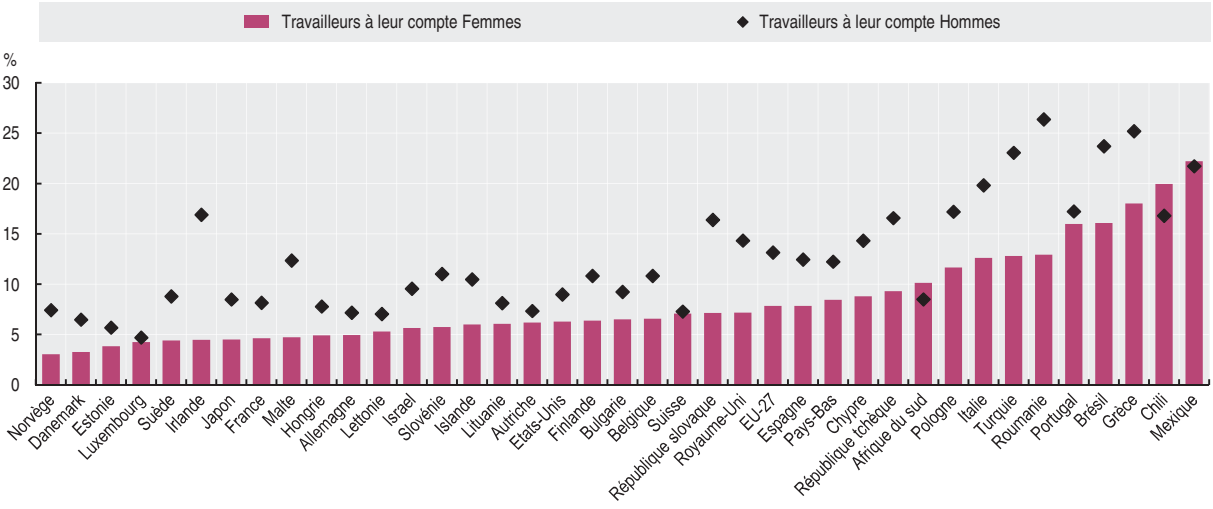
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671320

Graphique 7.1.b **Parts des femmes et des hommes parmi les travailleurs à leur compte, 2010**

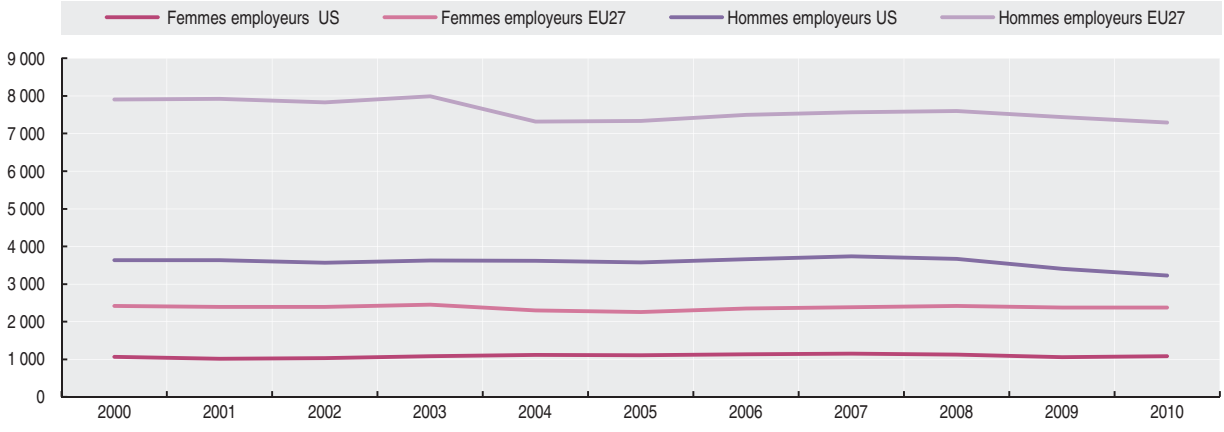
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671339

Graphique 7.2 **Hommes et femmes employeurs dans l'UE27 et aux États-Unis, 2000-2010**

Milliers



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671358

Proportion, taille et secteurs d'activité des entreprises détenues par des femmes

Les statistiques sur la proportion, la répartition par taille et par secteurs d'activité des entreprises détenues par des femmes et des hommes fournissent des indications essentielles sur les différences de genre dans l'entrepreneuriat. Elles permettent de comparer l'importance économique des entreprises détenues par des femmes au plan international et dans le temps. De plus, elles montrent que les femmes entrepreneurs ont tendance à posséder des entreprises relativement plus petites et à choisir des secteurs d'activité différents de ceux des hommes. Ces statistiques ont été obtenues pour l'essentiel en croisant les registres d'entreprises avec ceux de population ou avec d'autres données administratives. Elles sont limitées aux entreprises individuelles du fait de la difficulté à classifier les entreprises détenues par plusieurs propriétaires sur la base du genre.

Définition

La proportion des entreprises individuelles détenues par des femmes correspond à la part des entreprises dont le propriétaire unique est une femme.

La répartition par taille des entreprises individuelles détenues par des femmes et des hommes correspond à la proportion d'entreprises appartenant à des femmes et des hommes, classées en trois catégories de taille en fonction du nombre de salariés (1-4, 5-9, 10 ou plus). Le propriétaire unique est exclu du décompte des personnes employées.

La répartition des entreprises individuelles détenues par des femmes et des hommes par secteurs d'activité montre la proportion d'entreprises appartenant à des femmes et des hommes dans trois ensembles de secteurs d'activités.

Le premier ensemble, « Activités de fabrication, d'extraction, de distribution d'eau, gaz, électricité », inclut les sections B à E de la NACE Rév. 2 (CITI Rév. 4), le second « Commerce, transport et hôtellerie » inclut les sections G à I de la NACE Rév. 2 (CITI Rév. 4), et le troisième « Services aux entreprises et de soutien » inclut les sections M et N de la NACE Rév. 2 (CITI Rév. 4). Les entreprises individuelles sont des entreprises non constituées en société, détenues par une seule personne – homme ou femme – dont la responsabilité en matière de pertes et de dettes de l'entreprise est illimitée. Les statistiques font référence à des propriétaires uniques employant au moins un salarié.

Comparabilité

Les différentes définitions juridiques des entreprises individuelles et les diverses incitations économiques à passer en société peuvent limiter la comparabilité internationale. La réglementation nationale peut avoir une incidence sur la répartition par taille de ces entreprises. En Nouvelle Zélande par exemple, si une entreprise atteint une taille raisonnable, les conseillers financiers l'incitent à poursuivre son activité sous forme de société à responsabilité limitée. Pour les Pays-Bas, il n'existe pas de données disponibles pour les sections P, Q, R et S de la NACE Rév. 2. Pour le Japon, les chiffres font référence au nombre de femmes et d'hommes propriétaires uniques d'une entreprise, et non au nombre d'entreprises individuelles détenues par des hommes et des femmes. Les données japonaises ne sont donc pas pleinement comparables à celles des autres pays, un propriétaire unique pouvant détenir plusieurs entreprises. La Corée utilise comme unité statistique les établissements, et non les entreprises.

À retenir

La proportion d'entreprises individuelles détenues par des femmes est comprise entre 20 et 40 %. La taille moyenne est sensiblement plus réduite pour les entreprises détenues par des femmes dans tous les pays, à l'exception de la Suède. La proportion d'entreprises appartenant à des femmes est relativement plus élevée dans le commerce de gros et de détail, les transports et l'hôtellerie-restauration, alors qu'elle est relativement plus faible dans l'industrie manufacturière.

Source/Base de données en ligne

Statistiques produites pour l'OCDE par les offices statistiques nationaux.

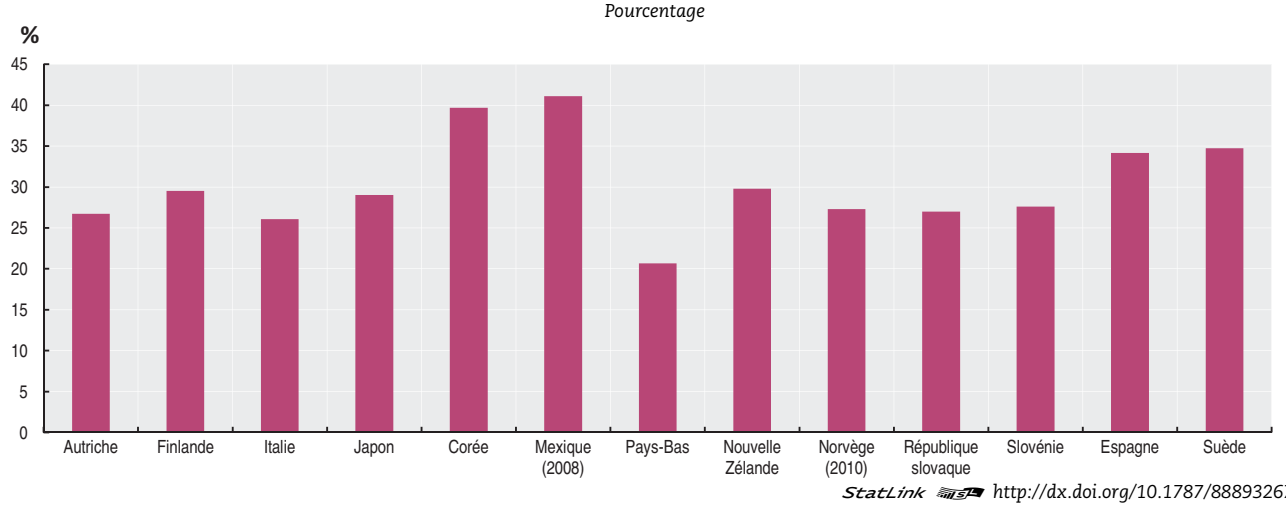
Pour en savoir plus

Eurostat-OCDE (2007), Manual on Business Demography Statistics, Éditions OCDE.

OCDE (2004), « Questions et politiques relatives à l'entrepreneuriat féminin », Éditions OCDE.

Graphique 7.3 **Part des entreprises dont l'unique propriétaire est une femme, 2009 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671377

Graphique 7.4 **Répartition des entreprises individuelles détenues par des femmes et des hommes par classes de taille, 2009 ou dernière année disponible**

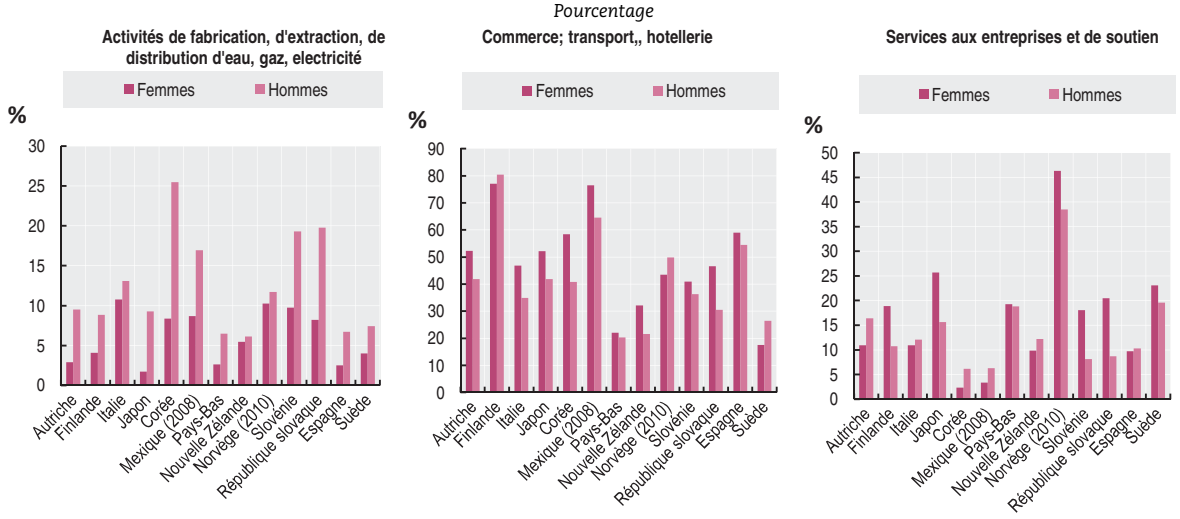
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671396

Graphique 7.5 **Répartition des entreprises individuelles détenues par des femmes et des hommes par secteurs d'activité, 2009 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671415

L'emploi dans les entreprises détenues par des femmes

Nous ne disposons que de peu d'informations sur la contribution des entreprises détenues par des femmes à la création d'emplois. Cependant, les données comparables sur l'emploi dans les entreprises appartenant à des femmes et des hommes donnent certaines indications sur cette contribution. La ventilation par catégories de taille compare les capacités des entreprises de taille différente détenues par des femmes à générer des emplois.

Définition

La *proportion des personnes employées dans des entreprises individuelles en fonction du sexe du propriétaire* indique la proportion de personnes employées travaillant dans des entreprises à propriétaire unique, homme ou femme. La *répartition de l'emploi selon le sexe du propriétaire et la taille de l'entreprise* montre comment se répartit l'emploi dans les entreprises appartenant à des femmes et des hommes, pour les catégories de 1-4 salariés, de 5-9 salariés et de 10 salariés ou plus.

Les entreprises individuelles sont des entreprises non constituées en société ayant à leur tête un propriétaire unique femme ou homme qui est une personne physique endossant une responsabilité illimitée des pertes et des dettes de l'entreprise. Une entreprise à propriétaire unique femme (homme) est une entreprise dont le seul propriétaire est une femme (un homme). Les statistiques font référence à des entreprises individuelles employant au moins un salarié.

Comparabilité

Les différentes définitions juridiques des entreprises individuelles et les diverses incitations économiques à passer en société peuvent limiter la comparabilité internationale du nombre absolu d'entreprises individuelles. La réglementation nationale peut avoir une incidence sur la répartition par taille de ces entreprises. En Nouvelle Zélande par exemple, si une entreprise atteint une taille raisonnable, les conseillers financiers l'incitent à poursuivre son activité sous forme de société à responsabilité limitée. Pour les Pays-Bas, il n'existe pas de données disponibles pour les sections P, Q, R et S de la NACE. Les données du Mexique se réfèrent à l'année 2008.

Pour le Japon, les chiffres de l'emploi font référence au nombre de personnes employées par des femmes et des hommes propriétaires uniques d'une entreprise. Les données japonaises ne sont donc pas pleinement comparables à celles des autres pays, un propriétaire unique pouvant détenir plusieurs entreprises.

Tous les pays présentent des informations en utilisant l'entreprise comme unité statistique, à l'exception de la Corée, qui utilise les établissements.

À retenir

Une part significative des personnes travaillant pour des entreprises à propriétaire unique sont employées par des femmes. Plus de 50 % des emplois sont exercés dans des entreprises détenues par des femmes de la classe de taille la plus petite (1 à 4 salariés).

Source/Base de données en ligne

Statistiques produites pour l'OCDE par les offices statistiques nationaux.

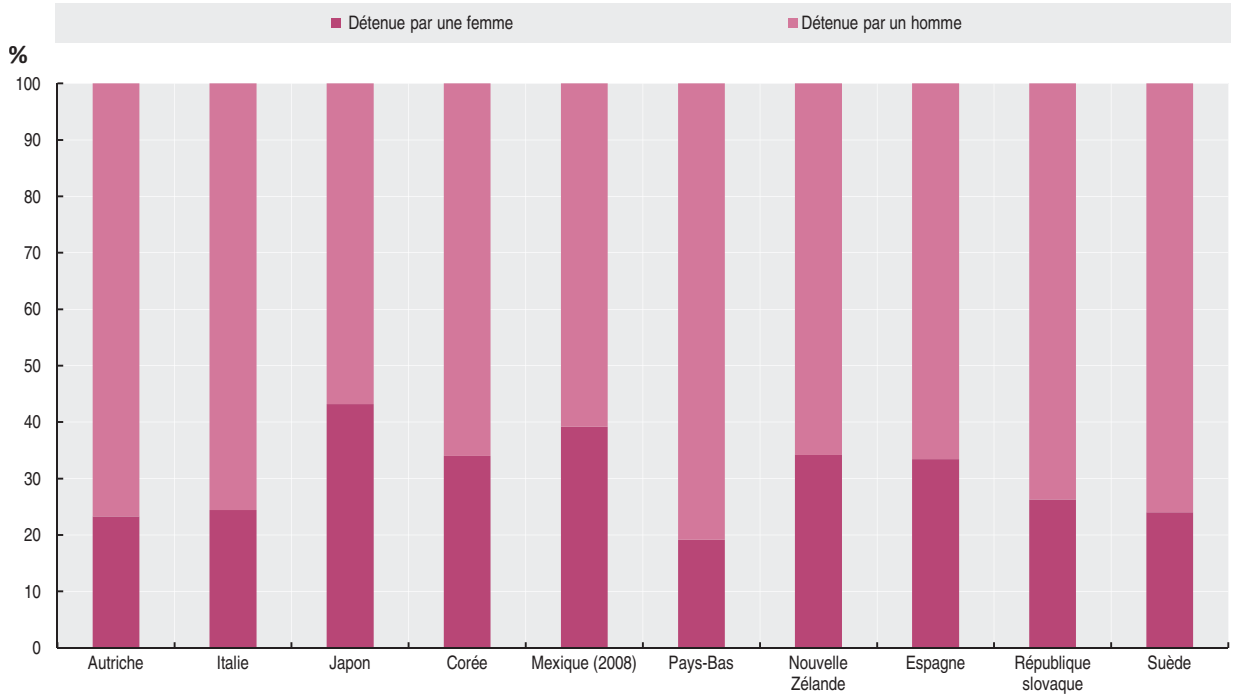
Pour en savoir plus

OCDE (2010), « Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS) », Éditions OCDE. *http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en*.

OCDE (2001), « Issues related to Statistics on Women's Entrepreneurshi », Document présenté lors de l'Atelier sur les statistiques recueillies au niveau de l'entreprise, 26-27 novembre 2001.

Graphique 7.6 **Proportion de personnes employées dans des entreprises à propriétaire unique, par genre du propriétaire, 2009 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671434

Graphique 7.7 **Répartition de l'emploi dans des entreprises à propriétaire unique, par genre du propriétaire et taille, 2009 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671453

Taux de naissance et de disparition des entreprises détenues par des femmes

Le taux de naissance des entreprises détenues par des femmes fournit des informations essentielles sur le dynamisme de l'entrepreneuriat féminin. Les statistiques sur les naissances et les disparitions, combinées aux informations sur la génération et la destruction connexes d'emplois, permet de déterminer si le poids économique des entrepreneurs femmes se rapproche de celui des entrepreneurs hommes. Elles permettent également d'entrevoir les effets des ralentissements économiques sur la dynamique de l'entrepreneuriat féminin et masculin.

Définition

Le *taux de naissance d'entreprises individuelles détenues par une femme (un homme) et employant des salariés* correspond au nombre de naissances d'entreprises individuelles employant des salariés et détenues par une femme (un homme), en pourcentage de la population d'entreprises individuelles actives employant un salarié au moins.

Le *taux de disparition d'entreprises individuelles détenues par une femme (un homme) et employant des salariés* correspond au nombre de disparitions d'entreprises individuelles employant des salariés et détenues par une femme (un homme), en pourcentage de la population d'entreprises individuelles actives employant au moins un salarié.

Les entreprises individuelles sont des entreprises non constituées en société ayant à leur tête un propriétaire unique – femme ou homme – qui est une personne portant la responsabilité illimitée des pertes et des dettes de l'entreprise. Les statistiques font référence à des entreprises individuelles employant au moins un salarié.

Comparabilité

Les différentes définitions juridiques des entreprises individuelles et les diverses incitations économiques à passer en société peuvent limiter la comparabilité internationale du nombre absolu d'entreprises individuelles. Les données font référence à 2009, à l'exception des taux de disparition de l'Italie, des Pays-Bas, de la République slovaque et de la Suède, qui correspondent à l'année 2008. Tous les pays présentent leurs données en employant l'entreprise comme unité statistique, à l'exception de la Corée qui emploie les établissements.

À retenir

Les naissances et disparitions sont inférieures en chiffres absolus pour les entreprises détenues par des femmes que pour celles détenues par des hommes. Cependant, le taux de naissance d'entreprises détenues par des femmes est supérieur, témoignant d'une accélération de la création de nouvelles entreprises par les femmes. Les taux de disparition des entreprises appartenant à des femmes sont inférieurs dans certains pays (Italie, Nouvelle Zélande, Espagne et Suède), mais plus élevés dans d'autres (Autriche, Finlande et République slovaque).

Source/Base de données en ligne

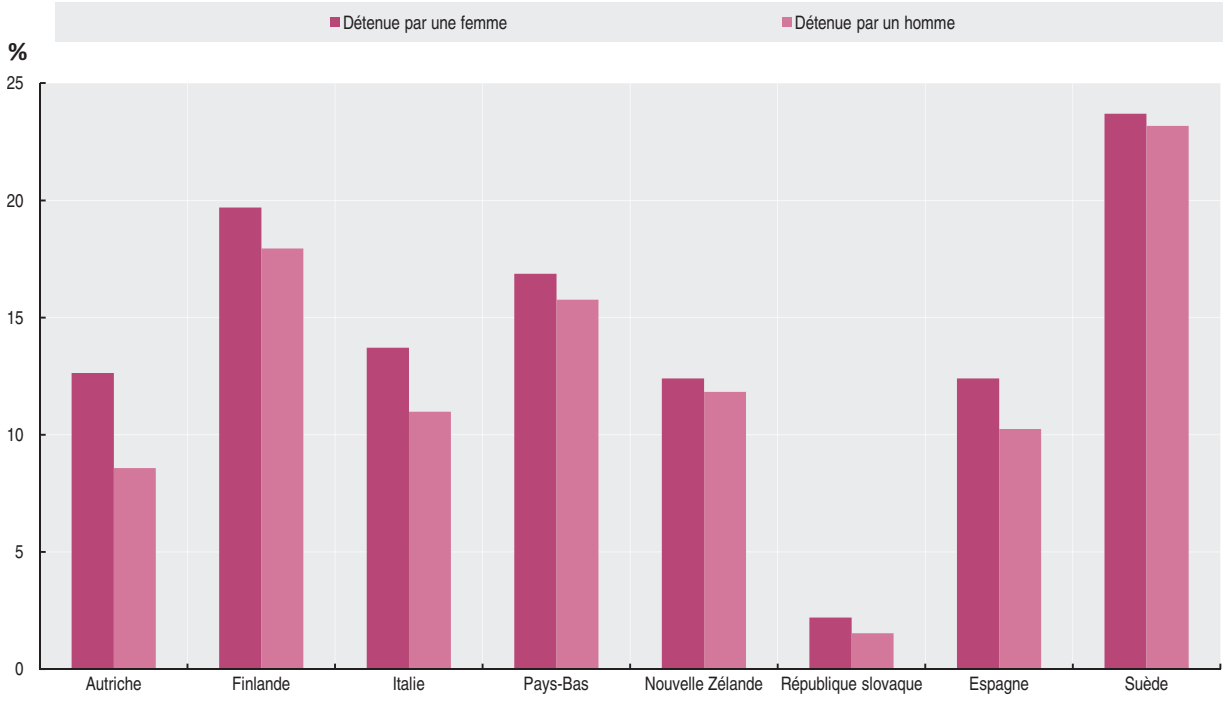
Statistiques produites pour l'OCDE par les offices statistiques nationaux.

Pour en savoir plus

Ahmad N. et A. Hoffman, (2008), « A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship », Documents de travail statistiques OCDE 2008/2, Éditions OCDE.

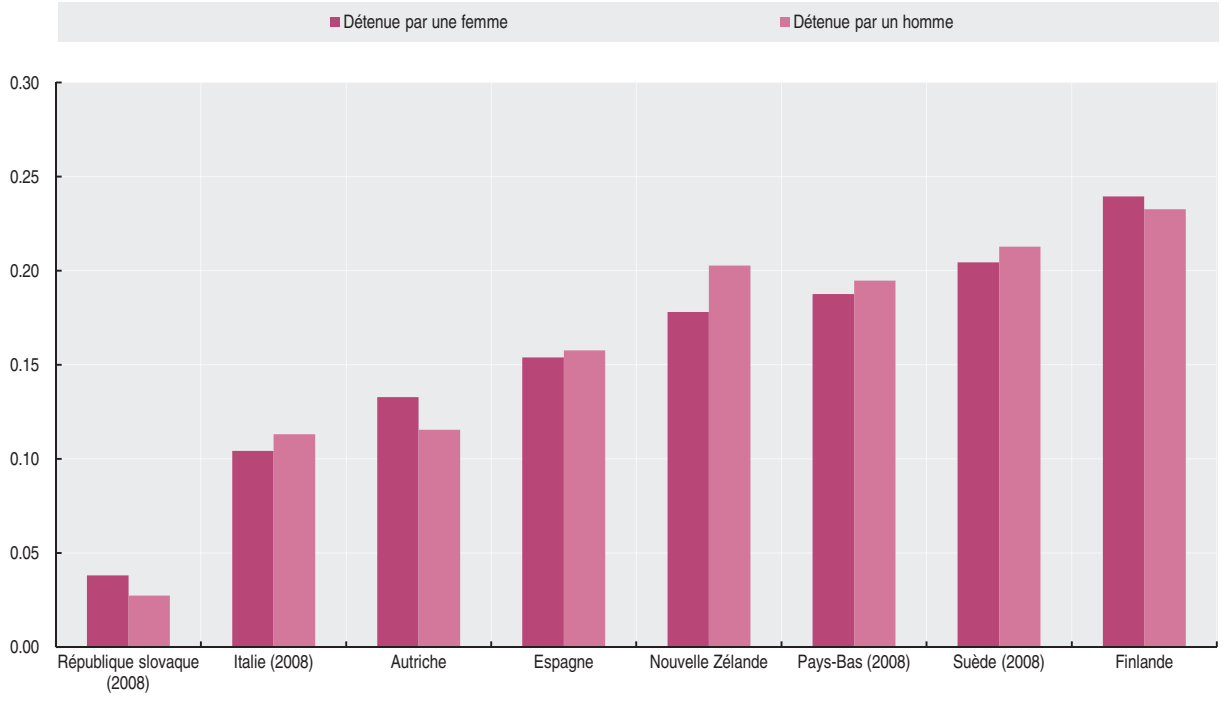
Boegh Nielsen, P., (2001), « Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience » dans *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, Éditions OCDE.

Graphique 7.8 **Taux de naissance d'entreprises à propriétaire unique détenues par des femmes et des hommes, 2009 ou dernière année disponible**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671472

Graphique 7.9 **Taux de disparition d'entreprises à propriétaire unique détenues par des femmes et des hommes, 2009 ou dernière année disponible**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671491

Survie et croissance de l'emploi dans les entreprises détenues par des femmes

Les décideurs politiques peuvent suivre les performances relatives des entreprises détenues par des femmes à partir de leur taux de survie et de leur capacité à générer des emplois durant les premières années d'activité. Des indicateurs ventilés par genre de survie et de croissance de l'emploi permettent d'aborder des questions telles que la résilience et les performances en termes de croissance des entreprises détenues par des femmes.

Définition

Le *taux de survie à trois ans des entreprises détenues par des femmes (des hommes)* pour une année de référence t est le nombre d'entreprises appartenant à des femmes (des hommes) ayant survécu jusqu'à t, en pourcentage de l'ensemble des entreprises détenues par des femmes (des hommes) ayant fait état d'au moins un salarié pour la première fois à l'année t-3.

Le *taux de croissance de l'emploi à trois ans des entreprises détenues par des femmes (des hommes)* correspond au nombre de personnes employées dans les entreprises survivantes appartenant à des femmes (des hommes) dans l'année de référence t, divisé par le nombre de personnes employées dans l'année de naissance t-3 de ces mêmes entreprises qui ont survécu à l'année t.

Les entreprises individuelles sont des entreprises non constituées en société ayant à leur tête un propriétaire unique – femme ou homme – qui est une personne portant la responsabilité illimitée des pertes et des dettes de l'entreprise. Les statistiques font référence à des entreprises individuelles employant un salarié au moins.

Comparabilité

Les différentes définitions juridiques des entreprises individuelles et les diverses incitations économiques à passer en société peuvent limiter la comparabilité internationale du nombre absolu d'entreprises individuelles.

Les données de la France, de la Pologne et de la Suisse sont tirées des enquêtes représentatives sur les nouvelles entreprises. Elles sont classées selon le sexe du fondateur (unique) de l'entreprise et non le sexe du propriétaire unique. La cohorte de créations d'entreprises de ces enquêtes n'inclut pas les entreprises nées de la croissance, par exemple celles qui existaient avant l'année considérée mais qui n'atteignaient pas le seuil d'un salarié au moins. Pour la Suisse, le statut d'employeur des entreprises est défini selon qu'elles aient ou non des salariés à la date de l'enquête. Le taux de survie à deux ans et le taux de croissance de l'emploi de la Suisse se réfèrent à l'année 2008. Les statistiques de la Pologne sont limitées aux entités de moins de 49 salariés. Les données pour la France et la Pologne incluent les entreprises créées avec et sans salariés.

À retenir

Les données factuelles relatives aux différences sexospécifiques dans les taux de survie ne sont pas clairement établies. Dans la plupart des pays, les entreprises récemment créées par des femmes et des hommes ont tendance à avoir des taux de survie similaires trois ans après leur création. Les performances en termes de création d'emplois au cours des premières années d'activité varient grandement d'un pays à l'autre, les nouvelles entreprises détenues par des femmes présentant de meilleures performances que celles des hommes en France, Italie, Nouvelle Zélande et Pologne. Elles sont moins bonnes en Finlande, aux Pays-Bas, en République slovaque et en Suisse.

Source/Base de données en ligne

Statistiques produites pour l'OCDE par les offices statistiques nationaux.

Statistiques pour la France: « Système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE) », *http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=sine2009*.

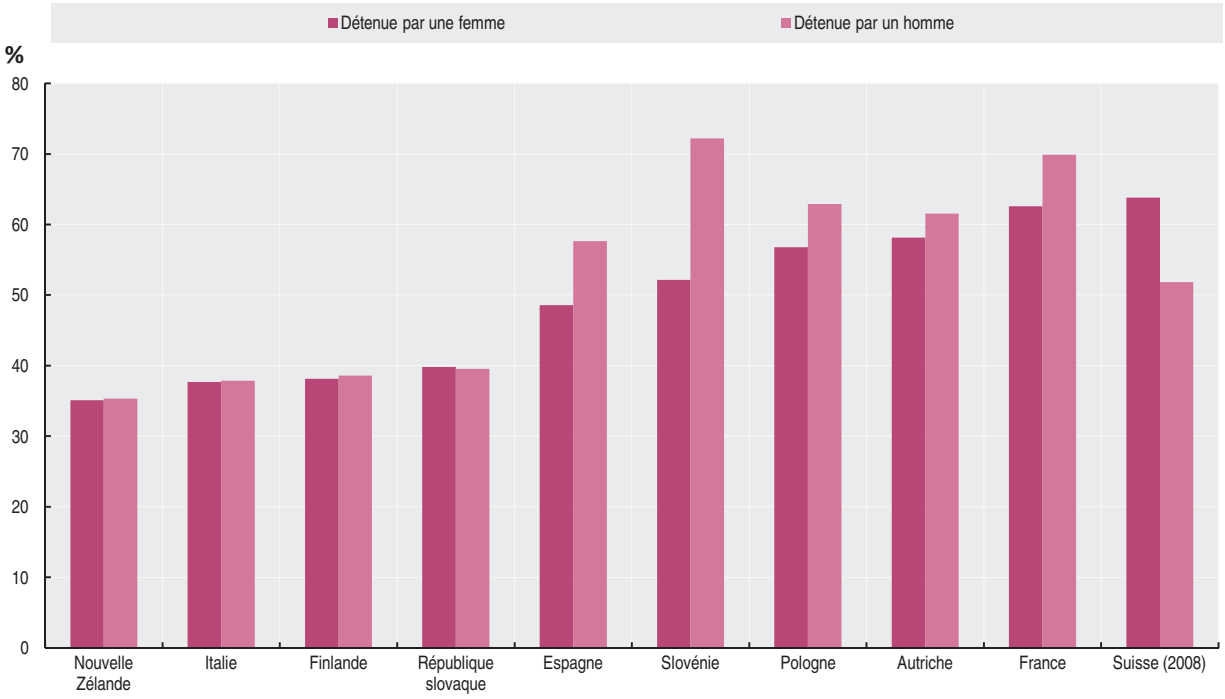
Pour en savoir plus

Boegh Nielsen, P., (2001), « Statistics on Start-ups and Survival of Women Entrepreneurs: the Danish Experience » dans *Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy*, Éditions OCDE.

Letowski, A., (2001), « Comment améliorer la connaissance statistique des femmes chefs d'entreprise? », dans « Women Entrepreneurs in SMEs, Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-based Economy », Éditions OCDE.

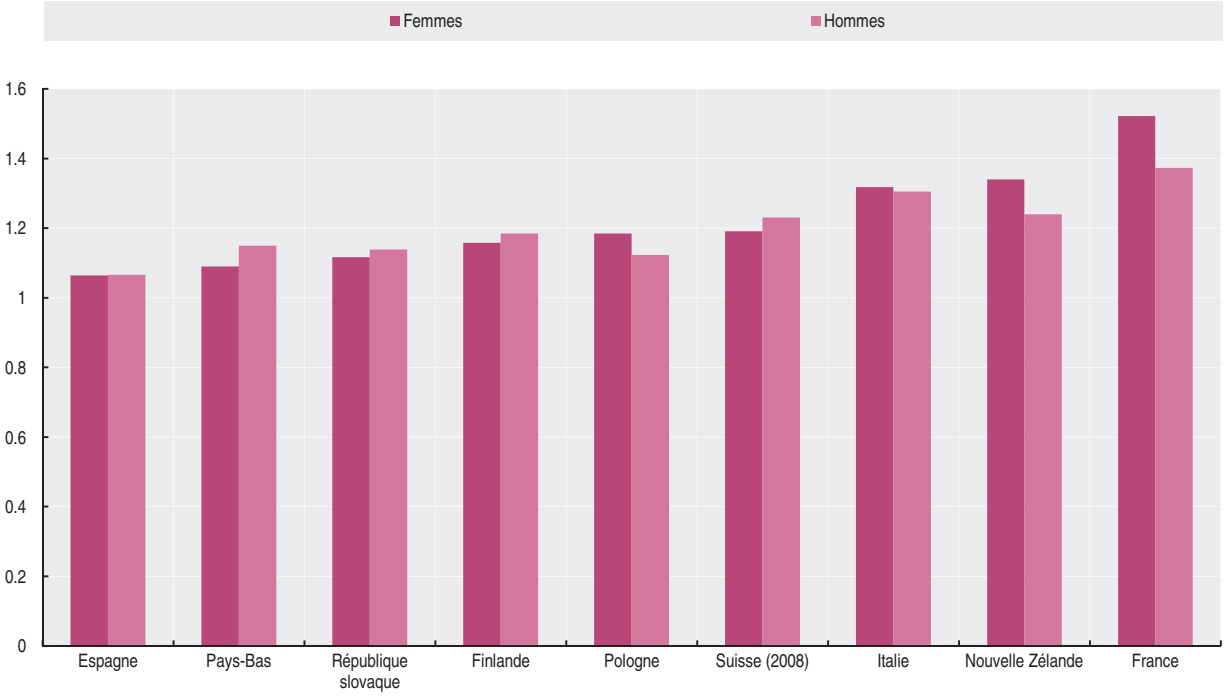
Graphique 7.10 **Taux de survie à trois ans des entreprises détenues par des femmes et des hommes, 2009 ou dernière année disponible**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671510

Graphique 7.11 **Taux de croissance à trois ans des entreprises détenues par des femmes et des hommes, 2009 ou dernière année disponible**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671529

Les femmes au sein des conseils d'administration

La faible présence des femmes dans les conseils d'administration est souvent évoquée comme un signe des obstacles rencontrés par les femmes pour gravir les échelons de l'entreprise. Plusieurs pays envisagent d'introduire des quotas, aux fins d'imposer une représentation minimum des femmes dans les conseils d'administration.

Définition

La *proportion des femmes au sein des conseils d'administration* est calculée à partir des moyennes nationales des pourcentages de femmes parmi les administrateurs de chaque entreprise de l'ensemble de données ORBIS. Le calcul est limité aux sociétés disposant d'au moins deux administrateurs. La proportion est également dérivée du sous-ensemble des sociétés cotées.

L'Indice de diversité de genre dans les conseils d'administration est calculé en tant qu'inverse de l'index Herfindal avec deux groupes (1 – [part des femmes^2 + part des hommes^2]). L'indice augmente proportionnellement au nombre de femmes et d'hommes dans les conseils d'administration, prenant une valeur de 0 si le conseil est composé exclusivement d'hommes ou exclusivement de femmes. La valeur maximum est de 0.5. La valeur nationale est une moyenne de toutes les entreprises du pays dont le conseil est composé d'au moins deux membres.

Des informations sur le genre des membres des conseils sont disponibles dans la plupart des pays de la base de données ORBIS. Afin d'améliorer l'identification du sexe des administrateurs dans les données brutes ORBIS, un algorithme a été développé, qui détermine le sexe des administrateurs à partir des prénoms. Les statistiques sont produites pour tous les pays pour lesquels il existe au minimum 100 observations valides. Le nombre médian de sociétés pour les pays concernés est de 22 193.

Comparabilité

Le principal problème de comparabilité tient à l'inégalité de couverture des entreprises selon les pays dans la base ORBIS. Les grandes sociétés sont généralement surreprésentées, ce qui pose particulièrement problème dans les pays non membres de l'OCDE.

À retenir

On relève une représentation très hétérogène des femmes au sein des conseils d'administration selon les pays. Au plan national, les différences sont manifestes entre les entreprises côtés et celles qui ne le sont pas. Un nombre relativement peu élevé de femmes dans les conseils traduit généralement une faible mixité de la direction. Pour la Norvège, premier pays ayant introduit un quota légal obligatoire, les deux indicateurs sont particulièrement élevés.

Source/Base de données en ligne

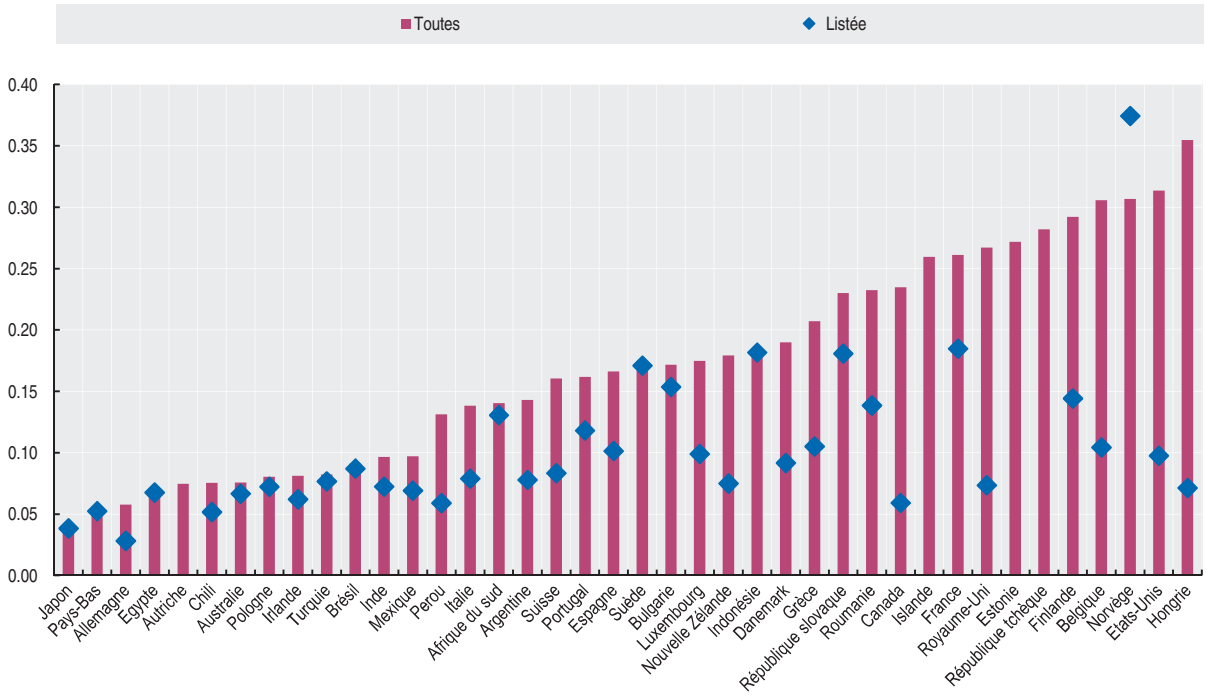
Base de données OCDE ORBIS.

Pour en savoir plus

OCDE (2011), « Rapport sur l'initiative de l'OCDE pour la parité: l'égalité entre hommes et femmes en matière d'éducation, d'emploi et d'entrepreneuriat », OCDE, Paris, mai.

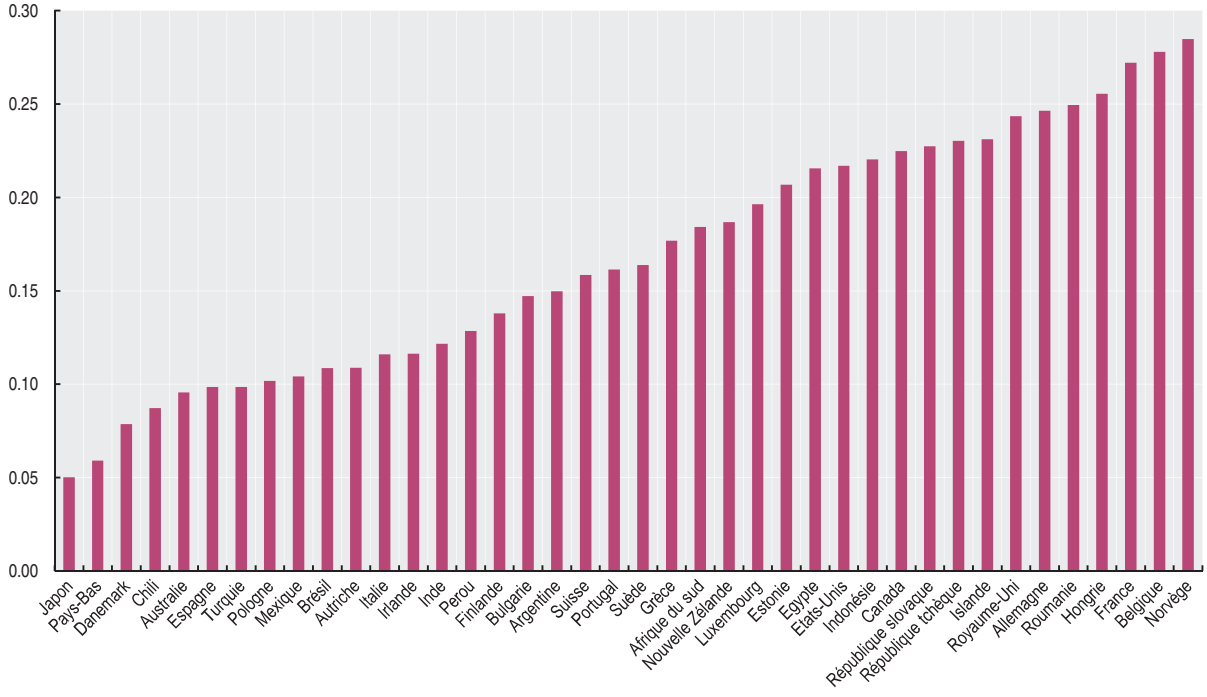
Adams, R.B. et D. Ferreira (2009), « Women in the boardroom and their impact on governance and performance », *Journal of Financial Economics*, vol. 94 (2), pp. 291-309.

Graphique 7.12 **Proportion de femmes dans les conseils d'administration, 2009**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671548

Graphique 7.13 **Indice de diversité de genre dans les conseils d'administration, 2009**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671567





8. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Cadre réglementaire : créer une entreprise

Accès aux financements : taux de succès des demandes de financement

Culture : perceptions et attitudes en matière d'entrepreneuriat

Cadre réglementaire : créer une entreprise

Une combinaison de conditions favorables, de capacités et de ressources ne conduit pas nécessairement à l'entrepreneuriat si les coûts d'opportunité (comme le salaire auquel il faut renoncer et la perte d'une assurance maladie) et de démarrage l'emportent sur les profits potentiels. Le cadre réglementaire est un facteur déterminant pour la performance entrepreneuriale d'un pays. Si le cadre réglementaire, tel que défini au sens large par le PIE, englobe la fiscalité, la réglementation et les autres règles et institutions publiques influant sur l'entrepreneuriat, cette section privilégie l'appréciation du fardeau administratif qu'entraîne la création d'entreprises nouvelles.

Définition

L'indicateur *création d'entreprise* est un indicateur composite qui mesure les procédures, le temps et les coûts nécessaires pour immatriculer et exploiter une entreprise nouvelle.

Quatre sous-indicateurs entrent dans le calcul de l'indicateur création d'entreprise : « nombre de procédures légales nécessaires pour créer et exploiter une entreprise », « temps nécessaire pour accomplir chaque procédure (jours civils) », « coûts induits par l'accomplissement de chaque procédure » (% du revenu national brut par habitant), « montant minimum de capital libéré » (% du revenu national brut par habitant).

Le *nombre total de procédures nécessaires pour immatriculer une entreprise* : une procédure est définie comme toute interaction entre les fondateurs de l'entreprise et des tiers extérieurs (par exemple des organismes publics, des avocats, des commissaires aux comptes, des notaires).

Le *nombre total de jours nécessaires pour immatriculer une entreprise* : la mesure correspond à la durée médiane nécessaire en pratique pour accomplir une procédure, selon les juristes spécialisés dans la constitution de sociétés, avec un minimum de modalités complémentaires auprès des organismes publics et aucun paiement supplémentaire. On estime que le temps minimum nécessaire à chaque procédure est d'une journée et que les procédures simultanées ne peuvent pas être initiées le même jour.

Comparabilité

Les indicateurs proviennent du rapport *Doing Business* de 2011 de la Banque mondiale. Il s'agit d'une publication annuelle de la Banque mondiale issue d'un examen des lois, des réglementations et des obligations administratives nationales. La publication fournit des mesures quantitatives de la réglementation applicables aux entreprises dans les domaines suivants : création d'entreprise, obtention de permis de construire, raccordement au réseau électrique, transfert de propriété, obtention de prêts, information sur le crédit, protection des investisseurs, paiement des taxes et impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats, traitement de l'insolvabilité et emploi de travailleurs.

Pour améliorer la comparabilité entre les pays, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise de référence sont retenues. Il s'agit principalement des suivantes : l'entreprise est une société à responsabilité limitée (ou son équivalent légal), elle est située dans la plus grande métropole d'affaires de l'économie, elle emploie entre 10 et 50 salariés, elle est détenue à 100 % par des ressortissants de l'économie et dispose d'un capital initial équivalent à 10 fois le revenu national brut par habitant.

Les indicateurs présentés sont tirés de la collecte de données réalisée par la Banque mondiale en 2011.

À retenir

Les conditions du cadre réglementaire applicables à la création d'entreprise sont plus favorables dans les pays anglophones et dans les pays nordiques. Le nombre de procédures nécessaires à la création d'une société à responsabilité limitée est faible dans la quasi totalité des pays de l'OCDE, c'est à-dire généralement entre quatre et six, 10 procédures différentes étant néanmoins imposées en Grèce et en Espagne. Les pays de l'OCDE se distinguent davantage au niveau du nombre de jours nécessaires à la création d'entreprise : un et deux jours seulement en Nouvelle Zélande et en Australie respectivement, mais près de 30 en Autriche et en Espagne. Globalement, les charges administratives restent assez lourdes au Brésil, en Chine, en Inde, en Indonésie et dans la Fédération de Russie ; l'Afrique du Sud est plus proche du niveau moyen.

Source/Bases de données en ligne

Base de données de la Banque mondiale, « Doing Business » www.doingbusiness.org/data.

Pour en savoir plus

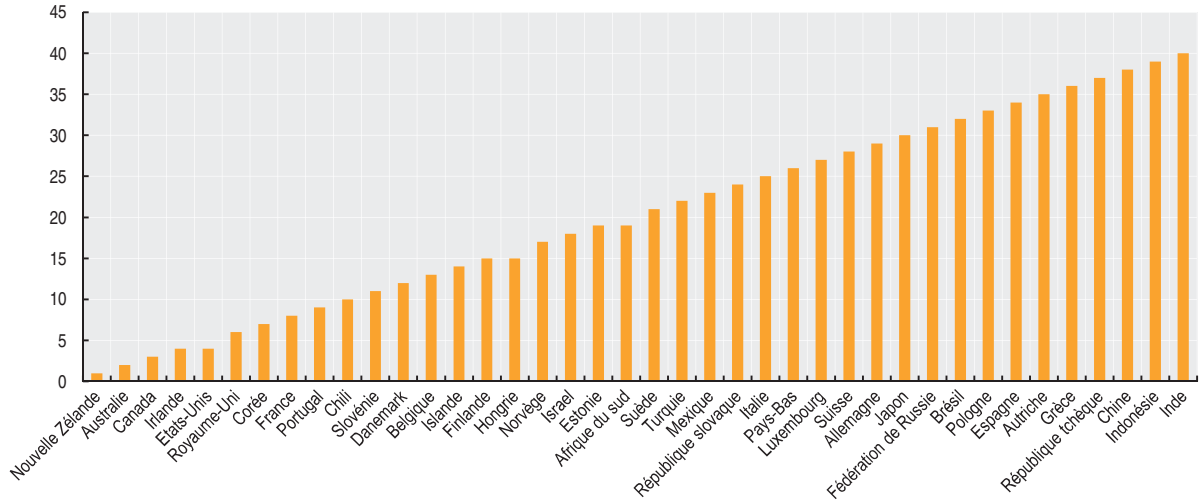
Banque mondiale (2012), Méthodologie de Doing Business, *2012 Doing Business*, World Bank, *http://francais.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business*.

Indicateurs de réglementation des marchés de produits de l'OCDE, *http://www.oecd.org/document/36/0,3746,fr_2649_34323_36220476_1_1_1_1,00.html*.

Informations sur les données pour Israël : *http://dx.doi.org/10.1787/888932315602*.

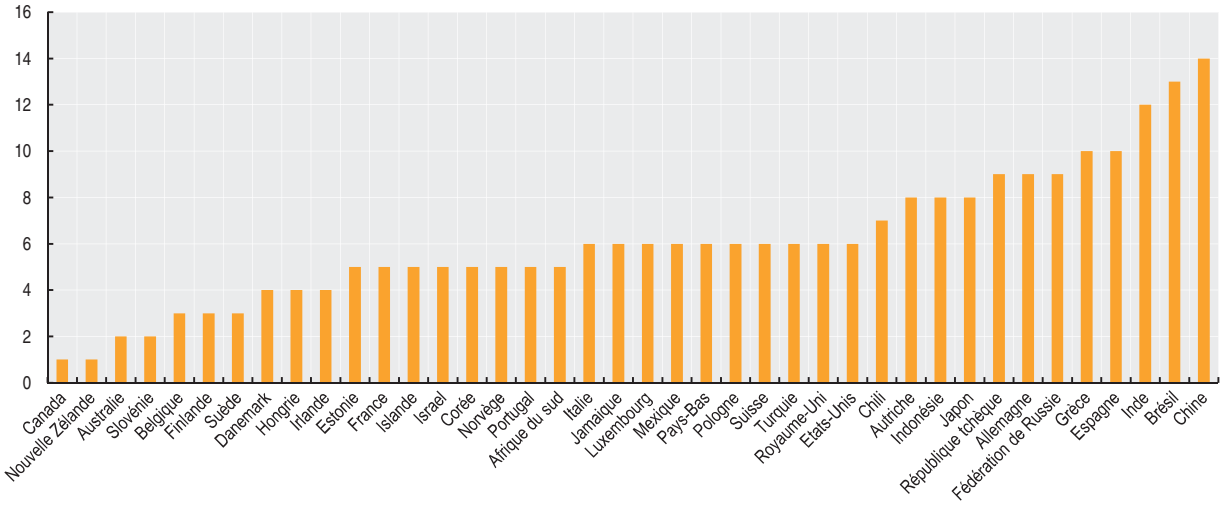
Graphique 8.1 **Création d'entreprise, 2011**

Classement de pays du moins au plus contraignant



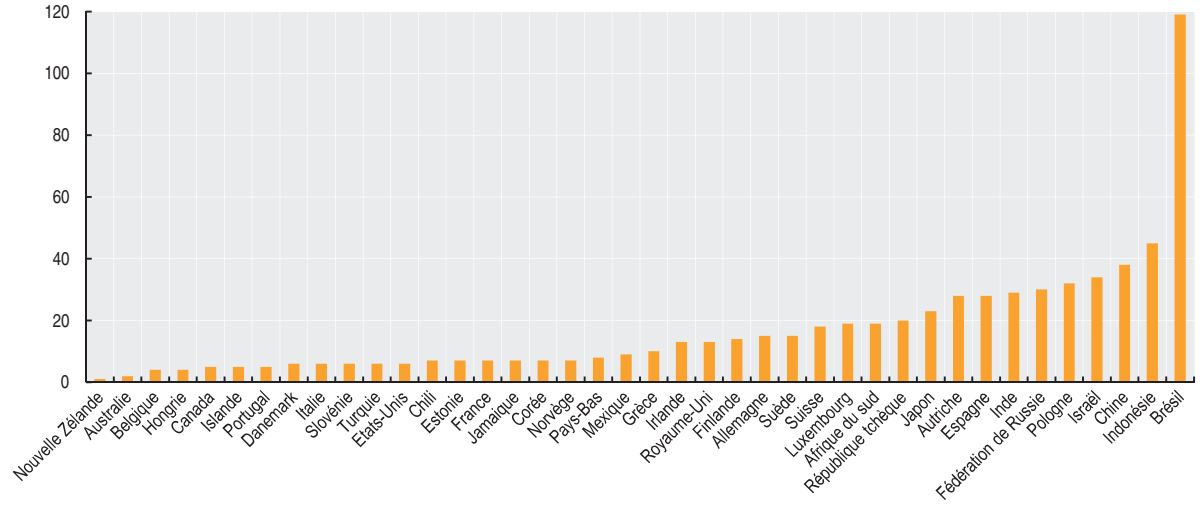
StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671586

Graphique 8.2 **Nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise, 2011**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671605

Graphique 8.3 **Nombre de jours nécessaires pour créer une entreprise, 2011**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671624

Accès aux financements : taux de succès des demandes de financement

La facilité d'accès aux financements est un facteur déterminant pour la création et le développement d'une entreprise. Les besoins de financement ne sont néanmoins pas les mêmes pour des entreprises aux caractéristiques de croissance différentes. La constitution d'informations sur les sources les plus utilisées par différents types d'entreprises et sur les réponses qu'elles obtiennent à leurs demandes de financement permet aux décideurs de mieux appréhender leur financement et les difficultés qu'elles rencontrent lorsqu'elles cherchent à développer leur activité.

Définition

Les indicateurs du taux de succès des demandes de financement donnent le pourcentage d'approbation des demandes de financement des petites et moyennes entreprises (PME) : prêts, financements sur fonds propres et autres formes de financement. Pour chacun de ces trois types, les indicateurs montrent le taux d'approbation pour la source principale, c'est-à-dire respectivement les banques, les actionnaires existants et le crédit-bail. Les PME sont définies comme des entreprises qui emploient entre 10 et 249 salariés.

Les « gazelles » sont des entreprises qui emploient des salariés depuis au maximum cinq ans, la hausse annuelle moyenne de leur effectif salarié étant supérieure à 20 % par an sur une période de trois ans, et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

Les autres entreprises à forte croissance sont des entreprises qui affichent une augmentation annuelle moyenne de leur effectif de plus de 20 % par an, sur une période de trois ans, et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

Comparabilité

Les données proviennent d'une enquête sur l'accès au financement coordonnée par Eurostat en 2010 dans 20 pays européens : Allemagne, Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Slovaquie et Suède. Pour chaque pays, un échantillon représentatif provenant du registre statistique des entreprises couvrait des entreprises présentant les caractéristiques suivantes : exerçant leurs activités dans le secteur marchand, à l'exclusion des services financiers ; indépendantes ; créées au moins depuis 2005 et employant au minimum 10 salariés, au maximum 249 en 2005 et 2010. Un questionnaire et une méthodologie identiques ont été utilisés pour collecter et traiter les résultats.

À retenir

Dans la plupart des pays européens, le taux d'approbation des demandes de prêts bancaires est systématiquement plus élevé dans le cas des entreprises à croissance moyenne que dans celui des entreprises à forte croissance. Les jeunes entreprises à forte croissance sont celles qui ont le plus de difficultés à obtenir des prêts bancaires ; le financement sur fonds propres faisant appel aux actionnaires existants est plus variable d'un pays à l'autre. Le crédit-bail est la forme de financement qui semble convenir au plus grand nombre d'entreprises, en dépit de caractéristiques de développement différentes, avec des taux d'approbation assez proches dans la plupart des pays.

Source/Bases de données en ligne

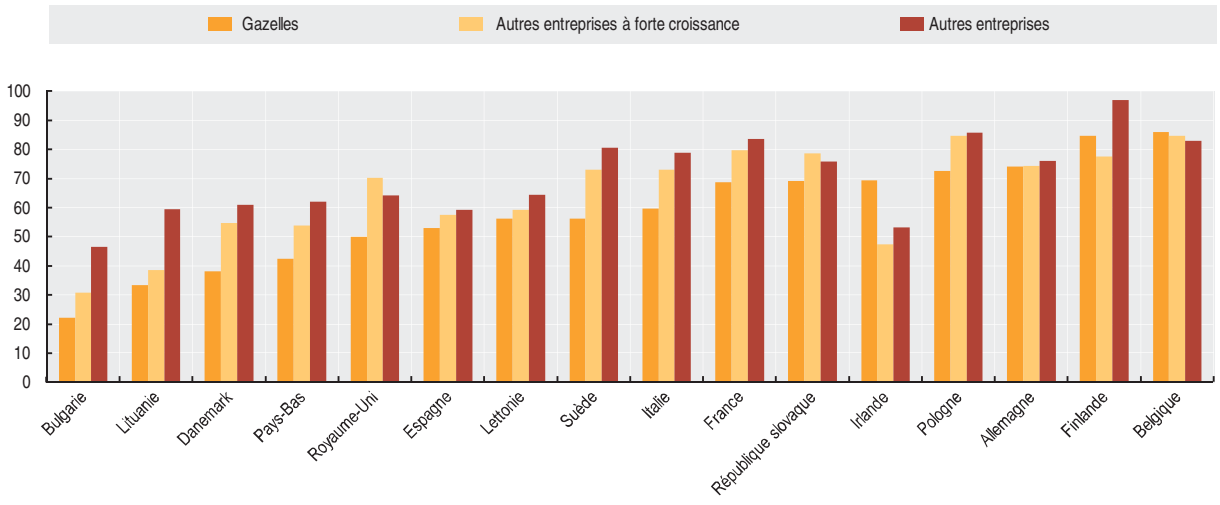
Eurostat, *Base de données des statistiques structurelles sur les entreprises*, accès au financement, *http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database*.

Pour en savoir plus

Eurostat-OCDE (2007), *Manual on Business Demography Statistics*, Éditions de l'OCDE.

Graphique 8.4 **Taux de succès des demandes de prêts bancaires, 2010**

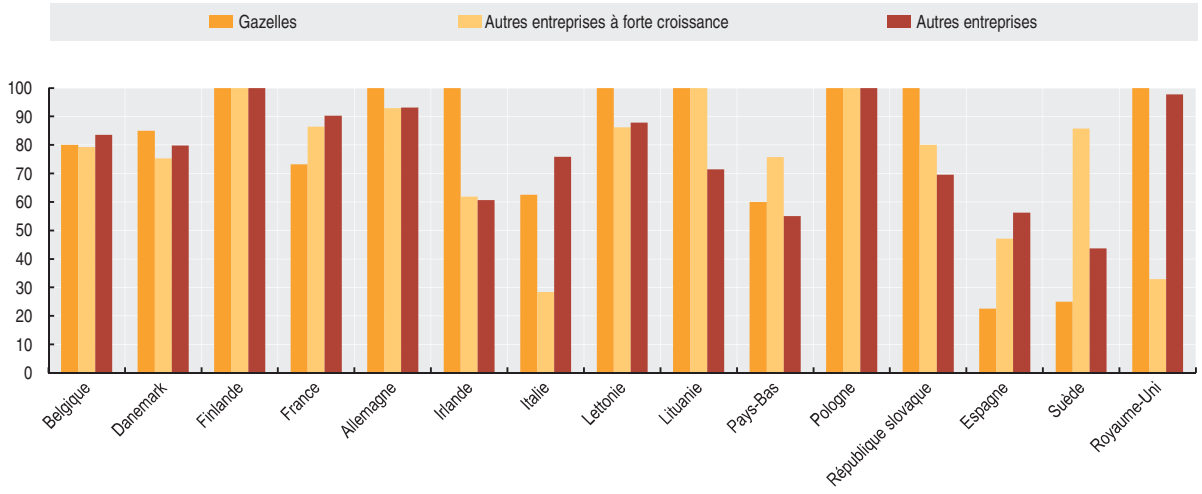
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671643

Graphique 8.5 **Taux de succès des demandes de fonds propres adressées aux actionnaires existants, 2010**

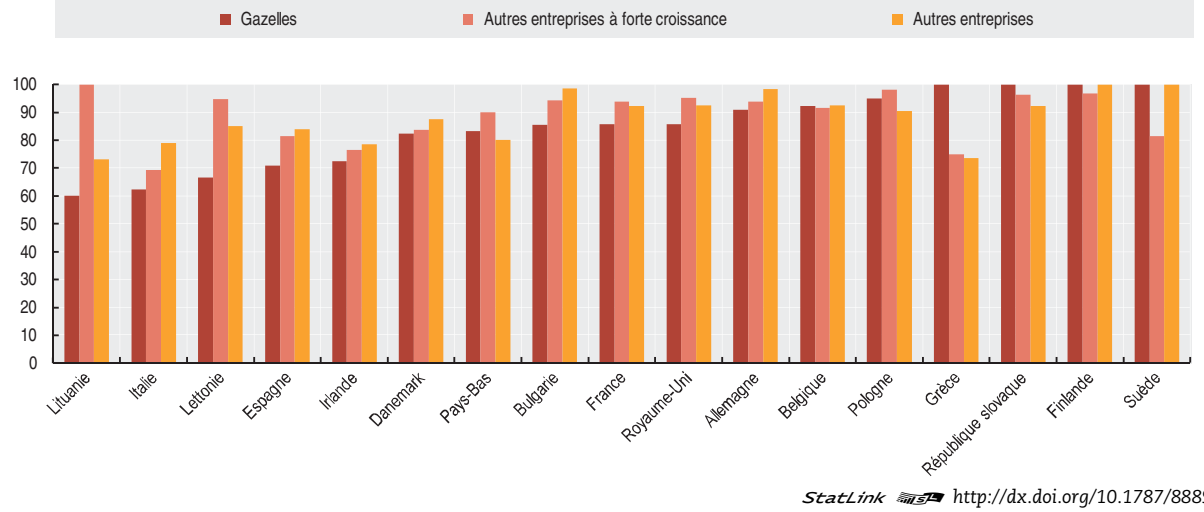
Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671662

Graphique 8.6 **Taux de succès des demandes de crédit-bail, 2010**

Pourcentage



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671681

Culture : perceptions et attitudes en matière d'entrepreneuriat

La culture entrepreneuriale d'un pays influe sur la manière dont les individus considèrent l'entrepreneuriat, sur la probabilité de choisir une carrière entrepreneuriale, sur la volonté de réussir et de recommencer après un échec, ou sur le soutien apporté à la famille et aux proches qui envisagent de créer une entreprise. Tous ces facteurs jouent un rôle, même si l'on ne dispose que de rares éléments d'appréciation empiriques sur leur importance relative et sur les différences internationales. Cette section fournit des exemples d'indicateurs qui ont été mis au point pour mesurer certaines caractéristiques de la culture entrepreneuriale en rapport avec l'image des entrepreneurs et la perception que les individus ont de leurs propres capacités à devenir entrepreneurs.

Définitions

Les six indicateurs présentés dans les graphiques 8.7 et 8.8 décrivent respectivement :

- Les possibilités supposées : le pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui entrevoient de bonnes possibilités de création d'entreprise dans la région où ils vivent.
- Les capacités supposées : le pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui estiment avoir les compétences et connaissances nécessaires pour créer une entreprise.
- La crainte de l'échec : le pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans ayant décelé des possibilités positives qui indiquent que la peur de l'échec les empêcherait de créer une entreprise.
- L'entrepreneuriat comme choix de carrière souhaitable : le pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui sont d'accord avec la proposition selon laquelle, dans leur pays, la plupart des gens considèrent la création d'une entreprise comme un choix de carrière judicieux.
- La réussite entrepreneuriale permet d'accéder à une bonne situation : le pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui sont d'accord avec la proposition selon laquelle, dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent jouissent d'une bonne situation.
- L'intérêt des médias pour l'entrepreneuriat : le pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui sont d'accord avec la proposition selon laquelle, dans leur pays, les médias publics parlent souvent de nouvelles entreprises qui réussissent.

Comparabilité

Les données sur les perceptions et attitudes en matière d'entrepreneuriat sont produites dans le cadre du projet *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Depuis 1999, le consortium GEM coordonne une enquête annuelle auprès de la population adulte qui porte sur au moins 2 000 individus âgés de 18 à 64 ans dans chacun des pays participant au projet GEM. Le même questionnaire et la même méthodologie de sondage sont utilisés par les équipes nationales dans les pays participants pour assurer l'harmonisation des données.

Le processus de collecte de données varie légèrement d'une équipe nationale à l'autre. La méthode d'identification des 2 000 participants dépend en grande partie du taux de couverture du réseau téléphonique fixe. Lorsque la couverture du réseau fixe est supérieure à 85 % de l'ensemble des ménages, les équipes sont autorisées à s'appuyer sur le réseau fixe pour produire une liste adéquate de participants à contacter. En ce qui concerne les pays où la couverture du réseau fixe n'est pas aussi étendue, des techniques d'entretien en face à face et/ou les téléphones mobiles sont également utilisés.

À retenir

À l'exception du Japon, les perceptions que les individus ont des possibilités offertes par l'entrepreneuriat dans leur pays respectif et de leurs propres capacités à créer une entreprise semblent être très différentes de l'attitude d'un pays à l'égard de l'entrepreneuriat pour ce qui est de l'image positive des entrepreneurs et de l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Les perceptions des possibilités en particulier sont plus susceptibles de subir les effets du cycle économique.

Source/Base de données en ligne

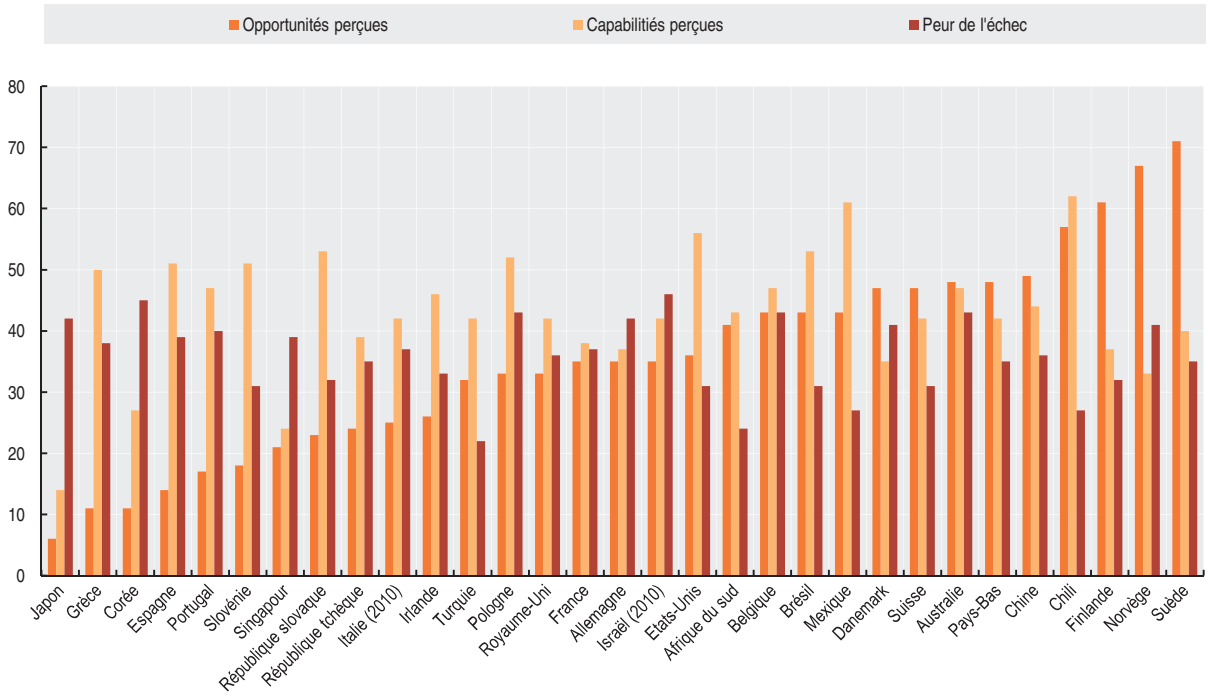
Données du *Global Entrepreneurship Monitor* : *www.gemconsortium.org/Data*.

Pour en savoir plus

Bosma N., S. Wennekers et J.E. Amorós (2012), *Global Entrepreneurship Monitor Extended Report 2011: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*.

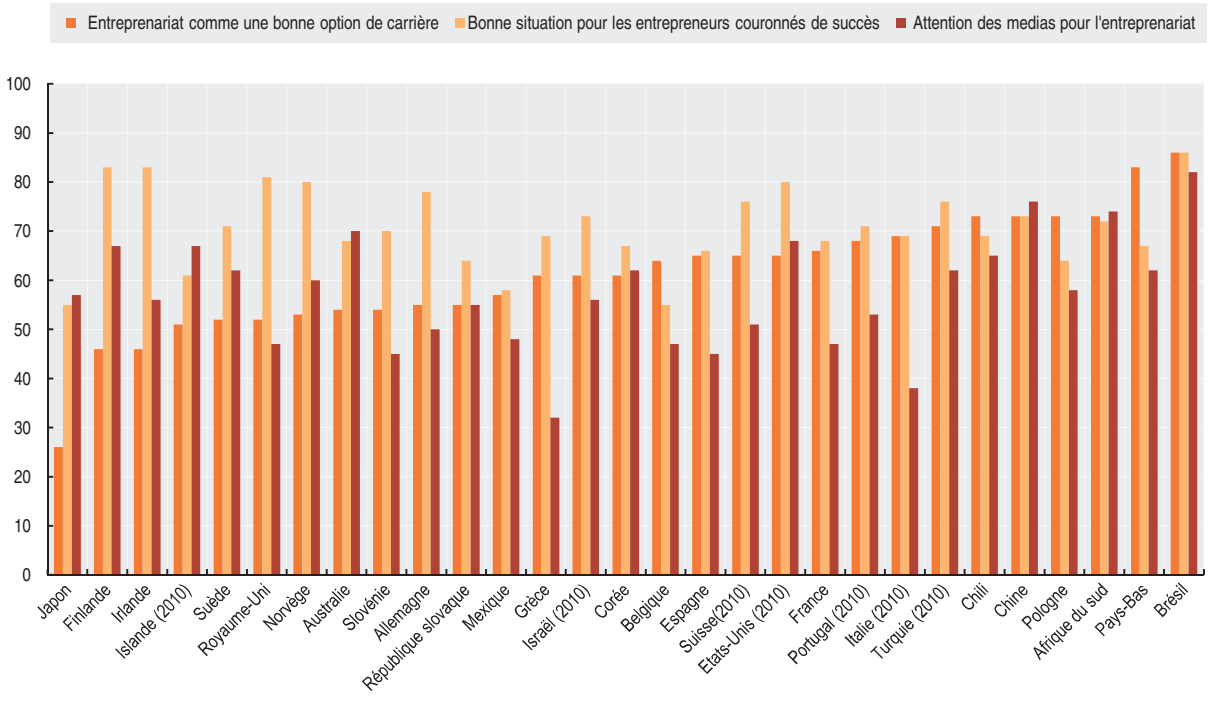
Kelley D.J., N. Bosma et J.E. Amorós (2011), *Global Entrepreneurship Monitor Report 2010*.

Graphique 8.7 **Perceptions de l'entrepreneuriat, 2011 ou dernière année disponible**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671700

Graphique 8.8 **Attitudes envers l'entrepreneuriat, 2011 ou dernière année disponible**



StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932671719

ANNEXE A

Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux

La présente annexe dresse une liste complète d'indicateurs des déterminants entrepreneuriaux tirée du rapport élaboré par FORA (Danemark) sous le titre « *Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators, Version 5* ». Les indicateurs sont regroupés dans les six catégories de déterminants établies par le PIE : 1. Cadre réglementaire ; 2. Situation du marché ; 3. Accès aux financements ; 4. Création et diffusion de connaissances ; 5. Capacités entrepreneuriales ; 6. Culture entrepreneuriale. Une brève description et la source des données sont fournies pour chaque indicateur.

Si de nombreux facteurs cruciaux pour l'entrepreneuriat sont couverts par les indicateurs du tableau ci-après, la liste ne saurait être considérée comme exhaustive : d'un côté, la sélection opérée est le reflet de la disponibilité actuelle des données, ce qui signifie que d'importants indicateurs peuvent être manquants, par exemple dans le domaine vital de l'« accès aux financements », pour cause tout simplement d'absence de source de données internationales ; de l'autre, la recherche sur l'entrepreneuriat étant une activité récente, notamment sur des thèmes tels que la relation entre culture et entrepreneuriat, les indicateurs adéquats n'ont pas encore été dégagés.

Tableau A.1. **Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux et sources des données**

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
	1. CADRE RÉGLEMENTAIRE	
Charge administrative (entrée et croissance)		
Charge de la réglementation administrative	Réponses d'enquête à la question portant sur le respect des obligations administratives (autorisations, réglementation, déclarations) nationales (1 = lourd, 7 = léger)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Coûts induits par la création d'une entreprise	Coût officiel de chaque procédure en pourcentage du revenu national brut (RNB) par habitant, à partir de la législation officielle et d'hypothèses classiques concernant les procédures et les entreprises	Banque mondiale, *Doing Business*
Capital minimum pour créer une entreprise	Montant minimum libéré de capital que l'entrepreneur doit déposer en banque pour que l'immatriculation de son entreprise puisse être déclenchée	Banque mondiale, *Doing Business*
Nombre de jours nécessaire pour créer une entreprise	Durée moyenne d'une procédure de lancement d'entreprise	Banque mondiale, *Doing Business*
Nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise	Toutes les procédures génériques officiellement obligatoires pour la création d'une entreprise industrielle ou commerciale par un entrepreneur	Banque mondiale, *Doing Business*
Durée et coût des procédures de création d'un entrepôt	Correspond à la moyenne de trois mesures : 1) Temps moyen passé pour chaque procédure ; 2) Coût officiel de chaque procédure ; et 3) Nombre de procédures nécessaires pour construire un entrepôt	Banque mondiale, *Doing Business*
Enregistrement d'un bien	Correspond à la moyenne de trois mesures : 1) Nombre de procédures obligatoires pour enregistrer un bien ; 2) Temps moyen passé pour chaque procédure ; et 3) Temps moyen passé pour enregistrer le coût du bien	Banque mondiale, *Doing Business*

Tableau A.1. **Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux et sources des données** *(suite)*

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Temps passé à préparer, déclarer et acquitter l'impôt sur les sociétés, la TVA et les cotisations sociales	Mesuré en heures par an	Banque mondiale, *Doing Business*
Réglementation des faillites		
Coût réel de fermeture d'une entreprise	Mesuré en pourcentage des avoirs, sur la base d'une fermeture d'entreprise standard	Banque mondiale, *Doing Business*
Délai réel de fermeture d'une entreprise	Enregistré en nombre d'années civiles, sur la base d'une fermeture d'entreprise standard	Banque mondiale, *Doing Business*
Taux de récupération des créances en cas de faillite	Ce taux estime quel pourcentage de leurs créances leurs titulaires (créanciers, fisc, salariés) récupèrent auprès d'une entreprise défaillante.	Banque mondiale, *Doing Business*
Réglementation des marchés de produits et du travail		
Difficultés entourant les licenciements	Mesure si la loi ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard de licencier un salarié standard, à partir de questions factuelles (appelant une réponse positive ou négative), sous la forme d'un indice de 0 à 100.	Banque mondiale, *Doing Business*
Difficultés entourant les embauches	Mesure si la loi ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard d'embaucher un salarié standard, à partir de questions factuelles (appelant une réponse positive ou négative), sous la forme d'un indice de 0 à 100.	Banque mondiale, *Doing Business*
Facilités entourant l'embauche de salariés étrangers	Réponses d'enquête à la question portant sur la réglementation nationale du travail (1 = empêche votre entreprise d'employer une main-d'œuvre étrangère, 7 = n'empêche pas votre entreprise d'employer une main-d'œuvre étrangère)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Étendue des incitations financières	Réponses d'enquête à la question portant sur la rémunération de l'encadrement (1 = uniquement salariale, 7 comprend des primes et des options d'achat d'actions pour une part significative de la rémunération globale)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Indice de la rigidité des horaires	Cet indicateur est un indice comportant cinq volets : *i)* restriction ou non du travail nocturne ; *ii)* autorisation ou non du travail le week-end ; *iii)* durée de la semaine de travail : 5.5 jours ou plus ; *iv)* possibilité ou non de dépasser une durée journalière de travail de 12 heures (heures supplémentaires comprises) ; et *v)* durée des congés payés annuels : 21 jours ou moins.	Banque mondiale, *Doing Business*
Système judiciaire et juridique		
Exécution des contrats – Coût en pourcentage de la demande	Le coût est enregistré en pourcentage de la demande, supposée égale à 200 % du revenu par habitant. Les pots-de-vin ne sont pas enregistrés. Trois types de frais le sont : frais de justice, frais d'exécution et frais moyens de défense.	Banque mondiale, *Doing Business*
Exécution des contrats – Nombre de procédures	Une procédure est définie comme toute interaction entre les parties, ou entre elles et un juge ou un auxiliaire de justice. Comprend les différentes étapes de l'introduction de la demande par le requérant, du procès et du jugement, et de l'application de ce dernier.	Banque mondiale, *Doing Business*
Exécution des contrats – Délai	Enregistré en jours civils, de l'introduction de la demande jusqu'au paiement. Comprend à la fois les jours d'exécution effective et les périodes qui les séparent.	Banque mondiale, *Doing Business*
Sécurité sociale et assurance maladie		
Dépenses publiques de lutte contre le chômage	Dépenses publiques de lutte contre le chômage, par chômeur, en USD aux PPA courantes. Comprennent les aides partielles, les aides complètes et tout autre programme public de dépenses.	OCDE, dépenses publiques au titre des programmes du marché du travail et nombre de participants à ces programmes
Couverture maladie publique	Part de la population ayant droit à un ensemble défini de biens et de services de santé au titre de programmes publics.	OCDE, données sur la santé
Impôts sur le revenu ; impôts sur le patrimoine/droits de succession		
Impôt moyen sur le revenu + prélèvements sociaux	Taux moyen d'imposition en pourcentage du salaire brut. L'indicateur repose sur le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à haut revenu.	OCDE, statistiques sur les revenus
Impôt marginal maximal sur le revenu + prélèvements sociaux	Taux maximal d'imposition en pourcentage du salaire brut. L'indicateur repose sur le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à haut revenu.	OCDE, statistiques sur les revenus
Recettes tirées des droits de succession	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans	OCDE, statistiques sur les revenus
Recettes tirées de l'impôt sur l'actif net	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans	OCDE, statistiques sur les revenus
Impôts sur les sociétés et le capital		
Taux d'imposition des PME		OCDE, statistiques sur les revenus
Imposition du résultat des entreprises – Recettes	Recettes tirées de l'impôt sur les sociétés en pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans	OCDE, statistiques sur les revenus
Imposition des dividendes – Taux marginal supérieur		OCDE, base de données sur les impôts
Imposition des options d'achat d'actions	Coin fiscal moyen sur les actions acquises et nouvellement cotées, sur la base des revenus moyens	OCDE, *The Taxation of Employee Stock Options*– Tax Policy Study n° 11

Tableau A.1. **Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux et sources des données** *(suite)*

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Système de brevets ; normes		
Droits de propriété intellectuelle	Réponses d'enquête à la question portant sur la protection de la propriété intellectuelle dans le monde (1 = faible ou inexistante, 7 = égale à la plus stricte dans le monde)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Droits de propriété	Réponses d'enquête à la question portant sur les droits de propriété, y compris d'actifs financiers (1 = mal définis et non protégés par la loi, 7 = clairement définis et bien protégés par la loi)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
2. SITUATION DU MARCHÉ		
Accès aux marchés étrangers		
Charge administrative pesant sur l'activité d'exportation	Moyenne de trois mesures : 1) Nombre de documents d'exportation obligatoires ; 2) Nombre de signatures d'exportation obligatoires ; 3) Délai nécessaire pour satisfaire à toutes les procédures d'exportation obligatoires	Banque mondiale, *Doing Business*
Charge administrative pesant sur l'activité d'importation	Moyenne de trois mesures : 1) Nombre de documents d'importation obligatoires ; 2) Nombre de signatures d'importation obligatoires ; 3) Délai nécessaire pour satisfaire à toutes les procédures d'importation obligatoires	Banque mondiale, *Doing Business*
Niveau d'intervention du secteur public		
Entreprises d'État et investissements	Volume, composition et pourcentage des extrants fournis par les entreprises d'État, et investissements de l'État en proportion de l'ensemble des investissements	FMI, Banque mondiale, Comptes nationaux des Nations Unies et Forum économique mondial.
Restrictions à l'obtention de licences	Des scores de 0 à 10 sont élaborés pour 1) le coût du délai (nombre de jours civils nécessaires pour obtenir une licence) et 2) le coût financier d'obtention de la licence (en pourcentage du revenu par habitant). La note finale est ensuite calculée en effectuant la moyenne de ces deux scores.	Banque mondiale.
Actionnariat bancaire	Les données relatives au pourcentage des dépôts bancaires détenu par des banques à capitaux privés sont utilisées pour élaborer des intervalles de score de la participation de l'État au secteur financier.	Banque mondiale
Contrôle des prix	Mesure à quel point les prix sont fixés par le marché ou par l'État.	*IMD World Competitiveness Yearbook*
Demande privée		
Raffinement des processus d'achat	Réponses d'enquête à la question portant sur les décisions d'achat (1 = en fonction seulement du prix, 7 = en fonction d'une analyse élaborée de la performance)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
3. ACCÈS AUX FINANCEMENTS		
Accès à l'emprunt		
Notation pays	Repose sur une évaluation effectuée par l'*Institutional Investor Magazine.*	*IMD World Competitiveness Yearbook*
Crédit intérieur au secteur privé	Fait référence aux ressources financières apportées au secteur privé (prêts, achat de titres autres que de participation, crédits commerciaux et autres effets à recevoir) qui créent une créance remboursable.	Publié dans Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale. Les données proviennent des statistiques financières internationales du FMI.
Facilité d'accès au crédit	Réponses d'enquête à la question portant sur la facilité d'obtention d'un concours bancaire avec un bon plan prévisionnel d'activités et sans sûreté (1 = impossible, 7 = facile)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Écart de taux d'intérêt	Taux d'intérêt des prêts moins taux de rémunération des dépôts (sur la base des taux annuels moyens de chaque pays).	FMI, statistiques financières internationales
Indice des droits légaux	Évalue dans quelle mesure les lois sur le nantissement et les faillites facilitent l'octroi de prêts. Plus le score est élevé, mieux ces lois se prêtent à un essor de l'accès au crédit.	Banque mondiale, *Doing Business*
Part des prêts des PME dans les prêts accordés aux entreprises		Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 Tableau de bord de l'OCDE
Garanties de prêts des PME		Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 Tableau de bord de l'OCDE
Taux d'intérêts accordés aux PME		Le financement des PME et des entrepreneurs 2012 Tableau de bord de l'OCDE
Accès au capital-risque		
Disponibilité de capital-risque	Réponses d'enquête à la question portant sur la possibilité pour les entrepreneurs porteurs de projets risqués mais innovants de trouver, en général, du capital-risque dans leur pays (1 = faux, 7 = vrai)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*

Tableau A.1. **Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux et sources des données** *(suite)*

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Capital-risque – Phase initiale	Niveau des investissements effectués par des entreprises de capital-risque dans de jeunes entreprises durant la phase d'amorçage et de démarrage	OCDE, Programme sur les indicateurs de l'entrepreneuriat, à partir des sources suivantes : ABS : Australian Bureau of Statistics EVCA : Association européenne du capital-investissement et du capital-risque VEC : Venture Enterprise Center KVCA : Korean Venture Capital Association NZVCA : New Zealand Venture Capital Association
Capital-risque – Phase d'expansion	Niveau des investissements effectués par le secteur du capital-risque dans de jeunes entreprises en phase d'expansion (qui suit les phases d'amorçage et de démarrage)	OCDE, Programme sur les indicateurs de l'entrepreneuriat, à partir des sources suivantes : ABS : Australian Bureau of Statistics EVCA : Association européenne du capital-investissement et du capital-risque VEC : Venture Enterprise Center KVCA : Korean Venture Capital Association NZVCA : New Zealand Venture Capital Association
Marchés d'actions		
Capitalisation boursière du marché primaire	Capitalisation du marché boursier primaire (valeur des actions émises sur le marché) par rapport au PIB	*World Federation of Exchange*
Capitalisation boursière du marché secondaire	Évaluation de l'efficience des marchés boursiers finançant les entreprises. L'échelle va de 1 (moins bonne efficience) à 10 (meilleure efficience).	*IMD World Competitiveness Yearbook*
Protection des investisseurs	Principaux indicateurs : transparence des transactions (indice Publicité des transactions), responsabilité des opérations menées avec un lien de dépendance (indice Responsabilisation du management), possibilité pour les actionnaires de poursuivre le management pour faute (indice Facilité des poursuites pour l'actionnaire), force de l'indice de protection des investisseurs (moyenne des trois indices)	Banque mondiale, *Doing Business*
Capitalisation boursière des entreprises récemment cotées	Capitalisation boursière (nombre total d'actions nouvelles émises multiplié par leur valeur au premier jour de la cotation) des entreprises nationales nouvellement cotées, rapportée au PIB	*World Federation of Exchange*
Rotation du marché boursier primaire	Volume total d'actions échangées sur les marchés boursiers en pourcentage du PIB	Banque mondiale et base de données de Standard & Poor's sur les marchés émergents
	4. CRÉATION ET DIFFUSION DE CONNAISSANCES	
Activités de R-D		
Dépenses de R-D des entreprises		OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Dépenses de R-D de l'État		OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Dépenses de R-D de l'enseignement supérieur		OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Coopération internationale entre dépôts de demandes de brevet PCT	Mesure la coopération internationale existant entre les dépôts de demandes de brevet au titre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT), en pourcentage de l'ensemble des brevets (par date de demande).	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Brevets accordés, selon le lieu de résidence de l'inventeur	Nombre de brevets accordés aux inventeurs, en fonction de leur lieu de résidence. Somme des brevets octroyés par l'OEB (Office européen des brevets) et l'USPTO (*US Patent and Trademark Office*).	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Financement privé de l'activité de R-D	Ensemble des investissements dans la R-D financés par le secteur privé, indépendamment du lieu de la dépense, en pourcentage du PIB	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Financement public de l'activité de R-D	Ensemble des financements publics de la R-D, en pourcentage du PIB	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Transfert de connaissances non commerciales		
Recherche de l'enseignement supérieur financée par les entreprises	Dépenses de R-D dans l'enseignement supérieur qui sont financées par des entreprises, en pourcentage de l'ensemble des dépenses de recherche	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Part des brevets détenus par des universités	Pourcentage de brevets détenus par des universités. Ne sont inclus que les pays ou économies où existent plus de 300 brevets.	OCDE, base de données sur les brevets

Tableau A.1. **Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux et sources des données** *(suite)*

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Universités ou autres organismes publics de recherche à l'origine d'innovations	Part des entreprises innovantes qui déclarent que les universités d'État ou d'autres organismes publics de recherche représentent une source importante d'innovation.	Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)
Collaboration université/industrie en matière de recherche	Réponses d'enquête à la question portant sur le niveau de collaboration existant entre les entreprises et les universités en matière de R-D (de 1 pour minime ou inexistante jusqu'à 7 pour intensive et permanente)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Coopération inter-entreprises		
PME déclarant que la coopération est une source d'innovation	Part des petites et moyennes entreprises (PME) innovantes qui signalent un type de coopération comme une source d'innovation	Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)
Disponibilité et adoption des technologies		
Chiffre d'affaires du commerce électronique	Ensemble des ventes Internet de la dernière année civile, hors TVA, en pourcentage du chiffre d'affaires total	Eurostat, statistiques sur la société e l'information
Entreprises utilisant l'administration en ligne	Part des entreprises qui utilisent un service public en ligne, sur la base de toutes les entreprises d'au moins 10 salariés, hors secteur financier	Eurostat, statistiques sur la société de l'information
Dépenses TIC	Dépenses d'équipements, de logiciels et de services des TIC, en pourcentage du PIB	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
Dépenses TIC/ Communications	Dépenses d'équipements de télécommunications et de services de transport de données, en pourcentage du PIB	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
5. CAPACITÉS ENTREPRENEURIALES		
Formation à la gestion d'entreprise et à l'entrepreneuriat (qualifications)		
Étudiants internationaux inscrits dans l'enseignement tertiaire	Part des étudiants internationaux dans l'ensemble des inscriptions tertiaires	OCDE, Regards sur l'éducation
Population ayant un niveau d'études tertiaire	Part des individus âgés de 25 à 34 ans qui ont un niveau d'études tertiaire de type B, ou tertiaire de type A assorti de la participation à des programmes poussés de recherche	OCDE, Regards sur l'éducation
Qualité des écoles de gestion	Réponses d'enquête à la question portant sur la qualité des écoles nationales de management (de 1 = limitée ou mauvaise à 7 = parmi les meilleures du monde)	Forum économique mondial, *Global Competitiveness Report*
Formation scolaire à la création d'entreprise	Proportion de la population âgée de 18 à 64 ans formée pendant les études (à titre facultatif ou obligatoire) à la création d'entreprise	*Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2008 Executive Report*
Formation post-scolaire à la création d'entreprise	Proportion de la population âgée de 18 à 64 ans formée après les études (à titre facultatif ou obligatoire) à la création d'entreprise	*Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2008 Executive Report*
Immigration		
Afflux de main-d'œuvre étrangère	Entrées de travailleurs étrangers en pourcentage de la population active	OCDE, Perspectives des migrations internationales
Migrants ayant un niveau d'études tertiaire	Part des migrants très qualifiés en pourcentage de l'ensemble des migrants	OECD, *A profile of immigrant populations in the 21st century*. Base de données sur les immigrants dans les pays de l'OCDE (DIOC).
Travail indépendant, par lieu de naissance	Part du travail indépendant des personnes allochtones. Le travail indépendant est mesuré en pourcentage de l'ensemble de l'emploi.	OCDE, Perspectives des migrations internationales
Stocks de main-d'œuvre étrangère	Stock de travailleurs étrangers en pourcentage de la population active	OCDE, Perspectives des migrations internationales
6. CULTURE ENTREPRENEURIALE		
Propension à devenir travailleur indépendant	Réponses d'enquête à la question portant sur le souhait de devenir travailleur indépendant dans les cinq ans. Cette question n'a été posée qu'aux salariés.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Intentions entrepreneuriales	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans (hors individus engagés dans une quelconque phase d'activité entrepreneuriale) ayant l'intention de créer une entreprise dans les trois ans	*Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2009 Executive Report*
Motivations entrepreneuriales	Pourcentage d'entrepreneurs en phase initiale motivés par un désir soit *a)* d'indépendance, soit *b)* d'accroissement de leur revenu	*Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007 Executive Report*
L'entrepreneuriat vu par les dirigeants d'entreprise	Notation par les cadres supérieurs du niveau entrepreneurial des chefs d'entreprise de leur pays, sur une échelle de 0 à 10	*IMD World Competitiveness Yearbook*
Les entrepreneurs créent des emplois	Réponses d'enquête	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Les entrepreneurs tirent parti du travail d'autrui	Réponses d'enquête	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Les entrepreneurs sont le fondement de la création de richesse	Réponses d'enquête	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Les entrepreneurs ne pensent qu'à leur portefeuille	Réponses d'enquête	Commission européenne, Eurobaromètre Flash

Tableau A.1. **Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux et sources des données** *(suite)*

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
La crainte de l'échec peut être un frein à la création d'entreprise	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans non engagée dans une activité entrepreneuriale qui entrevoit de bonnes possibilités de création d'entreprise, mais que la peur de l'échec empêche de passer à l'acte	*Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2008 Executive Report*
Conditions favorables à la création d'entreprise	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans non engagée dans une activité entrepreneuriale qui entrevoit de bonnes possibilités de création d'entreprise dans les six mois	*Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2008 Executive Report*
Image des entrepreneurs	Réponses d'enquête à la question portant sur l'image des entrepreneurs en fonction de leur statut social. Les entrepreneurs sont comparés aux fonctionnaires et dirigeants d'entreprise.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Risque d'échec	Réponses d'enquête à la question portant sur le désir de création d'entreprise s'il y a risque d'échec	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Désir de posséder sa propre entreprise	Réponses d'enquête	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat		
Préférence pour le travail indépendant	Réponses d'enquête à la question portant sur la préférence accordée au travail indépendant ou au salariat	Commission européenne, Eurobaromètre Flash

ANNEXE B

Enquête sur l'accès au financement 2010 Eurostat (version figée du 12 mars 2010)

But de l'enquête

L'accès des entreprises au financement est un facteur crucial de succès dans les affaires, et une condition importante de la croissance économique en Europe après la crise économique. Cette enquête vise à identifier les contraintes limitant l'accès au financement (pour les réduire), les besoins futurs pour promouvoir la croissance (emprunts, augmentations de capital ou autres financements), et les sources de financement souhaitées par les entreprises.

Couverture

Ce questionnaire porte sur votre entreprise qui se situe dans votre pays d'origine.

Le questionnaire est divisé en sections :

- La section A demande des informations générales sur l'entreprise.
- La section B demande des informations sur les recherches de prêts.
- La section C demande des informations sur les financements par capitaux propres.
- La section D demande des informations sur les autres modes de financement.
- La section E porte sur les changements intervenus entre 2007 et 2010.
- La section F demande les perspectives jusqu'à fin 2013.
- La section G permet de laisser un commentaire et de laisser ses coordonnées.

Comment compléter le questionnaire :

- Nous demandons au détenteur ou au dirigeant de l'entreprise ou du groupe de répondre.
- La plupart des questions peuvent être compléter par un X dans les cases correspondantes.

S'il vous plait :

- Écrivez à l'encre noire.
- Assurez vous que les lettres et le chiffres sont en MAJUSCULES et centrés dans chaque case.
- N'utilisez pas les virgules.

Section A – Introduction

Cette section a pour but d'identifier le degré d'indépendance et de propriété de votre entreprise.

Question 1a : Votre entreprise était elle la filiale d'un groupe en 2007 et/ou 2010 ?

Oui ☐ → *Aller à la question* **1b**

Non ☐ → *Aller à la question* **1c**

Question 1b : Si vous êtes une filiale, quel est le nom de votre tête de groupe ?

☐ → *Aller à la question* **13**

Question 1c : Combien employez-vous de personne au total ?

Si votre entreprise est une tête de groupe, incluez les personnes employées par vos filiales (dans votre pays d'origine) et à l'étranger ?

Moins de 10 salariés . . . . . ☐ → *Aller à la question* **13**

10 salariés ou plus . . . . . ☐ → *Aller à la question* **1d**

Question 1d : Quel était la situation de propriétariat de votre entreprise au début des années financières 2004, 2007, 2010 ?

Cochez X une seule réponse pour chaque année

	2010	*2007*	*2004*
i. Entreprise individuelle	☐	☐	☐
ii. Partenariat	☐	☐	☐
iii. Société à responsabilité limitée, pas cotée en bourse	☐	☐	☐
iv. Société à responsabilité limitée, cotée en bourse	☐	☐	☐
v. Autre	☐	☐	☐

Si autre, précisez s'il vous plait pour chaque année dans l'encadré ci-dessous :

☐

Section B: Recherche de financement par prêts

Cette section s'intéresse à vos recherches de financement par prêts en 2007 et 2010, qu'elles aient abouti favorablement ou non. Les prêts obtenus sont des dettes à rembourser. Ne sont cependant pas inclus dans cette section B, les découverts bancaires, lignes de crédit, opérations de crédit-bail, prêts préférentiels, prêts subordonnés ainsi que les prêts octroyés ou cofinancés par des organismes publics ou parapublics.

Question 2a : In 2010 did you seek any loan finance ?

Oui ☐ → *Passer à la question* **2b**

Non ☐ → *Passer à la question* **2c**

Question 2b : Avez-vous réussi à obtenir les prêts voulus auprès des sources de financement suivantes en 2010 ?

« Succès partiel » signifie que vous n'avez pas obtenu l'ensemble de la somme demandée, ou pas dans les termes espérés.

Cocher toutes les cases appropriées

		Succès total	*Succès Partiel*	*Échec*
i.	*Les propriétaires/les dirigeants*	☐	☐	☐
ii.	*Autre personnel de votre entreprise*	☐	☐	☐
iii.	*La famille, des amis ou d'autres personnes physiques (extérieures à votre entreprise)*	☐	☐	☐
iv.	*Autres entreprises*	☐	☐	☐
v.	*Banques*	☐	☐	☐
vi.	*Autres sources de prêts*	☐	☐	☐

Veuillez préciser les autres sources de prêts :

Question 2c : Aviez-vous cherché à obtenir un prêt en 2007 ?

Oui ☐ → *Passer à la question* **2d**

Non ☐ → *Passer à la question* **3a** *si vous répondu oui à la question* **2a**, *sinon passer à la question* **6a**.

Question 2d : Aviez-vous réussi à obtenir les prêts voulus auprès des sources de financement suivantes en 2007 ?

« Succès partiel » signifie que vous n'aviez pas obtenu l'ensemble de la somme demandée, ou pas dans les termes espérés.

Cocher toutes les cases appropriées

	Succès total	*Succès Partiel*	*Échec*
i. Les propriétaires/les dirigeants	☐	☐	☐
ii. Autre personnel de votre entreprise	☐	☐	☐
iii. La famille, des amis ou d'autres personnes physiques (extérieures à votre entreprise)	☐	☐	☐
iv. Autres entreprises	☐	☐	☐
v. Banques	☐	☐	☐
vi. Autres sources de prêts	☐	☐	☐

Veuillez préciser les autres sources de prêts :

Question 3a : Si vous avez obtenu un prêt en 2010 ou 2007, des garanties ont-elles été nécessaires ?

Cocher une seule case par année.

	2010	*2007*	
Oui	☐	☐	→ *Aller à la question* **3b**
Non	☐	☐	→ *Aller à la question* **4** *si vous avez coché « NON » pour les 2 années*

Question 3b : Qui s'est porté garant ? *(individu ou entité couvrant le risque de défaut de paiement)*

Cocher jusqu'à 3 cases par année

	2010	*2007*
i. Les propriétaires/les dirigeants	☐	☐
ii. La famille, des amis ou d'autres personnes physiques	☐	☐
iii. Autres entreprises	☐	☐
iv. Systèmes de caution collective ou garantie mutuelle	☐	☐
v. Autres formes de caution ou de garantie apportées partiellement ou totalement par des entités publiques ou parapubliques (inclut notamment les garanties de l'État)	☐	☐
vi. Autres garants	☐	☐

Question 4 : Si vous n'avez obtenu qu'un « succès partiel » ou avez rencontré un « échec » (*cf.* question 2b et 2d) lors de vos recherches de prêt menées en 2010 ou 2007, quelles en étaient les raisons ?

Cocher toutes les cases appropriées pour chaque année

Les banques ont dit à votre entreprise qu'elle avait :

		2010	*2007*
i.	*De mauvaises cotations (mauvais « rating »)*	☐	☐
ii.	*Pas assez de capitaux propres*	☐	☐
iii.	*Insuffisamment de guaranties*	☐	☐
iv.	*Un potentiel insuffisant ou risqué (de l'entreprise en général ou de ses projets)*	☐	☐
v.	*Déjà trop de prêts ou trop de dettes*	☐	☐
vi.	*Pas d'historique en matière de prêts*	☐	☐
vii.	*Des difficultés (à rembourser) lors des précédents prêts*	☐	☐
viii.	*Ou : Pas de raison donnée*	☐	☐
ix.	*Autre(s) raison(s)*	☐	☐

Veuillez préciser séparément pour 2007 et 2010 :

Cocher toutes les cases appropriées pour chaque année

Les autres prêteurs ont jugé que votre entreprise avait :

		2010	*2007*
x.	*De mauvaises cotations (mauvais « rating »)*	☐	☐
xi.	*Pas assez de capitaux propres*	☐	☐
xii.	*Insuffisamment de garanties*	☐	☐
xiii.	*Un potentiel insuffisant ou risqué (de l'entreprise en général ou de ses projets).*	☐	☐
xiv.	*Déjà trop de prêts ou trop de dettes*	☐	☐
xv.	*Pas d'historique en matière de prêts*	☐	☐
xvi.	*Des difficultés (à rembourser) lors des précédents prêts*	☐	☐
xvii.	*Ou : Pas de raison donnée*	☐	☐
xviii.	*Autre(s) raison(s)*	☐	☐

Veuillez préciser séparément pour 2007 et 2010 :

Cocher toutes les cases appropriées pour chaque année

Votre enterprise a estimé que :	*2010*	*2007*
xix. Le taux d'intérêt proposé était trop élevé	☐	☐
xx. Les autres conditions du prêt étaient inacceptables (par ex. maturité, conditions de remboursement…)	☐	☐
xxi Autre(s) raison(s)	☐	☐

Veuillez préciser séparément pour 2007 et 2010 :

Question 5 : Si vous avez cherché à obtenir un prêt auprès d'une banque pourquoi avoir choisi une agence bancaire en particulier ?

Cocher toutes les cases appropriées pour chaque année

	2010	*2007*
i. Votre entreprise était déjà cliente	☐	☐
ii. Proximité géographique de l'agence bancaire	☐	☐
iii. Cette banque offrait à votre avis les meilleures conditions :		
– en termes de taux d'intérêt	☐	☐
– autres conditions de prêts	☐	☐
iv. Cette banque met l'accent sur les PME	☐	☐
v. Cette banque est réputée entretenir de bonnes relations avec ses clients	☐	☐
vi. Autre(s) raison(s).	☐	☐

Veuillez préciser séparément pour 2007 et 2010 :

Section C - Recherche de financement par augmentation de capital

Cette section s'intéresse à vos tentatives d'augmentation de capital en 2007 et 2010. Une augmentation de capital apporte un financement ou des actifs en échange de parts sociales ou d'actions.

Question 6a : Avez-vous essayé d'augmenter votre capital social 2010 ?

Oui ☐ → *Passer à la question* **6b**

Non ☐ → *Passer à la question* **6c**

Question 6b : Avez-vous réussi à obtenir la participation à une augmentation de capital en 2010 des sources de financement suivantes ?

« Succès partiel » signifie que vous n'avez pas obtenu l'ensemble de la somme demandée, ou pas dans les termes espérés.

Cocher toutes les cases appropriées		*Succès total*	*Succès partiel*	*Échec*
i.	*Associés ou actionnaires actuels . . . . . .*	☐	☐	☐
ii.	*Dirigeant qui ne détenait pas encore de part sociale ou d'action . . . . . .*	☐	☐	☐
iii.	*Autre personnel de l'entreprise . . . . . .*	☐	☐	☐
iv.	*Fonds de capital-risque : capital apporté par des investisseurs rassemblés dans un fonds d'investissement créé pour financer des « start up » ou de petites entreprises . . . . . .*	☐	☐	☐
v.	*Investisseurs providentiels (Business angels) : Entrepreneurs (généralement individuels) qui fournissent des fonds pour le lancement d'une entreprise, en général contre une part de son capital . . . . . .*	☐	☐	☐
vi.	*La famille, des amis ou d'autres personnes physiques (ne rentrant pas dans les catégories précédentes) . . . . .*	☐	☐	☐
vii.	*Introduction sur le marché ou augmentation de capital en bourse (émission par une entreprise privée de parts sociales à destination du public) . . . . . .*	☐	☐	☐
viii.	*Autres entreprises . . . . . .*	☐	☐	☐
ix.	*Banques . . . . . .*	☐	☐	☐
x.	*Entités publiques ou parapubliques. . . . . .*	☐	☐	☐
xi.	*Autres institutions financiers/Autres sources de capital . .*	☐	☐	☐

Veuillez préciser les autres sources de capital :

Question 6c : Aviez-vous essayé d'augmenter votre capital social 2007 ?

Oui ☐ → *Passer à la question* **6d**

Non ☐ → *Passer à la question* **7** *si vous avez répondu oui à la question* **6a**, *sinon passer à la question* **8a**

Question 6d : Aviez-vous réussi à obtenir la participation des sources de financement suivantes (qu'elles fussent déjà détentrices de parts sociales ou non) à une augmentation de capital en 2007 ?
« Succès partiel » signifie que vous n'aviez pas obtenu l'ensemble de la somme demandée, ou pas dans les termes espérés.

Cocher toutes les cases appropriées		*Succès total*	*Succès partiel*	*Échec*
i.	*Associés ou actionnaires*	☐	☐	☐
ii.	*Dirigeant qui ne détenait pas encore de part sociale ou d'actioners*	☐	☐	☐
iii.	*Autre personnel de l'entreprise*	☐	☐	☐
iv.	*Fonds de capital-risque : capital apporté par des investisseurs rassemblés dans un fonds d'investissement créé pour financer des « start up » ou de petites entreprises*	☐	☐	☐
v.	*Investisseurs providentiels (Business angels) : Entrepreneurs (généralement individuels) qui fournissent des fonds pour le lancement d'une entreprise, en général contre une part de son capital*	☐	☐	☐
vi.	*La famille, des amis ou d'autres personnes physiques (ne rentrant pas dans les catégories précédentes)*	☐	☐	☐
vii.	*Introduction sur le marché ou augmentation de capital en bourse (émission par une entreprise privée de parts sociales à destination du public)*	☐	☐	☐
viii.	*Autres entreprises*	☐	☐	☐
ix.	*Banques*	☐	☐	☐
x.	*Entités publiques ou parapubliques*	☐	☐	☐
xi.	*Autres institutions financiers/Autres sources de capital*	☐	☐	☐

Veuillez préciser les autres sources de capital :

Question 7 : Si vous n'avez obtenu qu'un « succès partiel » ou avez rencontré un « échec » lors de vos tentatives d'augmentation de capital menées en 2010 ou 2007 (cf. questions 6b et 6d), quelles en furent les principales raisons communiquées ou perçues pour chaque année ?

Cocher toutes les cases appropriées

		2010	*2007*
i.	**Les personnes (physiques ou morales) qui détenaient déjà des parts sociales ou des actions** *ne souhaitaient pas souscrire à l'augmentation de capital*	☐	☐
	Les nouveaux détenteurs potentiels de parts sociales :		
ii.	*Exigeaient trop de parts sociales en échange des fonds apportés*	☐	☐
iii.	*Demandaient trop de concessions en échange des fonds apportés*	☐	☐
iv.	*Jugeaient le développement potentiel de votre entreprise insuffisant ou trop risqué*	☐	☐
v.	*Estimaient que votre entreprise était trop endettée*	☐	☐
vi.	*Autres raisons.*	☐	☐

Veuillez préciser la principale (autre) raison séparément pour 2007 et 2010 :

Section D - Recherche d'autres modes de financement

Cette section s'intéresse à vos recherches de modes de financement autres que des prêts et des augmentations de capital en 2007 et 2010, qu'elles aient abouti favorablement ou non. Cette section s'intéresse notamment aux découverts bancaires, affacturage, contrats de crédit-bail, crédits commerciaux, facilités de financement des exportations, prêts d'entités publiques ou parapubliques (État, régions) prêts subordonnés, dette mezzanine.

Question 8a : Avez-vous cherché à obtenir des modes de financement autres que des prêts et des augmentations de capital en 2010 ?

Oui ☐ ⟶ *Passer à la question* **8b**

Non ☐ ⟶ *Passer à la question* **8c**

Question 8b : Avez-vous réussi à obtenir les sources de financement suivantes en 2010 ?
« Succès partiel » signifie que vous n'avez pas obtenu l'ensemble de la somme demandée, ou pas dans les termes espérés.

Cocher toutes les cases appropriées

		Succès total	*Succès partiel*	*Échec*
i.	*Crédit-bail, location-vente (leasing)*	☐	☐	☐
ii.	*Affacturage*	☐	☐	☐
iii.	*Découverts bancaires ou lignes de crédit*	☐	☐	☐
iv.	*Prêts participatifs d'entités publiques ou parapubliques* **(État, région, etc.)**	☐	☐	☐
v.	*Autres prêts bonifiés ou cofinancés par des entités publiques ou parapubliques* **(État, région, etc.)**	☐	☐	☐
vi.	*Subventions d'entités publiques françaises* **(État, région, etc.)**	☐	☐	☐
vii.	*Financements par des institutions internationales ou des états étrangers*	☐	☐	☐
viii.	*Crédit commercial (des fournisseurs)*	☐	☐	☐
ix.	*Avances de paiements des clients*	☐	☐	☐
x.	*Des aides au financement des exportations ou du commerce international*	☐	☐	☐
xi.	*Dette mezzanine (forme de prêt qui donne le droit au prêteur d'obtenir des parts sociales si le prêt n'est pas entièrement remboursé à l'échéance) à l'exclusion des financements publics ou parapublics cités précédemment*	☐	☐	☐
xii.	*Autres modes et sources de financement*	☐	☐	☐

Veuillez préciser les autres modes ou sources de financement :

Question 8c : Aviez-vous cherché à obtenir des modes de financement autres que des prêts et des augmentations de capital en 2007 ?

Oui ☐ → *Passer à la question* **8d**

Non ☐ → *Passer à la question* **9**

Question 8d : Aviez-vous réussi à obtenir les sources de financement suivantes en 2007 ?
« Succès partiel » signifie que vous n'aviez pas obtenu l'ensemble de la somme demandée, ou pas dans les termes espérés.

Cocher toutes les cases appropriées

	Succès total	*Succès partiel*	*Échec*
i. Crédit-bail, location-vente (leasing)	☐	☐	☐
ii. Affacturage	☐	☐	☐
iii. Découverts bancaires ou lignes de crédit	☐	☐	☐
iv. Prêts participatifs d'entités publiques ou parapubliques **(État, région, etc.)**	☐	☐	☐
v. Autres prêts bonifiés ou cofinancés par des entités publiques ou parapubliques **(État, région, etc.)**	☐	☐	☐
vi. Subventions d'entités publiques **(État, région, etc.)**	☐	☐	☐
vii. Financements par des institutions internationales ou des états étrangers	☐	☐	☐
viii. Crédit commercial (des fournisseurs)	☐	☐	☐
ix. Avances de paiements des clients	☐	☐	☐
x. Des aides au financement des exportations ou du commerce international	☐	☐	☐
xi. Dette mezzanine (forme de prêt qui donne le droit au prêteur d'obtenir des parts sociales si le prêt n'est pas entièrement remboursé à l'échéance) à l'exclusion des financements publics ou parapublics cités précédemment	☐	☐	☐
xii. Autres modes et sources de financement	☐	☐	☐

Veuillez préciser les autres modes ou sources de financement :

Section E - Changements au cours des 3 dernières années

Dans cette section, nous vous demandons votre perception des changements qui ont pu affecter votre accès au financement lors des 3 dernières années.

Question 9 : Comment se sont déroulés les changements suivants entre 2007 et 2010 ?

Cocher une case

		Très bien	*Bien*	*Inchangé*	*Mal*	*Très mal*	*Pas d'avis*
i.	*La situation financière de votre entreprise . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐
ii.	*Le coût (financier ou autre) pour obtenir des financements . . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐
iii.	*Le ratio dette/CA de votre entreprise . . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐
iv.	*Les autres termes ou conditions de financement (maturité, conditions de remboursement . . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐
v.	*L'effort nécessaire pour obtenir un financement . . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vi.	*La volonté des banques à distribuer du crédit . . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vii.	*The general economic outlook . . . . . .*	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Section F - L'avenir

Dans cette section, nous vous demandons vos perspectives en matière de besoins de financement durant les 3 prochaines années, et les obstacles qui pourraient freiner votre croissance.
Entre maintenant et fin 2013

Question 10a : Êtes-vous susceptible d'avoir besoin de financement (quel qu'il soit)?

Oui ☐ → *Passer à la question* **10b**

Non ☐ → *Passer à la question* **11**

Question 10b : De quels modes de financement êtes-vous susceptible d'avoir besoin ?

Cocher toutes les cases appropriées

i.	*Prêts . . . . . .*	☐
ii.	*Augmentation de capital . . . . . .*	☐
iii.	*Autres modes de financement . . . . . .*	☐

Question10c : Où comptez-vous obtenir ces financements ?

Cocher jusqu'à 5 cases (les plus pertinentes)

- ☐ *i. Le propriétaire/Le(s) dirigeant(s) de votre entreprise . . . . . .*
- ☐ *ii. Autre personnel de votre entreprise . . . . . .*
- ☐ *iii. La famille, des amis, ou d'autres individus extérieurs à votre entreprise à l'exclusion des Investisseurs providentiels (Business angels) . . . . . .*
- ☐ *iv. Autres enterprises . . . . . .*
- ☐ *v. Sociétés de Crédit-Bail . . . . . .*
- ☐ *vi. Banques . . . . . .*
- ☐ *vii. Other financial institutions . . . . . .*
- ☐ *viii. Dette mezzanine (forme de prêt qui donne le droit au prêteur d'obtenir des parts sociales si le prêt n'est pas entièrement remboursé à l'échéance) à l'exclusion des financements publics ou parapublics . . . . . .*
- ☐ *ix. Investisseurs providentiels (Business angels) : Entrepreneurs (généralement individuels) qui fournissent des fonds pour le lancement d'une entreprise, en général contre une part de son capital . . . . . .*
- ☐ *x. Introduction sur le marché ou augmentation de capital en bourse (émission par une entreprise privée de parts sociales à destination du public) . . . . . .*
- ☐ *xi. Entités publiques ou parapubliques* **(État, région)** *. . . . . .*
- ☐ *xii. Institutions internationales ou états étrangers . . . . . .*
- ☐ *xiii. Autres institutions financiers . . . . . .*

Veuillez préciser les autres modes ou sources de financement :

Question 10d : Quel serait le but de ce financement ?

Cocher toutes les cases appropriées

- ☐ *i. Maintenir l'activité*
- ☐ *ii. Financer la croissance des activités en France*
- ☐ *iii. Financer les ventes à l'exportation*
- ☐ *iv. Financer l'innovation et la R&D*
- ☐ *v. Financer des fusions ou acquisitions*
- ☐ *vi. Financer le développement des activités à l'international*
- ☐ *vii. Autres objectifs*

Veuillez préciser le(s) autre(s) objectif(s) :

Question 11 : Entre maintenant et fin 2013, quels sont les principaux facteurs qui devraient limiter votre croissance ?

Cocher jusqu'à 5 cases (les plus pertinentes)

- *i. L'état général de l'économie* . . . . . ☐
- *ii. Demande faible sur le marché local/domestique* . . . . . ☐
- *iii. Demande faible sur les marchés étrangers* . . . . . ☐
- *iv. Difficulté à trouver du nouveau personnel qualifié* . . . . . ☐
- *v. Perte de personnel existant* . . . . . ☐
- *vi. Problème de transmission d'entreprise (par exemple héritage)*. . . . . ☐
- *vii. Coût élevé du facteur travail*. . . . . ☐
- *viii. Le coût des investissements en équipements nécessaires* . . . . . ☐
- *ix. Obsolescence des produits (R&D nécessaire, délai de mise sur le marché)*. . . . . ☐
- *x. Compétition technologique*. . . . . ☐
- *xi. Nouveaux entrants sur les marchés*. . . . . ☐
- *xii. Concurrence sur les prix/marges faibles* . . . . . ☐
- *xiii. Le cadre réglementaire* . . . . . ☐
- *xiv. Manque d'incitations fiscales* . . . . . ☐
- *xv. Accès difficile aux technologies de l'information (par exemple haut débit)*. . . . . ☐
- *xvi. Faiblesse des autres infrastructures*. . . . . ☐
- *xvii. Financement insuffisant*. . . . . ☐
- *Ou : pas de facteur contraignant prévu (rien de coché ci-dessus)*. . . . . ☐

Question 12 : Commentaires libres ci-dessous :

Question 13 : Pourriez-vous s'il vous plait nous communiquer les coordonnées de la personne à contacter pour toute question en relation avec l'information renseignée dans ce questionnaire

Nom

Fonction

Numéro de téléphone *Ext.*

Question 14: Combien de temps vous a-t-il fallu pour répondre à ce questionnaire?

minutes

Merci d'avoir complété ce questionnaire

ANNEXE C

Techniques d'extrapolation

Extrapolation simple pour chaque cellule du questionnaire

Question par question, le nombre de réponses dans la cellule est multiplié par le rapport du nombre de répondants auxquels s'applique la question au nombre de répondants à la question. Soient $h = 1,\ldots,H$ qui représentent les strates. Le total extrapolé pour une cellule particulière c de la question q dans la strate h est défini par :

$$\hat{t}_{hqc} = \frac{N_h}{n_{r,hq}} \sum_{i=1}^{n_{r,hq}} y_{hqci} ,$$

où $n_{r,hq}$ est le nombre de répondants à la question q dans la strate h, y_{hqci} est la réponse de l'unité i de la strate h à la cellule c de la question q (1 si l'unité coche cette cellule, sinon 0) et N_h est le nombre d'entreprises auxquelles s'applique la question dans la strate h.

Application d'une forme de correction.

Au cas où les répondants de la strate ne refléteraient pas la structure des tailles de la strate, une subdivision supplémentaire peut être opérée, par exemple, en séparant la strate en tranches d'effectifs, et en appliquant une extrapolation simple à chacune d'entre elles. Soient $g = 1,\ldots G_h$ qui représentent les différents groupes.

Le total estimé est donc le suivant :

$$\hat{t}_{hqc} = \sum_{g=1}^{G_h} \sum_{i=1}^{n_{r,gq}} \frac{N_h}{n_h} \frac{n_g}{n_{r,gq}} y_{gqci}$$

où N_h est le nombre d'unités dans la population de la strate h, n_h est le nombre d'unités sélectionnées dans la strate$h$, n_g est le nombre d'unités sélectionnées dans le groupe g, $n_{r,gq}$, est le nombre de répondants à la question q dans le groupe g et y_{gqci} est la réponse de l'unité i du groupe g à la cellule c de la question q.

Utilisation d'une variable auxiliaire

L'emploi ou le chiffre d'affaires, par exemple, peut être utilisé pour estimer des totaux en appliquant une pondération à chaque strate. Soient $h = 1,\ldots,H$ qui représentent la strate et x la variable auxiliaire. Le total estimé dans une strate h pour une cellule c de la question q est donné par :

Avec la pondération g :

$$\hat{t}_{hqc} = \frac{N_h}{n_{r,hq}} \sum_{i=1}^{n_{r,hq}} g_{hq} y_{hqci} \text{ , with the g-weight: } g_{hq} = \frac{n_{r,hq}}{N_h} \frac{\sum_{j=1}^{N_h} x_j}{\sum_{i=1}^{n_{r,hq}} x_{hi}}$$

où x_{hi} est la valeur de la variable auxiliaire pour l'unité i dans la strate h, $n_{r\ hq}$ est le nombre de répondants à la question q dans une strate h, y_{hqci}, est la réponse de l'unité i dans la strate h à la cellule c de la question q (1 si l'unité coche cette cellule, sinon 0), et N_h est le nombre d'unités dans la population dans la strate h.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Chili, la Corée, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, Israël, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovénie, la Suède, la Suisse et la Turquie. L'Union européenne participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

ÉDITIONS OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
(30 2012 01 2 P) ISBN 978-92-64-17317-0 – n° 60024 2012

Panorama de l'entrepreneuriat 2012

Cette deuxième édition de *Panorama de l'entrepreneuriat,* un produit du Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE), présente une collecte originale d'indicateurs destinés à mesurer l'état de l'entrepreneuriat accompagnée d'explications sur le contexte politique et sur l'interprétation des données. Cette édition contient des chapitres spéciaux qui traitent de problèmes de mesures concernant l'entrepreneuriat féminin et le financement de l'entrepreneuriat. Elle comporte aussi une sélection d'indicateurs des déterminants de l'entrepreneuriat féminin.

Tables des matières

Tendances récentes des créations de nouvelles entreprises et des faillites

Mesurer l'entrepreneuriat

Mesurer l'entrepreneuriat féminin

Mesurer le financement des entreprises : une enquête européenne sur les PME

Indicateurs de l'entrepreneuriat

Indicateurs structurels sur la population des entreprises

Naissance, décès et survie des entreprises

Création et destruction d'emplois

Croissance des entreprises

L'entrepreneuriat féminin

Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2012), *Panorama de l'entrepreneuriat 2012*, Éditions OCDE.
http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2012-fr

Cet ouvrage est publié sur *OECD iLibrary*, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation. Rendez-vous sur le site ***www.oecd-ilibrary.org*** et n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

2012

éditionsOCDE
www.oecd.org/editions

ISBN 978-92-64-17317-0
30 2012 01 2 P

