

PARTIE I

Chapitre 1

Le rôle des PME et de l'entrepreneuriat dans les pays membres de l'OCDE

Les PME et l'entrepreneuriat continuent à être une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de flexibilité. Elles représentent plus de 95 % du total des entreprises, généralement les deux tiers de l'emploi et sont la source principale d'emplois nouveaux. L'activité entrepreneuriale est particulièrement dynamique dans les services à forte intensité de savoir. L'entrepreneuriat féminin a récemment montré une croissance très soutenue. Les PME se lancent de plus en plus dans des réseaux et des collaborations interentreprises internationales. Les PME sont particulièrement innovantes dans les services à forte intensité de savoir démontrant ainsi leur capacité à renouveler les technologies. Les PME s'appuient toujours plus sur les réseaux, les grappes et les partenariats qui leur donnent accès à des informations et des nouvelles technologies. Les TIC et les cyberapplications peuvent apporter un éventail toujours plus grand aux PME. Pour pleinement exploiter des activités d'innovation, les PME doivent utiliser le système de la propriété intellectuelle avec efficacité.

1. Introduction

La première édition des *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, une publication biennale, a vu le jour en juin 2000 à l'occasion de la Première conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME qui s'est tenue à Bologne (Italie). La deuxième édition a été publiée en 2002. La préparation de la présente troisième édition, dont le titre s'est mué en « *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* » pour prendre en compte l'attention croissante portée par les responsables politiques au rôle crucial de l'entrepreneuriat dans les économies de l'OCDE, a été retardée d'une année en raison des préparatifs de la Seconde conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME organisée du 3 au 5 juin 2004 à Istanbul (Turquie).

La raison d'être des *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* est d'observer les politiques et les programmes qui affectent et ciblent les PME et l'entrepreneuriat, et de donner aux responsables politiques une large vision des tendances et des évolutions de l'action publique. Cette publication se veut également la vitrine et un vecteur de diffusion des travaux et des activités du Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat de l'OCDE, qui est désormais desservi par le nouveau Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local¹. La troisième édition bénéficie en particulier de l'ensemble des rapports et contributions élaborés pour la Conférence ministérielle d'Istanbul.

Les pays membres de l'OCDE ont fourni sur les tendances et évolutions récentes de leurs actions des rapports qui sont intégrés à la partie II de la publication. Centrée sur la période 2002-2004, cette troisième édition détaille également certaines initiatives antérieures, les conclusions d'études récentes utiles – conduites ou non par l'OCDE, et les résultats de la Conférence ministérielle d'Istanbul, dont notamment l'adoption par les ministres et représentants de 72 pays de la *Déclaration ministérielle d'Istanbul* intitulée « *Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international* ».

2. Les PME et l'entrepreneuriat dans l'économie

Les PME et l'entrepreneuriat sont aujourd'hui reconnus dans le monde entier comme une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de souplesse dans les pays industrialisés avancés, mais aussi dans les économies émergentes et en développement. Ils sont responsables de la majorité des créations nettes d'emplois dans les pays de l'OCDE; leur contribution à la croissance économique et à la productivité est importante.

Les PME sont la forme dominante d'organisation de l'entreprise dans les pays du monde entier, où elles représentent entre 95 et 99 % de la population des entreprises. En 2003, 99,8 % des entreprises des économies de l'Europe élargie étaient des PME (moins de 250 salariés). Dans la plupart des économies, les entreprises manufacturières sont à 95 % au moins des petites entreprises (comptant moins de 50 salariés). Cette statistique culmine à 99 % en Italie et approche les 80 % aux États-Unis, en Irlande et en République slovaque. Dans la zone OCDE, les entreprises manufacturières employant au moins 100 personnes ne représentent qu'entre 1 et 4 % de l'ensemble des entreprises

Encadré 1.1. Définir les PME

Il n'existe pas de définition universelle de ce qu'est une PME. Différentes définitions s'appliquent selon le pays membre de l'OCDE, et l'effectif n'est pas le seul critère. Néanmoins, une PME est en général une entreprise indépendante non filialisée qui emploie un effectif limité à un certain plafond qui varie selon le pays. La limite la plus fréquente est de 250 salariés – seuil fixé par l'Union européenne. Certains pays ont toutefois opté pour un plafond de 200 salariés, cependant que les États-Unis retiennent le seuil de 500 personnes. Le plus souvent, une petite entreprise est considérée comme telle lorsqu'elle a moins de 50 salariés, et une microentreprise en a au plus dix, voire, dans certains cas, cinq. Les actifs financiers peuvent aussi servir de critère : dans l'Union européenne, une nouvelle définition est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2005 pour tous les textes, programmes et domaines d'intervention de l'État qui prévoient des exemptions au bénéfice des PME. Cette définition prévoit une hausse des seuils financiers : le chiffre d'affaires des entreprises de taille moyenne (50 à 249 salariés) ne doit pas dépasser 250 millions d'EUR, celui des petites entreprises (20 à 49 salariés) 50 millions d'EUR, celui des microentreprises (moins de 10 salariés) 10 millions d'EUR. De même, le bilan des moyennes, petites et microentreprises doit respecter les seuils respectifs de 43, 10 et 2 millions d'EUR. Outre les conditions d'effectif et l'un des deux critères financiers, les PME doivent respecter le critère d'indépendance, c'est-à-dire ne pas être détenues à plus de 25 % par une entreprise (ou par plusieurs entreprises). De surcroît, la nouvelle définition d'Eurostat fait la distinction entre les *entreprises autonomes*, les *entreprises partenaires* et les *entreprises liées*, et fixe des seuils financiers précis pour les microentreprises, reconnaissant ainsi le rôle essentiel que jouent ces dernières dans l'économie.

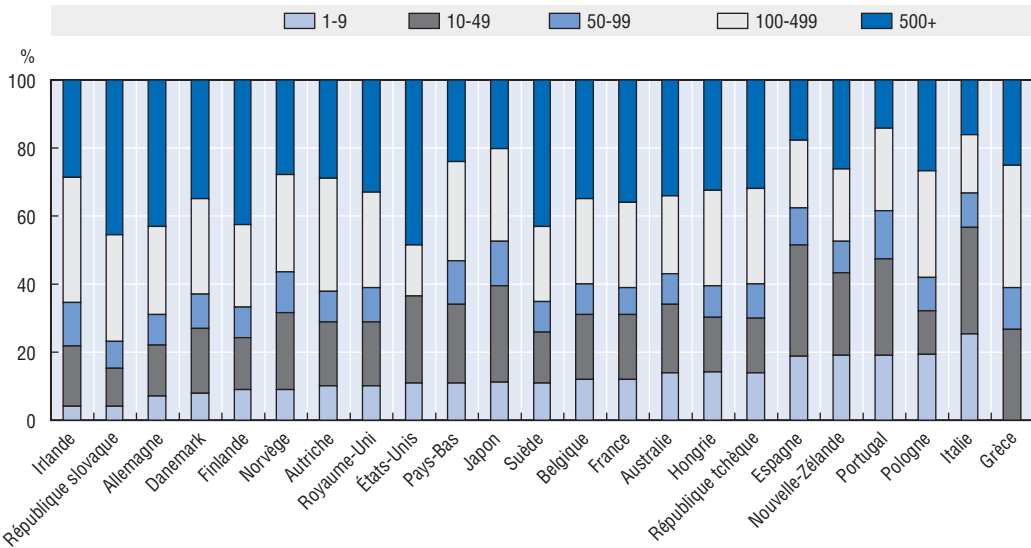
L'approche retenue par l'OCDE, et en particulier par le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, et par ses deux piliers (le Programme LEED d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local, et le Secrétariat du Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat) consiste à utiliser les deux définitions, nationale et régionale, d'Eurostat, et à essayer d'obtenir un certain niveau de comparabilité internationale. En particulier, aux fins de la présente publication et pour des raisons de comparabilité et de disponibilité des données, les figures et les tableaux, y compris ceux de l'annexe statistique pour deux variables principales, la production et l'emploi, sont présentés sous deux classifications de taille : 1) moins de 9 salariés, 10-49 salariés, 50-99 salariés, 100-499 salariés, 500 salariés et plus; et 2) moins de 9 salariés, 10-49 salariés, 50-249 salariés, 250 salariés et plus. Les exceptions à ces deux taxinomies sont également détaillées à l'annexe statistique.

manufacturières, sauf en République slovaque, en Irlande et aux États-Unis, où leur proportion atteint respectivement 10, 9 et 7 %.

Les PME prédominent encore davantage dans certains secteurs de services. Malgré des écarts très importants en termes de catégories de taille, les données disponibles permettent de quantifier le rôle des PME dans différentes branches de services. Par exemple, les microentreprises (moins de 10 salariés) représentent, dans de nombreux pays de l'OCDE, plus de 90 % des entreprises de services informatiques et activités rattachées et de location de machines et d'équipements. De même, les microentreprises sont fortement majoritaires dans l'hôtellerie-restauration et dans la recherche-développement. De fait, les petites entreprises (moins de 50 salariés) représentent 99 % des entreprises de ces branches, alors que les entreprises de taille moyenne en ont une part très souvent limitée à une fraction de point de pourcentage (voir l'annexe statistique).

Globalement, dans certains pays, la population des PME semble croître de manière plus significative. La Suède, l'Autriche, la Nouvelle-Zélande et l'Espagne sont ainsi des pays qui ont affiché, ces dernières années, de forts taux de croissance de leur effectif de PME.

Figure 1.1. **Distribution de l'emploi dans les entreprises manufacturières, selon leur taille, 2001**

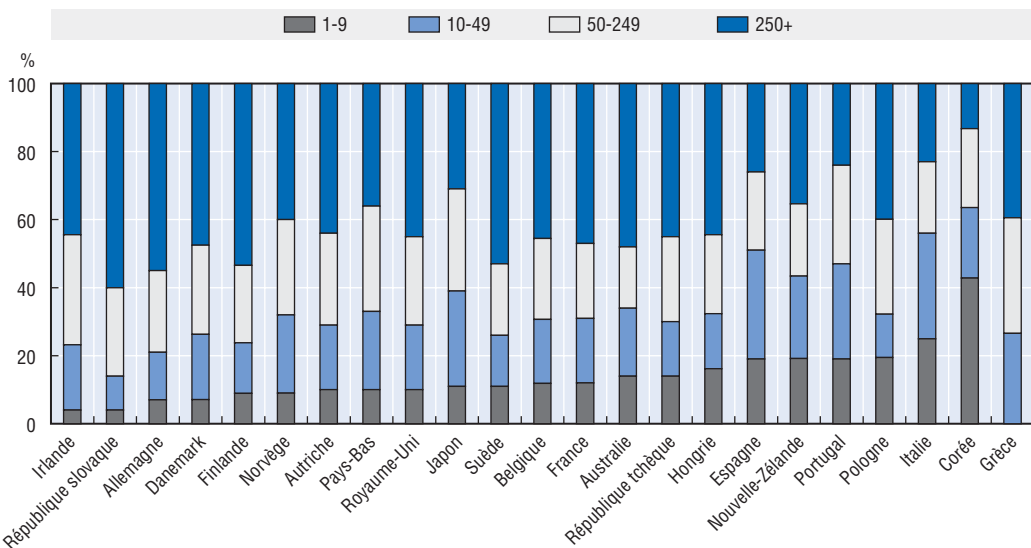


Note : 2001 ou année disponible la plus proche; Australie : 0-9,10-49, 50-200, 200+; Japon : 4-9; Pologne : salariés seulement; Corée (salariés seulement) : 1-19; 20-49; 50-299, 300+; Grèce : 1-9 non disponible.

Source : OCDE, base de données SEC (statistiques par catégorie de taille), 2005. Pour la Corée, la source utilisée est l'Office national statistique (données de fin 2002).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/882412560426>

Figure 1.2. **Distribution de l'emploi dans les entreprises manufacturières, selon leur taille, 2002**

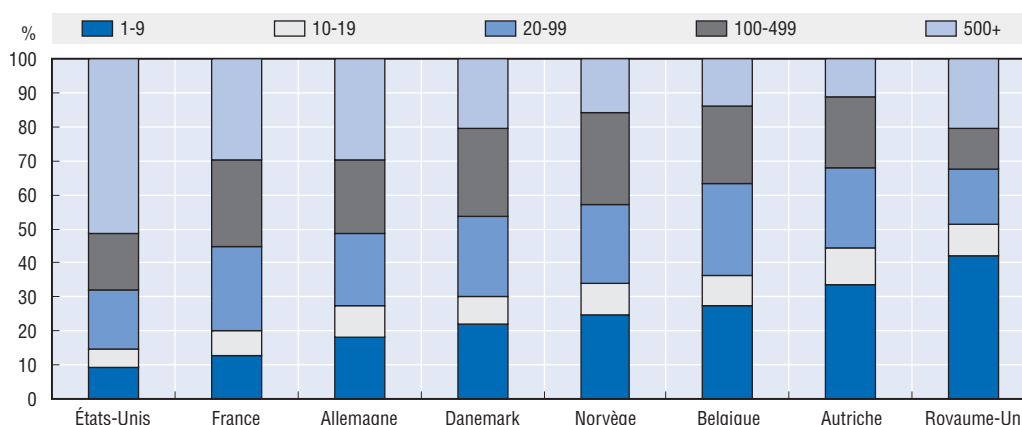


Note : 2002 ou année disponible la plus proche; Australie : 0-9,10-49, 50-200, 200+; Japon : 4-9; Pologne : salariés seulement; États-Unis : 10-99 (l'emploi englobe tous les secteurs d'activité); Grèce : 1-9 non disponible.

Source : OCDE, base de données SEC (statistiques par catégorie de taille), 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/386242008277>

Figure 1.3. **Distribution de l'emploi dans les entreprises de services informatiques et activités rattachées, selon leur taille, 2001**

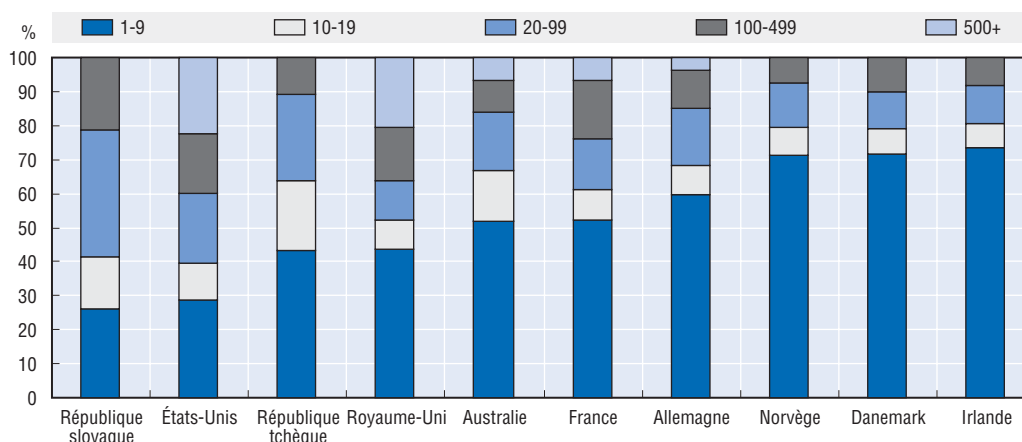


Note : 2001 ou année disponible la plus proche; Norvège : données 2000; États-Unis : 0-9.

Source : OCDE, base de données SEC (statistiques par catégorie de taille), 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/114302158021>

Figure 1.4. **Distribution de l'emploi dans les entreprises immobilières, selon leur taille, 2001**



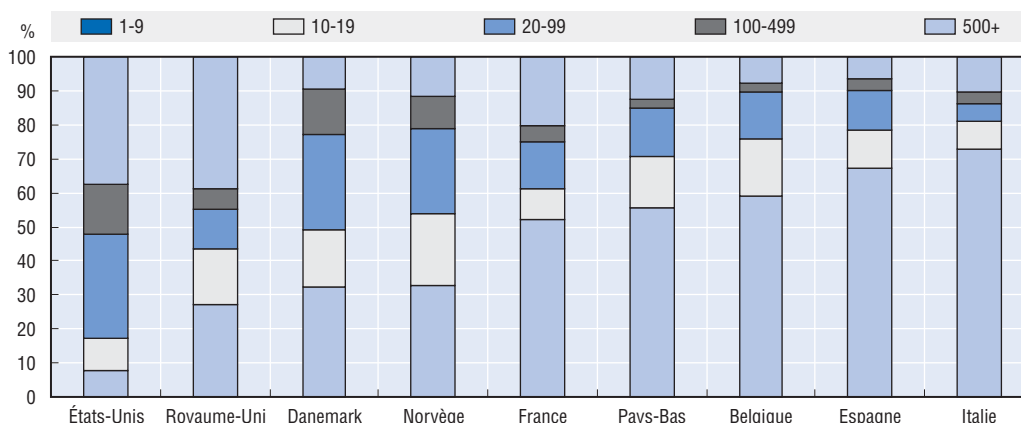
Note : 2001 ou année disponible la plus proche; Australie : 0-9; États-Unis : 0-9.

Source : OCDE, base de données SEC (statistiques par catégorie de taille), 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/323510481550>

Les PME représentent une part importante (figures 1.1 à 1.5) et croissante de l'emploi de nombreux pays, et les PME sont des pourvoyeuses essentielles d'emplois : dans l'Europe des 25, 23 millions de PME (moins de 250 salariés) emploient 66 % des effectifs du secteur privé. L'Autriche témoigne de leur poids accru dans l'emploi, avec une hausse de la main-d'œuvre des PME qui a atteint 8.1 % entre 1995 et 2003. En Australie, la part de l'emploi des PME dans le secteur des entreprises progresse depuis le début des années 80, et les statistiques montrent que les PME ont contribué entre 63 et 78 % de la croissance nette de l'emploi au cours des années 90 (Hall, 2002). Les PME (moins de 250 salariés) représentent une large part de l'emploi manufacturier dans de nombreux pays de l'OCDE – 75 % ou plus en Italie, au Portugal et en Espagne. Les petites entreprises (moins de 50 salariés) ont un profil similaire, avec une part supérieure à 50 % en Italie et en Espagne mais, toutefois, plus

Figure 1.5. **Distribution de l'emploi dans les restaurants, bars et restaurants collectifs, selon leur taille, 2001**



Note : Ou année disponible la plus proche; États-Unis : 0-9.

Source : OCDE, base de données SEC (statistiques par catégorie de taille), 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/736202556152>

limitée dans certains pays : par exemple, 15 % en République slovaque et 22 % en Allemagne et en Irlande.

Les PME assurent une part substantielle de la production manufacturière et génèrent plus de la moitié de la valeur ajoutée de bon nombre de pays de l'OCDE, dont l'Italie, le Portugal, l'Espagne, le Japon, la Nouvelle-Zélande et la Norvège. Elles représentent 57 % de la valeur ajoutée de l'Europe des 25. En moyenne, malgré l'insuffisance des données disponibles, la part des PME dans l'investissement est sans doute elle aussi conséquente; en Suède par exemple, elles ont représenté 66 % des investissements nets en 2001.

Dans de nombreuses activités de services, selon les données disponibles, la quasi-totalité de l'emploi est le fait de PME. Par exemple, ce constat vaut pour les services informatiques et activités rattachées ou la location de machines et d'équipements. La situation est cependant quelque peu différente dans l'hôtellerie et la restauration, où les grandes entreprises (plus de 250 salariés) détiennent une part du marché de l'emploi plus grande, capable en général d'atteindre deux chiffres et jusqu'à 40 % au Royaume-Uni. Aux États-Unis, les entreprises de 100 salariés ou plus représentent 56 % de l'ensemble de la catégorie. Dans les activités de recherche-développement, les grandes entreprises apportent aussi une part non négligeable de l'emploi, et celles qui salarient plus de 500 personnes assument plus de la moitié de l'emploi dans plusieurs pays, dont l'Allemagne, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les États-Unis (figures 1.3 à 1.5).

L'activité entrepreneuriale, une force économique vitale dans toutes les économies

Entrée, sortie et survie des entreprises

Les naissances et disparitions d'entreprises restent toujours nombreuses dans toutes les économies. Les données de neuf pays européens indiquent que 12 à 19 % des entreprises non agricoles entrent sur le marché ou en sortent chaque année, les nouvelles entrées représentant entre 7 et 11 % de l'ensemble des entreprises actives, et les sorties atteignant une moyenne proche de 8 % en 1999. Les taux d'entrée sont étroitement corrélés avec les taux de sortie, et les entreprises sortantes sont à peu près aussi nombreuses que les entreprises entrantes. Cette situation générale caractérisée par des taux élevés d'entrée

Encadré 1.2. Les PME dans le secteur du tourisme : tendances

Le secteur du tourisme (qui, dans le présent contexte, se limite aux hôtels, agences de voyages et voyagistes) est constitué pour l'essentiel de PME (entreprises employant moins de 250 salariés), en particulier de microentreprises et de petites entreprises. Depuis 1998, le nombre moyen de PME du tourisme ne cesse d'augmenter dans la zone OCDE, ce qui témoigne du dynamisme de l'économie de ce secteur. Les microentreprises prédominent nettement. Dans l'hôtellerie, elles représentent entre 65 et 98 % du total sauf en Suisse (39 %) et en Grèce (18 %). Pour ce qui concerne les agences de voyages (y compris les voyagistes), les chiffres sont encore plus frappants : les microentreprises représentent entre 83 et 97 % du total. En France, l'une des principales destinations du tourisme mondial, les PME représentent 99.9 % des entreprises du tourisme. Sur ce total, 92.1 % sont des microentreprises (employant moins de 9 salariés). Les études sur la compétitivité des PME du tourisme en France font apparaître une relative fragilité de ces entreprises pour opérer sur un marché du tourisme mondialisé. À titre d'exemple, elles ont du mal à se faire une place dans les catalogues (y compris dans les offres) des grands distributeurs. Par conséquent, elles opèrent principalement dans des créneaux très ciblés. Sur le plan de l'emploi, le bilan est plus équilibré, les grandes entreprises jouant un rôle plus important (voir l'annexe « Statistiques »).

En termes d'emploi, le rôle des PME n'est pas négligeable non plus, les proportions variant entre 47 et 97 % pour l'hôtellerie et entre 54 et 89 % pour les agences de voyages (voyagistes compris). Les informations disponibles sur la rentabilité des entreprises du tourisme sont assez rares. Toutefois, selon une première enquête de l'OCDE, rien ne permet d'affirmer que les petites entreprises du tourisme sont moins rentables que les grandes. En fait, certaines données à caractère non scientifique indiquent que la participation des PME du tourisme au chiffre d'affaires total du secteur a généralement progressé ces dernières années. Au Danemark, par exemple, les hôtels et les restaurants constitués en entreprises à propriétaire unique gèrent mieux leurs affaires et affichent des marges bénéficiaires plus élevées. En Pologne, les petites entreprises du tourisme (moins de 50 salariés) ont enregistré la plus forte hausse de leur part du chiffre d'affaires total du secteur (+15.1 % pour la période 2000-2002) comparées aux entreprises de taille moyenne (+8.6 %), tandis que les grandes entreprises (plus de 250 salariés) enregistraient une baisse significative (-9.3 %) au cours de la même période.

et de sortie simultanées des entreprises se retrouve dans tous les secteurs économiques. Globalement, l'écart d'un pays à l'autre entre les taux d'entrée et de sortie (c'est-à-dire le nombre d'entreprises nouvelles ou sortantes par rapport à l'ensemble des entreprises en activité) est assez modeste, et le niveau de rotation des entreprises constaté en Europe ne diffère pas de celui des États-Unis.

L'Union européenne se distingue par une certaine fracture entrepreneuriale. La dernière édition de l'Eurobaromètre Flash sur l'entrepreneuriat constate que 4 % seulement des Européens ont été impliqués dans une création d'entreprise au cours des trois dernières années, alors que près de la moitié de la population déclare souhaiter travailler à son compte. On remarque cependant des différences entre les pays européens. Par exemple, certains pays tels que les Pays-Bas et l'Autriche affichent des taux d'entrée et de sortie relativement faibles. En ce qui concerne la croissance nette de la population des entreprises, le taux tend à être positif dans de nombreux pays : il a ainsi atteint 4.3 % aux Pays-Bas, 3.3 % en Allemagne et 3.1 % au Royaume-Uni en 1999 (dernière année pour

Encadré 1.3. Définir l'entrepreneuriat

Bien souvent, on dit de l'entrepreneuriat qu'il s'agit d'une action, d'un processus ou d'une activité où l'innovation joue un rôle indéniable. On peut observer un comportement entrepreneurial certain chez les entrepreneurs établis et dans les entreprises en exercice, y compris depuis longtemps, ainsi qu'une systématisation de l'innovation et de sa commercialisation au sein de celles-ci. Dans son récent *Livre vert sur l'esprit d'entreprise en Europe* (2003b, p. 6), la Commission européenne définit l'entrepreneuriat comme suit : « L'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante ». En dépit des différences de définition, il est communément admis que l'entrepreneuriat est une force motrice des PME.

L'OCDE s'est elle aussi intéressée à la question de l'entrepreneuriat sous différents angles : celui du développement économique local et du rôle spécifique de l'entrepreneuriat et du travail indépendant pour ce dernier (OCDE, 1998a, 2003a); celui du Rapport sur la croissance et des suites qui lui ont été données; et celui de la Deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME de 2004, qui a mis en lumière le rôle de l'innovation et envisagé l'entrepreneuriat dans sa continuité, au fil des phases d'amorçage, de démarrage, de croissance et d'expansion de l'entreprise.

Divers projets de recherche sur l'entrepreneuriat, en cours ou récemment entrepris, adoptent des définitions différentes. À titre d'exemple, le projet de recherche *Entrepreneurship Policy for the Future* mené par Lundström et Stevenson (2001, 2002) définit la politique entrepreneuriale comme « visant les phases d'amorçage, de démarrage et d'expansion du processus entrepreneurial; conçue et appliquée pour prendre en charge les questions de motivation, de débouchés et de compétences; cherchant au premier chef à inciter davantage d'individus à envisager l'entrepreneuriat, à entamer les premiers préparatifs d'un lancement, puis à créer et animer une entreprise ».

En ce qui concerne les politiques entrepreneuriales, la présente publication ne prétend pas à l'exhaustivité. Elle est plutôt axée sur la manière dont les pouvoirs publics peuvent, dans le contexte de la mondialisation, faire progresser la croissance grâce à des politiques propices à la création d'entreprise et à l'essor rapide des jeunes entreprises et des PME existantes. Par ailleurs, l'approche retenue considère la politique entrepreneuriale comme une série d'actions visant surtout des individus (isolés ou en équipes), et la politique en faveur des PME comme des mesures en faveur de la création et de la croissance d'entreprises constituées.

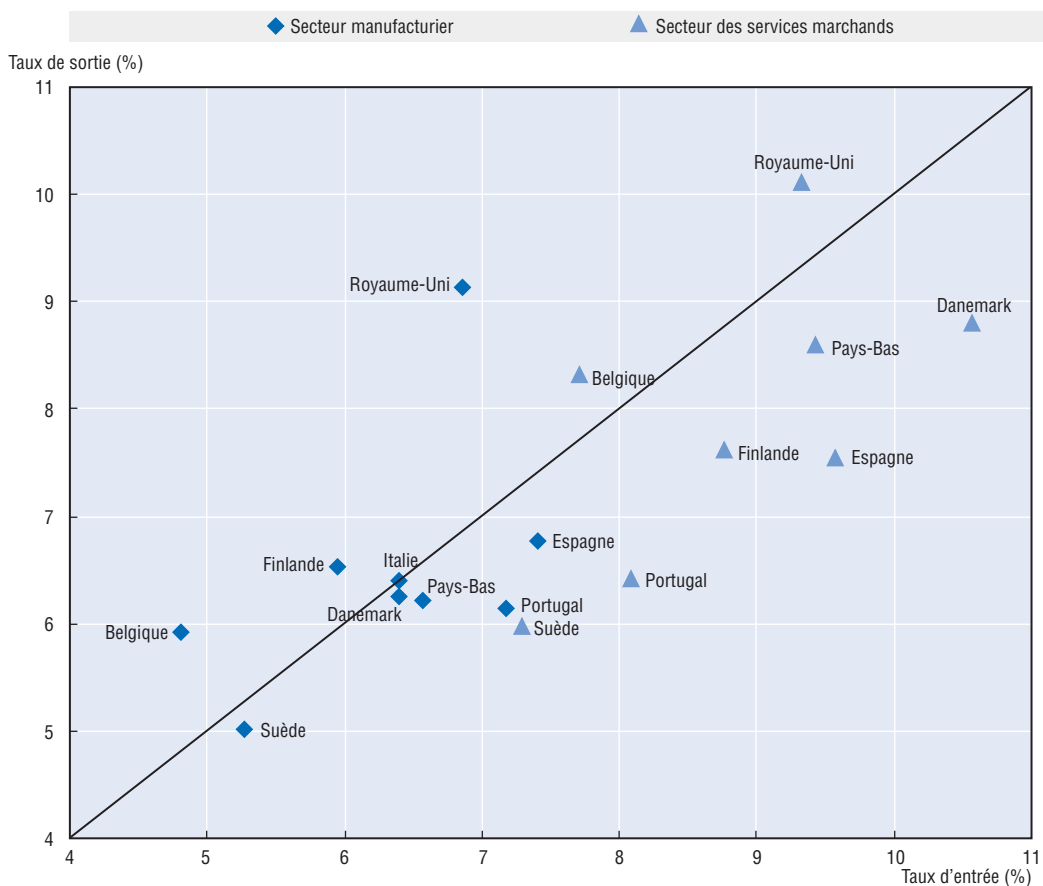
Source : OCDE (2004a) : *Encourager l'entrepreneuriat et la création d'entreprises en tant que moteurs de la croissance dans une économie mondialisée*, www.oecd-istanbul.sme.2004.org.

laquelle on dispose de données). À l'opposé, le Japon et la Belgique ont respectivement enregistré un recul de 2.1 et 0.6 % la même année². La figure 1.11 illustre l'inversion de la tendance des créations et des fermetures d'entreprises qui s'est produite au Japon durant la période 1975-2001. Globalement, dans les pays de l'OCDE, les taux d'entrée sont plus élevés dans les secteurs dynamiques de services (services rendus aux entreprises, activités liées aux TIC, soins de santé, soins aux personnes âgées ou à la petite enfance) que dans les branches ayant atteint une certaine maturité économique telles que les activités manufacturières (voir les figures 1.6 et 1.10). La figure 1.12 illustre un exemple de pays, l'Allemagne, où les taux d'entrée et de sortie varient selon le secteur.

Lorsque les premières années sont passées, les perspectives des entreprises s'améliorent, et on constate en général dans tous les pays pour lesquels sont disponibles des données que la taille des firmes survivantes augmente avec le temps (figure 1.9). Cependant, seulement une petite part devient des entreprises à forte croissance. Il faut en outre garder à l'esprit le fait que l'effectif moyen d'une PME est très réduit (6 personnes en moyenne dans les économies de l'Union européenne). En Espagne, l'effectif des entreprises créées en 1998 est passé d'une moyenne de 2.1 individus en 1998 à 3.2 en 2000. Néanmoins, de très nombreuses entreprises ne survivent pas longtemps, puisque 20 % environ des entreprises nouvelles ne passent pas la première année et qu'un effectif presque aussi important ne passe pas la seconde. Il faut garder à l'esprit que la sortie des entreprises du marché n'est pas synonyme d'échec. En effet, les sorties peuvent avoir d'autres origines : telles que la fermeture de l'entreprise par le fondateur pour des raisons personnelles, la fusion avec une autre entreprise ou l'acquisition par une entreprise plus grande. Il faut cependant nuancer ce constat selon le pays, et citer en particulier deux économies de l'UE : l'Autriche, qui affiche un taux de travail indépendant relativement faible, mais un taux de survie de ses entreprises de création récente élevé (83 % survivent au-delà de trois ans, et 72 % au-delà de cinq ans)³; et les Pays-Bas, où, si les taux d'entrée

Figure 1.6. **Taux d'entrée et de sortie dans le secteur manufacturier et le secteur des services marchands**

Taux moyen entre 1997 et 2000

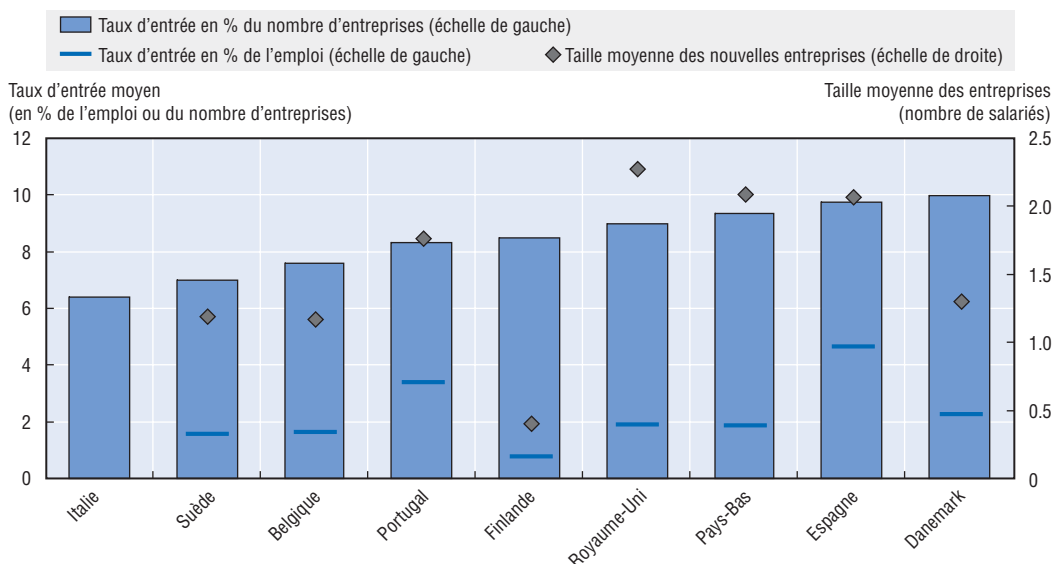


Note : Les données concernant le Danemark, la Finlande et les Pays-Bas sont exprimées en équivalent temps plein.

Source : Eurostat, juin 2003.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/760730700256>

Figure 1.7. **Taux d'entrée des entreprises, création d'emplois et taille moyenne des entreprises nouvelles dans l'ensemble du secteur industriel non agricole**



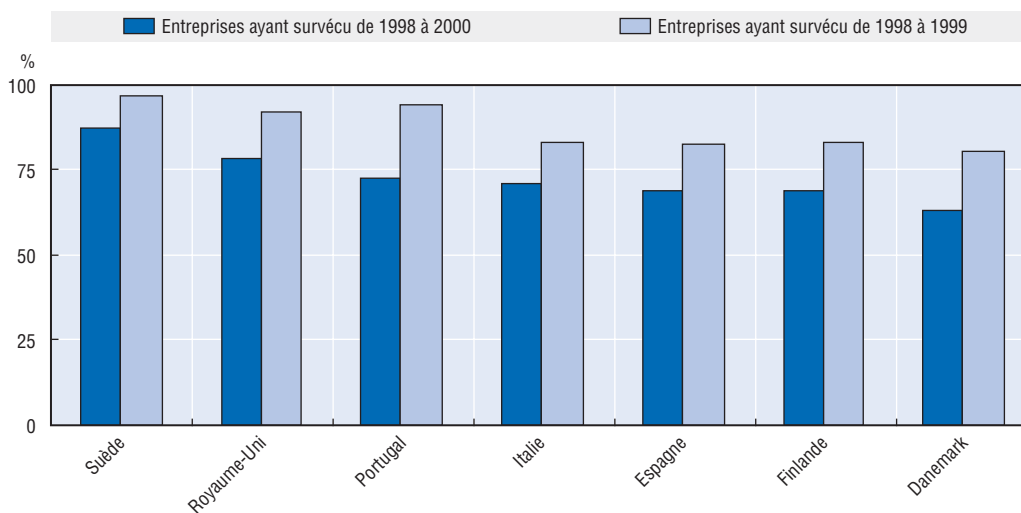
Note : Les données concernant le Danemark, la Finlande et les Pays-Bas sont exprimées en équivalent temps plein.

Source : OCDE, *Tableau de bord de la DSTI*, sur la base de statistiques Eurostat, juin 2003.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/470162007380>

Figure 1.8. **Taux de survie des entreprises**

Pourcentage des entrées de 1998

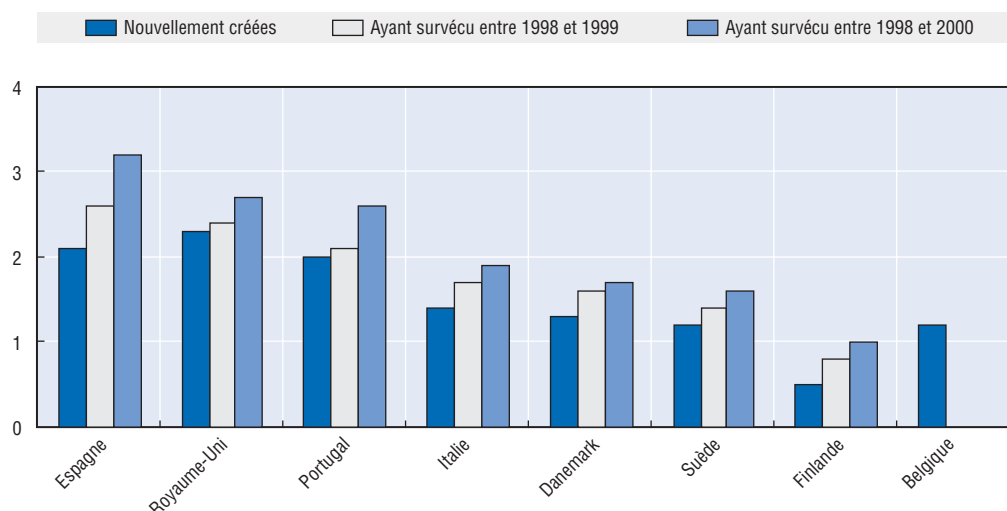


Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI* (2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/455522111533>

et de sortie sont plus faibles que la moyenne européenne, on relève de forts taux de survie imputables à une meilleure préparation durant la phase de lancement (ministère des Affaires économiques, 2002) – quatre années après leur création, 60 % des entreprises sont encore en vie, contre 44 % au Danemark et 50 % aux États-Unis.

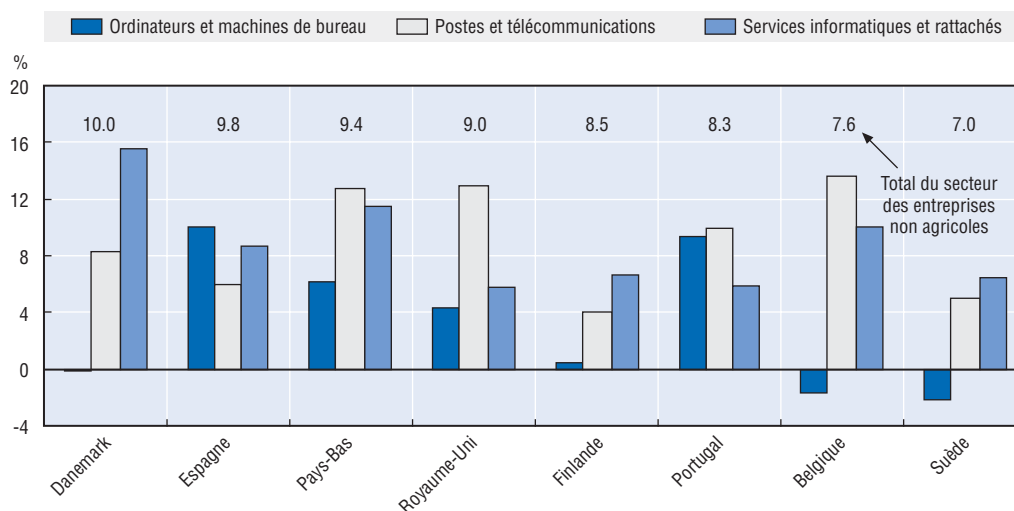
L'âge de l'entrepreneur peut être un élément déterminant pour la survie de l'entreprise. L'entrepreneuriat représente un défi particulier pour de nombreux jeunes

Figure 1.9. **Taille moyenne des entreprises nées en 1998**Effectif moyen¹

1. Les données sur les salariés du Danemark et de la Finlande sont exprimées en équivalent temps plein.

Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI* (2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/164631533445>

Figure 1.10. **Entrées nettes dans le secteur des TIC**

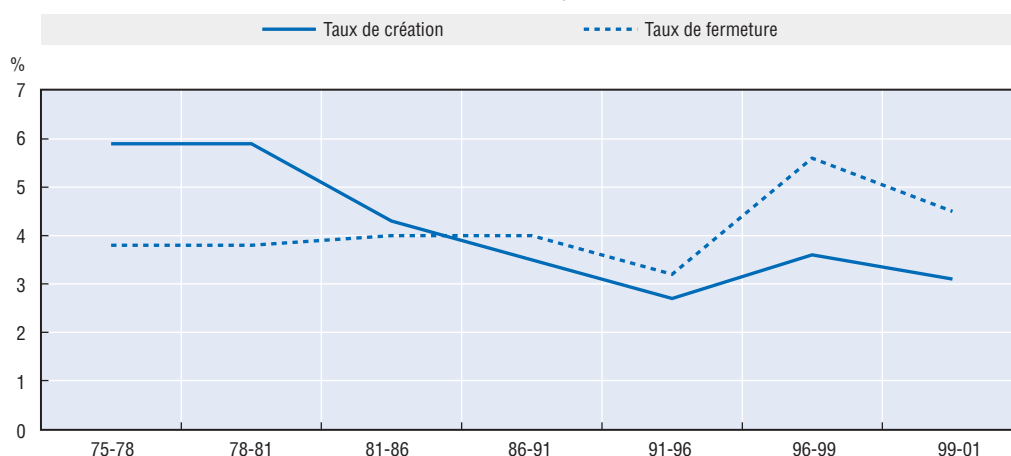
Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI* (2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/355602505171>

créateurs d'entreprise manquant de capital humain et de l'expérience pertinente. Les individus qui optent pour le travail indépendant après 35 ans ont de meilleures chances de survie entrepreneuriale (Scott, 1995), tandis qu'un nouvel entrepreneur en France, s'il est âgé d'au moins 50 ans, a selon l'INSEE deux chances sur trois de voir sa jeune entreprise survivre trois années, tandis que son homologue de moins de 25 ans n'en a qu'une sur deux. Face au vieillissement de la population de la zone OCDE, une attention croissante est portée à l'entrepreneuriat des personnes mûres et économiquement actives, qui semble croître dans certains pays. Aux Pays-Bas, par exemple, les individus de plus de 50 ans représentaient 8 % des nouveaux entrepreneurs dans les années 90; dix ans plus tard, leur

Figure 1.11. **Japon : taux de création et de fermeture depuis le milieu des années 70**

Activités non primaires, moyenne annuelle



Source : JASMEC (Japan Small and Medium Enterprise Corporation), 2004.

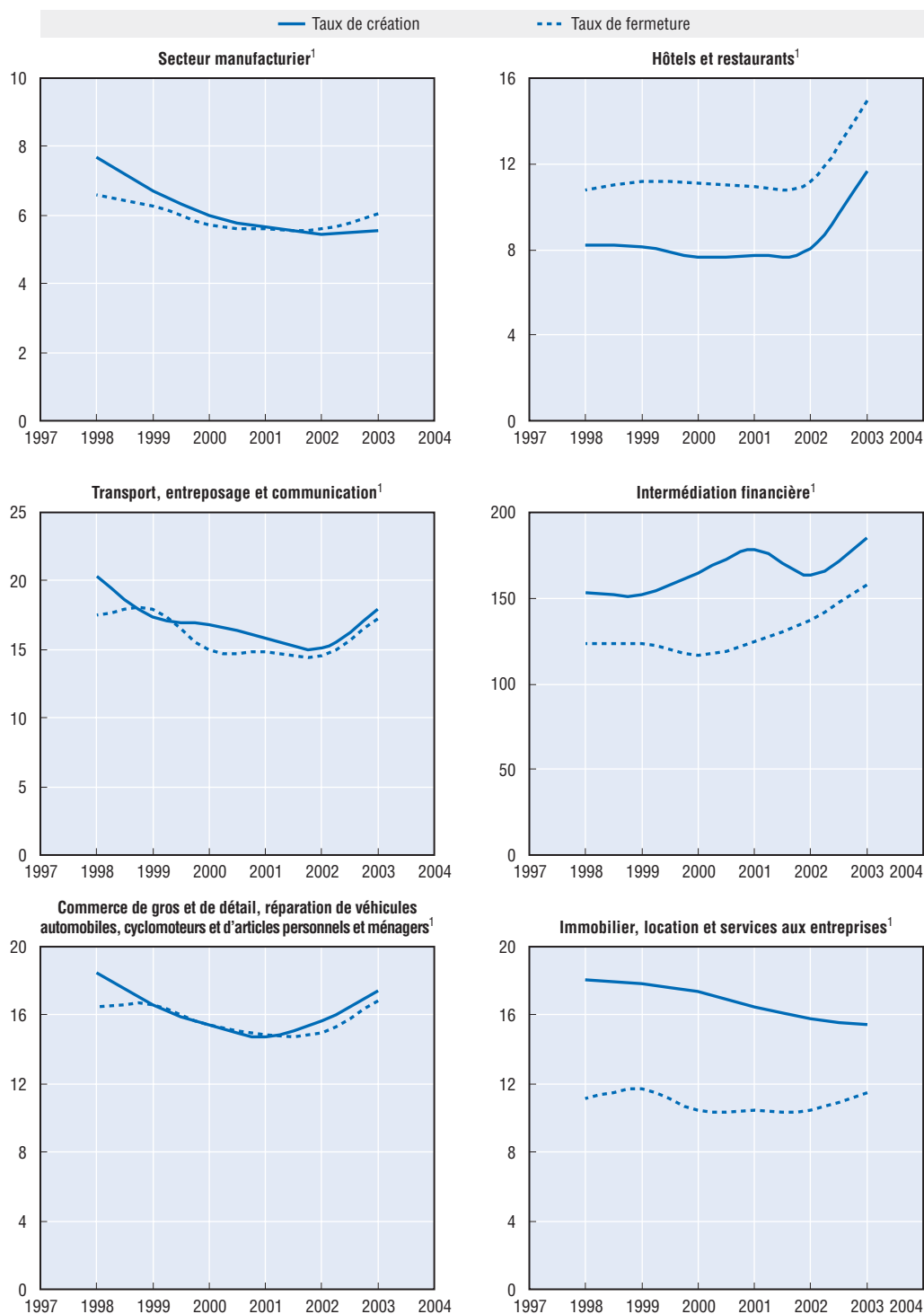
Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/063515266170>Tableau 1.1. **Caractéristiques des nouveaux entrepreneurs de 50 ans ou plus aux Pays-Bas (en pourcentage)**

	Nouvelles entreprises créées par des individus de plus de 50 ans	Ensemble des nouvelles entreprises
Sexe masculin	86	68
Compétences élevées; formation universitaire ou professionnelle supérieure	55	45
Probabilité d'avoir été salarié	61	72
Probabilité de travailler à plein-temps pour l'entreprise	48	43
Dépendance partielle ou totale des revenus tirés de l'entreprise	33	42
Utilisation de fonds personnels pour la trésorerie	83	70

Source : Action en faveur des entrepreneurs, politique entrepreneuriale néerlandaise, ministère des Affaires économiques, 2004.

part est montée à 16 %. Le tableau 1.1 compare, pour les Pays-Bas, les caractéristiques des nouveaux entrepreneurs de plus de 50 ans et des nouveaux entrepreneurs en général, pour conclure que les premiers sont avantagés en termes de compétences, d'expérience, de capital et de sources de revenu.

L'environnement des entreprises influe sur les sources d'emploi et la solidité de la création d'emplois. Aux États-Unis, au cours de leurs premières années d'existence, les firmes rencontrant le succès semblent connaître une croissance de leurs effectifs bien plus forte que leurs homologues européennes, et atteignent ainsi une taille moyenne supérieure. En Europe, entre 1990 environ et 2001, les microentreprises (moins de 10 salariés) ont été les seules à contribuer de manière significative à la création nette d'emplois, et leur contribution nette n'a été positive qu'à partir de 1997 environ⁴. L'étude de l'activité entrepreneuriale par strate ou catégorie de population montre des écarts nationaux et régionaux non négligeables. Selon une récente étude de la BID, les individus des classes inférieure et moyenne d'Asie orientale avaient une activité entrepreneuriale deux fois plus forte que leurs homologues d'Amérique latine (BID, 2002).

Figure 1.12. **Allemagne : taux de création et de fermeture dans différents secteurs, 1998-2003**

1. Nombre de créations d'entreprises (pour le taux de création) ou de fermetures d'entreprises (pour le taux de fermeture) rapporté à l'effectif des entreprises de l'année précédente.

Codes CITI Rév3.1 : fabrication : D15-D37; commerce de gros : G; hôtels et restaurants : H55; transports, entreposage et communications : I; immobilier, locations et activités de services aux entreprises : K.

Source : IFM Bonn.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/272733408527>

Les taux d'entrée sont assez nettement corrélés à la croissance de la production et de l'emploi des secteurs de services, la relation étant, selon une étude de l'OCDE, bien moins évidente dans le secteur manufacturier (Brandt, 2004b). On peut escompter, dans les secteurs les plus récents, une plus forte croissance de la production et de l'emploi : s'efforçant d'occuper des créneaux commerciaux et technologiques inexploités, les entreprises nouvelles connaissent une expansion certaine.

Dans sept des dix pays analysés par l'OCDE (OCDE, 2001d), on observe une relation positive entre le niveau entrepreneurial (mesuré par les taux de création) et la productivité globale des entreprises, qui se vérifie particulièrement dans les industries de haute technologie où les nouvelles entreprises ont tendance à jouer un rôle important. Scarpetta *et al.* (2002) montrent que les entrées et les sorties d'entreprises contribuent à accroître la hausse globale de la productivité en facilitant le transfert vers de nouvelles entreprises productives de ressources auparavant détenues par des entreprises anciennes et moins productives. De même, une étude canadienne montre que la productivité des nouvelles entreprises ayant tendance à dépasser de beaucoup celle des entreprises existantes, les entrées nettes contribuent de manière claire à la croissance globale de la productivité (Baldwin et Gu, 2003). Sur la base des données de neuf pays européens, une étude de l'OCDE (Brandt, 2004b) constate que l'entrée d'entreprises a un effet positif (notamment dans les activités de services) sur la croissance de la productivité de la main-d'œuvre et de la productivité totale des facteurs.

L'entrepreneuriat est maintenant reconnu comme susceptible d'alléger la pauvreté et d'offrir des débouchés sociaux; en particulier, « l'entrepreneuriat social »⁵ peut accroître les possibilités d'emploi et doter les catégories défavorisées et sous-représentées de responsabilités nouvelles. Les facteurs locaux sont cruciaux et l'essor récent de l'activité entrepreneuriale au sein de certaines catégories de population ciblées (les jeunes ou les minorités ethniques, par exemple) est souvent étroitement lié au milieu local. La part de certains milieux minoritaires dans l'entrepreneuriat est souvent assez élevée par rapport à la moyenne nationale, grâce peut-être à différentes influences positives d'instruments tels que les réseaux d'entreprises accompagnantes.

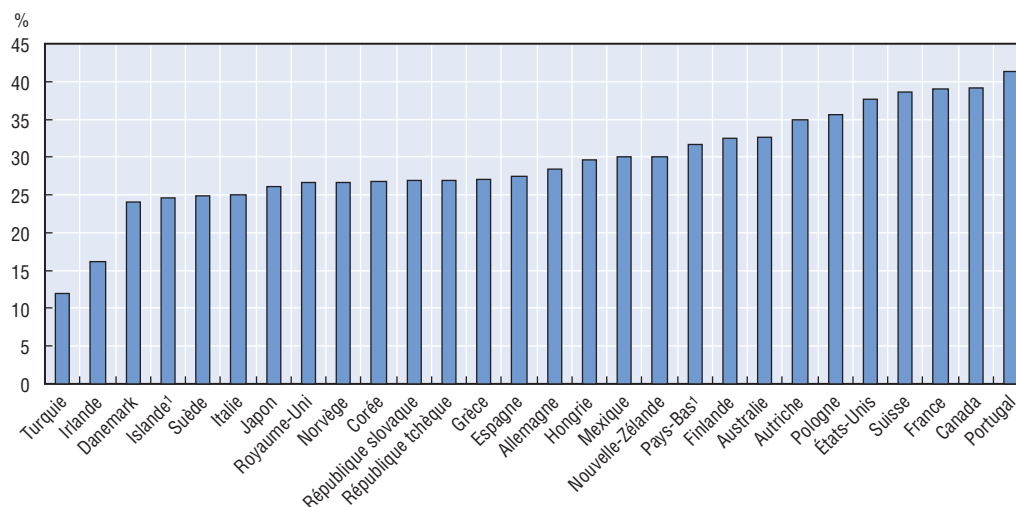
L'entrepreneuriat féminin est un gisement d'emplois important et inexploité

Les femmes sont minoritaires dans la population des travailleurs indépendants, des créateurs d'entreprises et des propriétaires ou dirigeants de petites entreprises. L'entrepreneuriat féminin a suscité, au cours de la décennie écoulée, un intérêt nouveau que justifie l'importance de son potentiel de croissance économique inexploité. On prend de plus en plus conscience du nombre de petites entreprises (y compris promises à un brillant avenir) que les femmes sont en mesure de créer, et de leur aptitude à créer des emplois pour elles-mêmes et pour autrui, ainsi que de leur apport potentiel à la société en termes de perspectives et de démarches managériales, organisationnelles et entrepreneuriales (OCDE, 2004b). Quoique communément considérée comme substantielle et croissante, leur contribution économique n'a pas encore été quantifiée en raison de la rareté des statistiques et indicateurs pertinents, mais aussi du peu d'attention porté traditionnellement à l'entrepreneuriat féminin par la société et les sciences sociales. La question de l'entrepreneuriat féminin concerne nécessairement à la fois la position de la femme et le rôle de l'entrepreneuriat dans la société, dans la mesure où les femmes doivent effacer des obstacles classiques (sexisme du milieu entrepreneurial, nombre insuffisant de femmes entrepreneurs servant de modèles, statut social insuffisant, accès à

des financements). Dans certains pays, les femmes peuvent aussi rencontrer des obstacles culturels et juridiques concernant le droit de propriété et la signature de contrats.

En général, les femmes créent et gèrent des entreprises dans des secteurs d'activité autres que ceux privilégiés par les hommes. Les secteurs qu'elles choisissent volontiers sont le commerce de détail, l'enseignement et d'autres branches de services, tandis qu'elles sont moins présentes dans les secteurs nécessitant une formation scientifique et technologique en bonne et due forme.

Figure 1.13. **Part des travailleuses indépendantes dans l'ensemble du travail indépendant, 2003**



1. Données de 2002.

Source : Statistiques de l'OCDE sur la population active, 2003.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/703243437820>

D'une économie à l'autre, le pourcentage de femmes parmi les travailleurs indépendants varie beaucoup. En 2003, il était le plus faible en Turquie (12 %) et en Irlande (16 %); et le plus élevé au Portugal (41 %) (figure 1.13). Le Canada, les États-Unis, la France et la Suisse ont des taux élevés compris entre 37.6 et 39.2 %. Au total, en 2003, on comptait environ 20 millions de femmes installées à leur compte dans les pays de l'OCDE⁶. Les entreprises détenues par une femme représentent une part importante de la population des entreprises : par exemple, en 2001, 36 % des entreprises de Corée, 28.5 % des entreprises allemandes, 12 % des PME du Royaume-Uni et 20 % des entreprises françaises de 10 salariés ou plus.

Mais les études visant à quantifier l'impact économique de l'entrepreneuriat féminin sont rares

À l'exception de l'Allemagne et des États-Unis, l'impact économique de l'entrepreneuriat féminin n'a pas été estimé dans la zone OCDE. Aux États-Unis, des analyses récentes effectuées par le Bureau du recensement estiment que les entreprises détenues et dirigées par une femme représentent 28 % des 23 millions d'entreprises (soit 6.4 millions d'entités) et emploient 9.2 millions d'individus, c'est-à-dire 9 % des salariés du privé. La population de ces entreprises croît deux fois plus vite que les entreprises en général (23 contre 9 % entre 1997 et 2004). En outre, l'emploi y a augmenté de 39 %, contre 12 % au niveau national, et leur chiffre

d'affaires a progressé de 46 %, contre 34 % dans l'ensemble des entreprises privées entre 1997 et 2004. En Allemagne, on dénombre 1 066 000 entreprises détenues par une femme. La proportion de femmes entrepreneurs et leur impact économique aux États-Unis et en Allemagne sont très proches. Selon une étude de l'OCDE établie à partir des taux d'emploi américain des entreprises détenues par une femme, les femmes européennes installées à leur compte employaient environ 20 millions d'individus en 2000.

Au Canada, le Groupe de travail sur les femmes entrepreneurs du Premier ministre (2003) a constaté qu'entre 1981 et 2001, le nombre de femmes entrepreneurs avait augmenté au Canada de 208 %, pendant que celui d'hommes entrepreneurs ne progressait que de 38 %. Pourtant, le chiffre d'affaires annuel des entreprises détenues par une femme s'est avéré nettement moindre – un peu moins de la moitié, en 2000, de celui des entreprises détenues par un homme. En Suède, on observe des différences de taille de l'entreprise au moment de la création : en moyenne, les femmes entrepreneurs ont 0.6 salarié à plein-temps, tandis que leurs homologues masculins en ont 1.7; cet écart semble toutefois en voie de diminution.

3. Le cadre réglementaire et les PME

Les obligations réglementaires et administratives peuvent entraver l'activité entrepreneuriale et le développement des PME

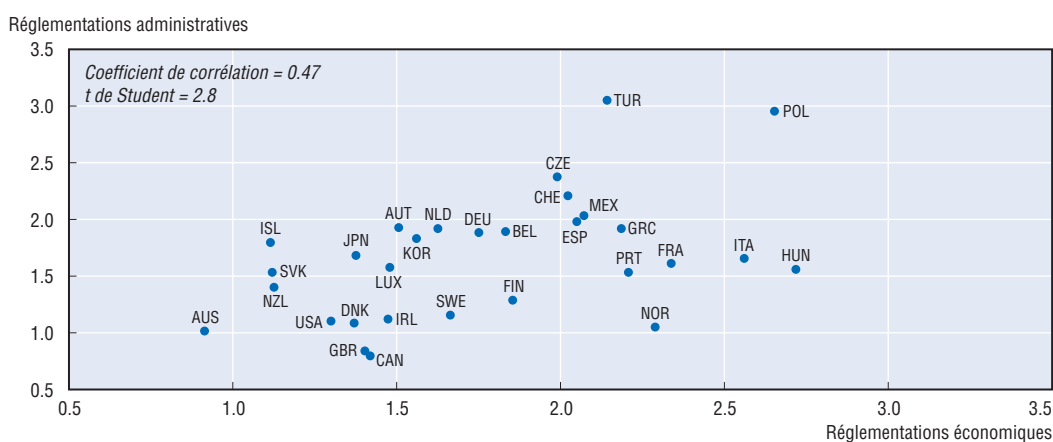
On constate que les réglementations encadrant de façon trop sévère les marchés de produits et du travail ont des répercussions négatives tant sur les entrées d'entreprises que sur la productivité, car elles entravent l'aptitude des entreprises à transférer des ressources vers des usages nouveaux et productifs, à innover et à adopter des technologies nouvelles (Scarpetta *et al.*, 2002). De récentes études de la Banque mondiale concluent qu'une réglementation de la création d'entreprise trop pesante va de pair avec de moindres investissements privés, des prix à la consommation plus élevés, une corruption de l'administration plus forte et une économie informelle plus large (Banque mondiale, 2003, 2004).

Une étude récente de l'OCDE (2005) consacrée aux tendances en matière de réglementation des marchés de produits dans les pays de l'OCDE indique néanmoins que les entraves réglementaires à la concurrence ont reculé dans toute la zone ces dernières années (encadré 1.4). Globalement, cette réglementation est devenue plus favorable à la concurrence depuis 1998. En outre, il semble qu'elle se soit homogénéisée, dans la mesure où les pays de l'OCDE aux politiques comparativement plus restrictives se sont rapprochés de l'environnement réglementaire des économies libéralisées. En particulier, le groupe des pays de l'UE s'est montré en 2003 plus uni dans le recul des freins à la concurrence sur les marchés de produits que d'autres pays membres de l'OCDE – une convergence que l'on estime résulter des efforts de mise en œuvre du programme de marché unique.

Cette étude de l'OCDE a par ailleurs conclu que les pays dotés en 1998 de réglementations économiques restrictives avaient aussi tendance à imposer de lourdes procédures administratives aux entreprises (figure 1.14).

Coût du respect des contraintes administratives, taille des entreprises et envergure sectorielle

Les frais liés au respect des contraintes administratives peuvent représenter un obstacle important à l'entrepreneuriat et au développement des entreprises, et donc une charge pour ces dernières, notamment si ce sont des PME. Une récente étude de l'OCDE

Figure 1.14. **Réglementations administratives et économiques, 2003**

Note : Les réglementations administratives regroupent les procédures de déclaration, d'information et de dépôt de demandes, ainsi que les contraintes supportées lors de la création d'une entreprise, imposées au niveau tant sectoriel que général. Les réglementations économiques englobent toutes les autres dispositions réglementaires intérieures relatives à la gouvernance privée et à la concurrence des marchés de produits (comme le contrôle par l'État et les obstacles légaux à l'entrée sur les marchés soumis à la concurrence). L'échelle des indicateurs va de 0 à 6 (par ordre croissant de restrictivité).

Source : Département des affaires économiques, OCDE, 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/207064866672>

fondée sur une enquête a estimé ces frais à 4 % environ du PIB des entreprises dans les pays étudiés, et montré que l'impact de la réglementation est de plus en plus disproportionné pour les petites entreprises. Compte tenu de leur effectif, les petites PME formulent probablement quatre fois plus de demandes par salarié que les PME de taille moyenne, et huit fois plus que les grosses PME. En Australie, l'équipe spéciale chargée d'étudier l'impact de la déréglementation sur les petites entreprises a commandé une enquête nationale selon laquelle le temps moyen passé par les petites entreprises à respecter leurs obligations administratives est de 16 heures hebdomadaires.

Les frais induits par le respect des obligations administratives peuvent varier selon le secteur. On constate ainsi que les services professionnels (services rendus aux entreprises) et les services ayant un impact sur l'environnement (transports, infrastructures collectives) affichent un coût annuel par salarié plus élevé que le secteur manufacturier. Une large part de ces frais est imputable à la réglementation fiscale et à la réglementation du travail; même si elle croît rapidement, celle consacrée au respect de la réglementation environnementale a tendance à rester plus limitée (OCDE, 2001b, 2003c).

En ce qui concerne les contacts qu'elles prennent avec des instances publiques pour obtenir une décision ou des informations, les PME semblent plus critiques si elles recherchaient une décision, et déplorent parfois son manque de cohérence et son caractère trop imprévisible, ainsi que la responsabilisation insuffisante des organismes décisionnaires. Les enquêtes montrent que les PME, notamment, critiquent davantage la qualité de la réglementation du travail et de la fiscalité que celle de la réglementation environnementale, et considèrent la première comme trop rigide, trop complexe pour les buts recherchés, et d'un abord difficile (OCDE, 2003c).

Obstacles réglementaires et administratifs à l'entrepreneuriat

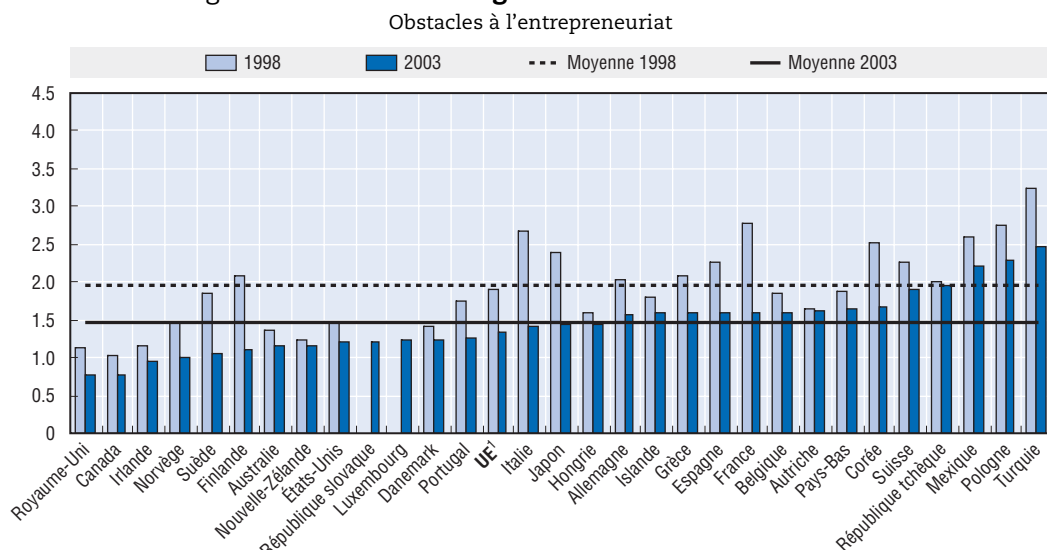
Les progrès réalisés au cours de la période 1998-2003 dans la suppression des obstacles administratifs à l'entrepreneuriat⁷ sont moins importants que ceux d'autres domaines (OCDE, 2005a), et ne sont pas très marqués en ce qui concerne : la suppression des obstacles juridiques à l'entrée sur des marchés de produits protégés de la concurrence (comme c'est le cas de plusieurs secteurs non manufacturiers); la simplification des procédures administratives; et la réduction de la charge administrative supportée par les jeunes entreprises. Exception à ce constat, les régimes de licences et d'autorisations ont été fortement améliorés grâce à l'usage généralisé des guichets uniques et, à un degré moindre, à l'application de la règle « qui ne dit mot consent » (OCDE, 2005a).

Cette étude récente de l'OCDE classe les pays en trois groupes : les *pays relativement « restrictifs »*; les *pays relativement « libéraux »*; et les *pays « intermédiaires »* en matière de réglementation des marchés de produits. S'agissant de l'élimination des obstacles à l'entrepreneuriat, l'étude constate les points suivants : des réformes non négligeables ont été effectuées par le premier groupe de pays, notamment du point de vue de la réduction de la charge administrative des jeunes entreprises et de la suppression des obstacles juridiques à l'entrée dans certains secteurs; de petites améliorations au niveau de la charge administrative des jeunes entreprises et de la simplification des règles et procédures ont été obtenues par le second groupe; et le troisième groupe présente des résultats assez disparates, certains pays améliorant nettement leur régime des licences et autorisations et la communication de l'État, tandis que d'autres ont plutôt obtenu des résultats du point de vue de la réduction de la charge administrative.

La Banque mondiale estime que les réglementations applicables à l'entrée des entreprises sont celles qui ont été le plus souvent réformées en 2003. Dans maints pays (comme l'Australie, le Canada et la Nouvelle-Zélande), la création d'une entreprise est aujourd'hui régie par un nombre relativement faible de procédures. Parmi bien d'autres pays, le Danemark, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et la Suède prévoient une gratuité complète. Plusieurs pays (dont l'Australie, le Canada, la France et les États-Unis) n'ont aucune exigence en matière de capital. Pour 2003, la Banque mondiale a décerné la palme de la réforme à la France pour l'adoption d'une législation en faveur de l'entrepreneuriat qui prévoit, entre autres, l'immatriculation en ligne des entreprises, l'abolition des minima de capital et la réduction des procédures, des délais et des frais que nécessite la création d'une entreprise. La République slovaque, la Belgique, la Finlande, la Norvège, la Pologne, le Portugal et l'Espagne font aussi partie des meilleurs réformateurs de 2003 (Banque mondiale, 2004). Parmi les pays réformateurs, les 10 premiers ont en moyenne réduit les procédures de création de 26 %; le temps passé de 41 %; les frais de 56 %; et les minima de capital de 8 % (*l'évolution récente des politiques en la matière fait l'objet du chapitre 2*).

La figure 1.15 montre, pour les pays de l'OCDE, un indicateur des obstacles à l'entrepreneuriat, sur une échelle de restrictivité progressive de 0 à 6, pour les années 1998 et 2003. En 1998, les pays de l'OCDE les moins restrictifs étaient le Canada, le Royaume-Uni, l'Irlande et la Nouvelle-Zélande, et les quatre pays les plus restrictifs étaient la Turquie, la France, la Pologne et l'Italie. En 2003, les quatre pays les moins restrictifs étaient le Royaume-Uni, le Canada, l'Irlande et la Norvège, et les quatre pays les plus restrictifs étaient la Turquie, la Pologne, le Mexique et la République tchèque.

Dans sa publication *Pratique des affaires en 2005 – Éliminer les obstacles à la croissance*, la Banque mondiale classe les 20 pays qui facilitent le plus les affaires, en se fondant sur une

Figure 1.15. **État de la réglementation en 1998 et 2003**

Note : Trié selon les valeurs 2003. L'échelle des indicateurs va de 0 à 6 (par ordre croissant de restrictivité).
1. UE15 (simple moyenne).

Source : Département des affaires économiques, OCDE, 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/488034847216>

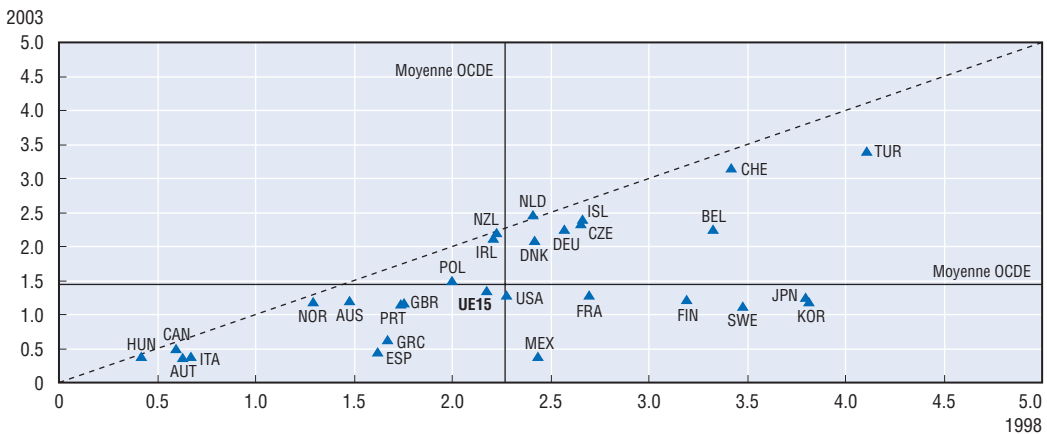
Tableau 1.2. **Palmarès des 20 économies facilitant le plus les affaires**

Rang	Pays	Rang	Pays
1	Nouvelle-Zélande	11	Suisse
2	États-Unis	12	Danemark
3	Singapour	13	Pays-Bas
4	Hong-Kong, Chine	14	Finlande
5	Australie	15	Irlande
6	Norvège	16	Belgique
7	Royaume-Uni	17	Lituanie
8	Canada	18	République slovaque
9	Suède	19	Botswana
10	Japon	20	Thaïlande

Note : l'indice de facilité des affaires est une simple moyenne du classement du pays dans les sept domaines de la réglementation des affaires et de la protection des droits de propriété mesurés dans *Pratique des affaires en 2005*.

Source : Banque mondiale, *Pratique des affaires en 2005 – Éliminer les obstacles à la croissance*, 2004.

moyenne de sept indicateurs destinés à évaluer de manière comparative le coût de la réglementation dans 145 économies (Banque mondiale, 2005). Le tableau 1.2 présente ce palmarès et le classement à l'aune des indicateurs. Globalement, dans la droite ligne des constatations de l'OCDE, les pays anglophones sont très bien classés. Les économies moins avancées réglementent davantage le monde des affaires que les économies développées, et les efforts déployés par certains pays n'empêchent pas l'écart entre les deux groupes de rester conséquent (Banque mondiale, 2003, 2004). En moyenne, il faut 6 procédures, 27 jours et 8 % du revenu par habitant pour créer une entreprise dans un pays de l'OCDE – et 11 procédures, 59 jours et 122 % du revenu par habitant pour faire de même dans un pays moins développé.

Figure 1.16. **Complexité des procédures administratives**^{1, 2}

1. UE15 hors Luxembourg.
2. Concerne la complexité de la communication des règles et procédures par les autorités, et celle des régimes de licences et autorisations.

Source : Département des affaires économiques, OCDE, 2005.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/735528310331>

La figure 1.16 place les pays de l'OCDE sur une échelle qui, de 0 à 6, décrit la complexité des procédures administratives dans le but de résumer la complexité de la communication des règles et procédures par l'État, ainsi que celle des régimes de licences et autorisations (OCDE, 2005a).

Réglementations relatives à l'emploi

Les réglementations concernant les contrats de travail ont des répercussions sur les entrées/sorties d'entreprises et l'expansion de ces dernières. Une réglementation trop rigide peut peser sur la création d'emplois, la flexibilité de la main-d'œuvre ainsi que les investissements de R-D et les investissements technologiques, et se solder par des entreprises plus petites et donc de moindres économies d'échelle. Tous ces effets peuvent ralentir la croissance de la productivité. Des études menées par l'OCDE (2005a, 2004q) ont constaté que dans les pays de l'Organisation, ces dernières années, la législation prévue pour protéger l'emploi avait relativement peu changé par rapport aux réglementations des marchés de produits, et que cela était particulièrement vrai pour les travailleurs munis de contrats de travail permanents. On a cependant pu remarquer, dans toute la zone OCDE, une relation positive entre les réformes des marchés de produits et celles du marché du travail – les premières précédant les secondes (Brandt *et al.*, 2004), ainsi qu'entre la législation applicable à l'emploi et la réglementation des marchés de produits.

À l'instar des réglementations concernant la création d'entreprise, les réglementations de l'emploi sont en général plus souples dans les pays développés. Les pays dont la législation du travail est la moins rigide sont les États-Unis, le Canada, la Nouvelle-Zélande et la République slovaque. En ce qui concerne la réglementation de l'embauche, Israël, la République slovaque, l'Australie, le Danemark et les États-Unis font partie des pays les plus souples; pour les licenciements, on citera notamment le Canada et le Japon; et pour les horaires de travail, le Canada, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis. Les pays dont la législation des horaires de travail est relativement stricte sont notamment la Grèce, l'Espagne et le Portugal (Banque mondiale, 2004).

Encadré 1.4. **Base de données des réglementations et indicateurs PMR de l'OCDE**

La majorité des données sur les réglementations résumées par les indicateurs PMR (réglementation des marchés de produits) du Département des affaires économiques de l'OCDE provient des réponses à un questionnaire qui a été envoyé aux pays membres de l'OCDE. La dernière édition de ce questionnaire, datant de 2003, a obtenu un taux de réponse très élevé (92 %) et permis de collecter 805 points de données sur les politiques générales et sectorielles de chaque pays en matière de réglementation, ainsi que sur certains aspects de leur structure sectorielle. Les données recueillies reflètent les réglementations mises en place à fin 2003. Avec le système PMR, les réglementations économiques et administratives se trouvent classées en deux grandes catégories (les politiques tournées vers le marché national et celles tournées vers l'international), selon qu'elles visent les opérateurs nationaux ou étrangers. À leur tour, les politiques tournées vers le marché national sont subdivisées en mesures visant à créer différentes formes de contrôle public sur les activités économiques et en dispositions qui débouchent sur des obstacles à l'activité entrepreneuriale, tandis que les politiques tournées vers l'international distinguent explicitement les obstacles aux échanges et à l'investissement (droits de douane ou restrictions des participations étrangères) et les autres obstacles aux échanges internationaux (entraves réglementaires). Particulièrement significatif pour les PME et les questions entrepreneuriales, l'indicateur « Obstacles à l'entrepreneuriat » englobe les obstacles à la concurrence (par exemple un quota fixé par la loi au nombre de concurrents sur un marché), la charge administrative (imposée par exemple aux jeunes entreprises) et l'opacité administrative (par exemple, la complexité du régime des licences et autorisations).

Source : OCDE, 2005a.

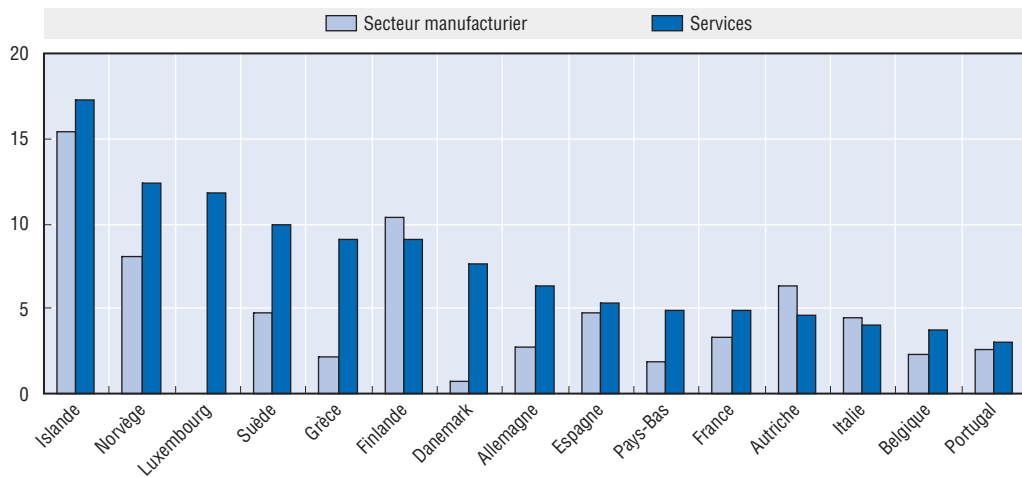
4. Innovation et technologie

L'innovation est reconnue comme un élément essentiel du processus de croissance économique. On la définit habituellement comme la mise au point, la mise en œuvre et l'utilisation économique de produits, procédés et services nouveaux (OCDE, 2001a). Elle peut emprunter de nombreuses formes, être ou non technologique, et concerner les intrants, les procédés ou les extrants des activités des entreprises. L'intégration et l'interdépendance accrues des économies de la planète exigent des entrepreneurs et des entreprises, si leur nation doit s'enrichir économiquement, qu'ils saisissent les opportunités commerciales planétaires en commercialisant plus vite que la concurrence de nouveaux produits et procédés. Les PME, tout autant que les grandes entreprises, jouent un rôle important dans la performance d'un pays en matière d'innovation.

L'innovation des entreprises est avant tout tributaire de leur aptitude à créer, acquérir et gérer des savoirs. Le renouvellement des entreprises étant généralement plus intense dans les services que dans le secteur manufacturier, il n'est pas surprenant que les enquêtes sur l'innovation constatent que les entreprises nouvelles représentent une part plus grande des entreprises innovantes dans le secteur des services, et notamment dans les services marchands et les services liés aux TIC (figure 1.17).

Figure 1.17. Part des entreprises nouvelles dans la population des entreprises manufacturières et de services innovantes, 1998-2000

Entreprises de création récente en pourcentage des entreprises innovantes



Source : OCDE, sur la base de l'enquête CIS3 d'Eurostat, 2004.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/026488371066>

La population diversifiée des PME comprend un sous-groupe constitué d'un certain nombre de PME dynamiques, innovantes et tournées vers la croissance, et notamment d'entreprises de nouvelles technologies capables de susciter un renouvellement technologique, d'effectuer des avancées techniques et d'exercer sur les grandes entreprises une pression concurrentielle les contraignant à innover pour préserver leur compétitivité. Sur la base des entreprises ayant introduit sur le marché au moins un produit ou procédé nouveau ou amélioré, 30 à 60 % des PME du secteur manufacturier de la zone OCDE peuvent être dites innovantes (OCDE, 2001a). Dans certains pays membres tels que la Belgique, l'Irlande, l'Italie, le Portugal et le Royaume-Uni, les petites entreprises manufacturières sont presque aussi innovantes que les grandes. De même, dans les services, les petites entités de certains pays de l'OCDE (par exemple du Portugal, de la Suisse et du Royaume-Uni) s'avèrent aussi innovantes que les grandes (OCDE, 2004m).

R-D d'entreprise et taille de l'entreprise

Même si elles restent très en retrait des grandes entreprises dans la plupart des pays de l'OCDE, les PME assurent une part croissante de la R-D (figure 1.18). Elles représentent même la majorité ou presque de la R-D des entreprises en Italie (65 %), en Grèce et en Irlande (50 %), et en Norvège (48 %). C'est le Japon qui affiche la part la plus faible de la zone OCDE – 7 % – pour une moyenne OCDE de 17 % (OCDE, 2004m). Les entreprises comptant moins de 50 salariés en assurent une part non négligeable (un cinquième environ) en Nouvelle-Zélande, en Norvège, en Grèce, en Australie et en Irlande. Au sein de la zone OCDE, la part de la R-D effectuée par les PME est généralement plus élevée dans les petits que dans les grands pays (à l'exception de la Suède).

Le financement public de la R-D d'entreprise varie beaucoup selon le pays de l'OCDE et la taille de l'entreprise (figure 1.19). En Australie, au Portugal, en Suisse, en Hongrie et en Italie, les PME reçoivent les deux tiers au moins de ces crédits. En Australie, plus de la moitié de la R-D financée par les pouvoirs publics concerne des entreprises de moins de

Figure 1.18. Part de la R-D d'entreprise par taille d'entreprise

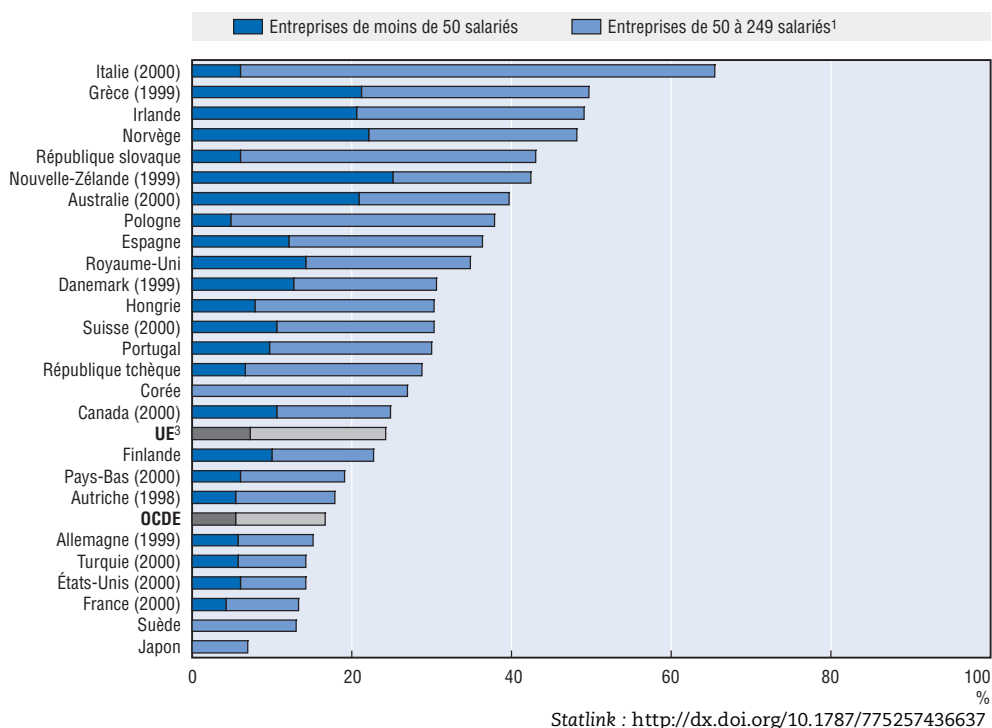
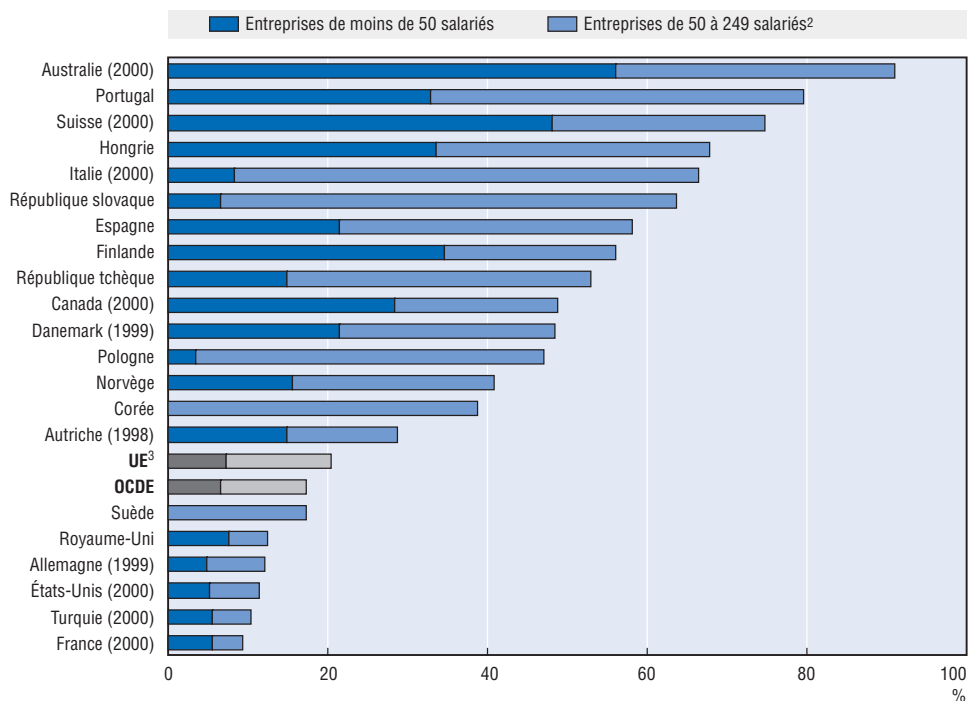


Figure 1.19. Part de la R-D d'entreprise financée par l'État, par taille d'entreprise



1. Pour les Pays-Bas et la Norvège, 50 à 199 salariés, et pour la Nouvelle-Zélande, 50 à 99 salariés, au lieu de 50 à 249 salariés. Pour le Japon et la Corée, moins de 299 salariés.

2. Pour la Norvège, 50 à 199 salariés au lieu de 50 à 249 salariés. Pour la Corée, moins de 299 salariés.

3. UE = UE15.

Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI*, 2003.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/541604835266>

50 salariés. En France, aux États-Unis, en Allemagne et au Royaume-Uni, et dans certains pays plus petits et la Turquie, elle profite d'abord aux grandes entreprises. Les PME jouent aussi le rôle d'interface entre la recherche universitaire et l'innovation industrielle, et les entreprises dont l'activité repose sur les nouvelles technologies sont essentielles pour les innovations radicales et la commercialisation de la R-D des laboratoires de recherche (OCDE, 2004m).

Les PME prêtes à innover et à adopter de nouvelles technologies rencontrent différents problèmes. Pour bâtir leur propre capacité d'innovation, elles ont besoin d'accéder à des sources d'information, des connaissances, des savoir-faire et des technologies externes, que ce soit directement ou par le truchement de réseaux d'innovation multiformes qui relie entre elles les entreprises à la plus forte intensité d'innovation ou de recherche aux niveaux régional, national et mondial. Les partenariats public-privé en matière de recherche ont un rôle important à jouer pour épauler la réussite des PME dans de nombreux domaines techniques. Le tableau 1.3 fournit la part absolue et relative du financement de 13 réseaux de recherche public-privé attribuée en 2001 aux PME françaises, par secteur d'activité et par rapport aux autres bénéficiaires (OCDE, 2004d). Les grappes d'entreprises innovantes très concentrées géographiquement sont un autre vecteur essentiel; la rentabilité privée et sociale des investissements privés et publics qu'elles attirent peut être élevée, traduisant ainsi les possibilités qu'elles offrent en matière de flux d'informations, de mise en place d'infrastructures d'innovation matérielles et immatérielles, et de prise en charge des insuffisances du marché.

Tableau 1.3. **Part des PME dans le financement de 13 réseaux français de recherche public-privé, 2001**

Millions d'EUR et pourcentage

Type de bénéficiaire	Sciences du vivant ¹		Énergie, transports, environnement, ressources naturelles ²		Technologies de l'information et des communications ³		Espace et aéronautique		Ensemble	
	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%	EUR	%
PME ⁴	11.39	43	4.34	25	7.34	19	1.78	35	24.84	29
Grandes entreprises ⁵	0.37	1	1.71	10	6.76	18	0.11	2	8.95	10
Laboratoires publics de recherche	11.15	42	6.60	38	12.55	33	1.38	27	31.67	36
Enseignement supérieur	1.43	5	2.62	15	7.08	19	0.75	15	11.88	14
Écoles d'ingénieurs	0.93	3	0.83	5	2.88	8	0.60	12	5.25	6
Autres	1.39	5	1.32	8	1.09	3	0.46	9	4.27	5
Total	26.65	100	17.43	100	37.69	100	5.09	100	86.86	100

1. RNTS, GenHomme, Génoplante, RARE.

2. PREDIT, pile à combustible, matériaux, génie civil, eau et environnement, pollution accidentelle.

3. RNRT, RNTL, RMNT.

4. Entreprises de moins de 500 salariés.

5. Entreprises de plus de 500 salariés.

Source : Ministère français de la Recherche.

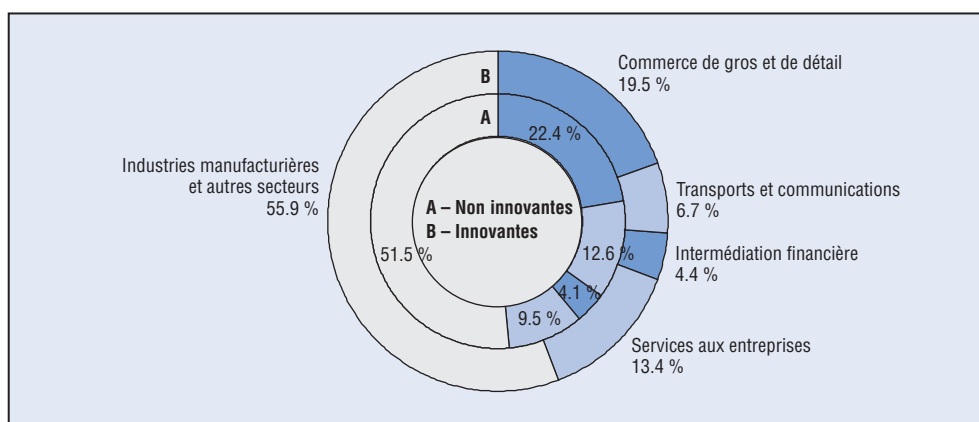
Les PME sont souvent plus innovantes dans les activités de services à forte intensité de savoir

De plus en plus, les services reposent sur le savoir et sont innovants; ils sont devenus des moteurs importants de la croissance dans la plupart des pays de l'OCDE. Bien qu'elles soient globalement moins susceptibles d'innovation que les entreprises manufacturières⁸, certaines entreprises de services, notamment d'intermédiation financière et de services

aux entreprises, affichent des niveaux d'innovation supérieurs à la moyenne (OCDE, 2004m). Entre 1998 et 2000, la proportion d'entreprises de services déclarant être innovantes (c'est-à-dire avoir introduit une innovation au cours de la période considérée) oscillait entre 55 % en Allemagne et 25 % environ en Espagne.

Dans la troisième Enquête communautaire sur l'innovation (CIS3) de 2004, quelque 75 % des grandes entreprises ont déclaré être innovantes, contre moins de 40 % des petites entreprises, les écarts de densité de l'innovation les plus marqués entre les deux types d'entreprise étant le fait de grandes économies européennes (Allemagne, France, Italie et Espagne), où ils dépassent volontiers les 30 points de pourcentage. Dans les pays scandinaves, plus petits, ces écarts sont limités à 20 points. Les grandes entreprises de services semblent nettement plus innovantes que les petites (moins de 50 salariés) et moyennes (50 à 249 salariés) entreprises. D'autres études constatent que la relation entre la taille de l'entreprise et son innovation est plus faible dans les services que dans l'industrie, ce qui donne à penser que les économies d'échelle pourraient être moindres dans les services. Les petites entreprises sont souvent plus innovantes lorsqu'elles délivrent des services à forte intensité de savoir tels que les services aux entreprises et d'intermédiation financière, et moins innovantes dans les deux branches relativement vastes que constituent le commerce de gros et de détail et les transports et communications (figure 1.19). Les faits indiquent par ailleurs que les petites entreprises de services informatiques (un sous-ensemble de la branche des services aux entreprises) ont autant de chances d'innover que les grandes (Commission européenne, 2004a).

Figure 1.20. **Ventilation sectorielle des petites entreprises innovantes et non innovantes, 1998-2000**¹

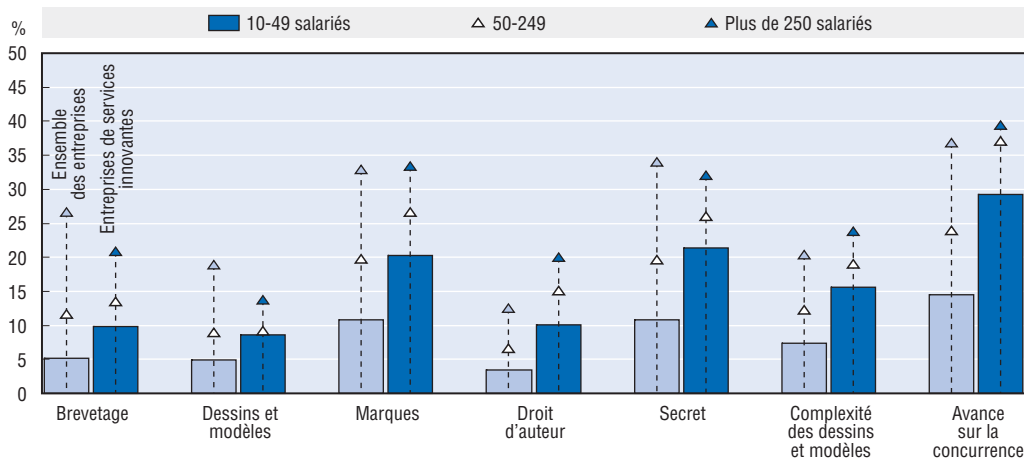


1. Entreprises comptant entre 10 et 49 salariés.

Source : OCDE (2004m), sur la base de l'enquête CIS3 d'Eurostat, 2004.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/310453181837>

L'environnement économique général dans lequel opèrent les entreprises nouvelles joue aussi sur leur capacité d'innovation. Les résultats de l'enquête CIS3 montrent que dans les pays dont le niveau global d'innovation est le plus élevé, les entreprises nouvelles affichent un degré d'innovation plus fort dans la mesure où elles doivent s'avérer d'autant plus innovantes si elles veulent faire face à la concurrence et parvenir à s'intégrer aux filières d'approvisionnement d'entreprises souvent plus grandes et plus anciennes.

Figure 1.21. **Recours à la protection de la propriété intellectuelle selon la taille de l'entreprise**

Source : OCDE (2005b), sur la base de l'enquête SIS d'Eurostat, 2004.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/071472134157>

Les PME et le dispositif de protection de la propriété intellectuelle

Comme pour les grandes entreprises, la protection de la propriété intellectuelle est un sujet sérieux pour les PME. En effet, la population des PME, et les *start-ups* en particulier, représente un potentiel énorme de développement de produits et de services nouveaux et innovants. S'ils veulent gérer efficacement leurs actifs intellectuels, les entrepreneurs, les PME, les inventeurs et les consultants en entreprise doivent bien comprendre le système de protection de la propriété intellectuelle. Il est évident que les PME sont moins bien placées que les grandes entreprises pour dégager les ressources nécessaires. L'enquête CIS3 de 2004 révèle que la taille de l'entreprise joue un rôle considérable dans le recours à la protection de la propriété intellectuelle : les PME (moins de 250 salariés) sont nettement moins susceptibles que les plus grandes entreprises de services d'utiliser les différentes formes de protection (figure 1.21), et c'est sans surprise que les petites entreprises (10 à 49 salariés) font encore moins bien dans ce domaine. Même si des analyses complémentaires seront nécessaires pour confirmer ce constat, l'étude laisse à penser que les petites entreprises de services innovantes (y compris les *start-ups*) font de réels efforts pour, lorsque cela est possible, préserver activement leur avantage concurrentiel en protégeant leur propriété intellectuelle.

5. L'accès des PME aux marchés internationaux

En général, même si leur internationalisation semble aller croissant, les PME sont sous-représentées dans les échanges mondiaux. Pour de nombreuses PME, notamment celles qui ont un fort potentiel de croissance, l'accès aux marchés internationaux est un instrument stratégique pour le maintien de la compétitivité et la croissance. Selon *Austrade Research*, la plus grosse part de la croissance des milieux exportateurs provient des PME des industries émergentes. Outre les exportations et les importations, les outils de l'internationalisation des PME sont les alliances stratégiques, les fusions-acquisitions et les réseaux interentreprises transfrontières, qui ont connu un développement rapide ces dernières années. L'enquête menée par l'ENSR⁹ auprès des PME de 19 pays européens en 2003 confirme que les PME ont aujourd'hui une approche différenciée de

l'internationalisation; certaines d'entre elles tentent ainsi d'optimiser leur compétitivité en exploitant de nouveaux débouchés de la chaîne de valeur : les échanges commerciaux, la constitution de grappes d'entreprises transfrontières, la coopération transfrontière, les alliances ou les filiales, succursales et coentreprises à l'étranger. Au cours de la dernière décennie, les avancées technologiques des TIC, et notamment d'Internet, ont grandement facilité les flux d'information et la participation des PME à l'économie internationale. Autre forme de l'internationalisation des PME, l'*exportation indirecte* consiste pour elles à alimenter un marché étranger par l'intermédiaire d'une entreprise nationale telle qu'un grossiste.

Différents facteurs sont susceptibles d'influer positivement sur les efforts d'internationalisation que déploient les PME. Parmi ces facteurs figurent les TIC, ainsi que la sensibilisation et la formation accrues des dirigeants aux nouvelles technologies; une plus grande internationalisation des grandes entreprises et des grands prestataires de services; la participation à des grappes et réseaux d'entreprises; et l'atténuation des barrières linguistiques. La petitesse du marché intérieur peut aussi être une force motrice de l'internationalisation des PME.

Motifs d'internationalisation pour les PME

La présence sur les marchés internationaux peut être synonyme, pour les entreprises, d'opportunités diverses : exploitation de nouveaux créneaux commerciaux; économies d'échelle, de gamme ou de volume; exploitation d'avantages technologiques; possibilités de réduction des coûts; accès à des financements. Les PME qui se sont internationalisées sont en mesure de rencontrer des partenaires avec lesquels elles peuvent entamer une coopération technologique, et de s'intégrer à de nouvelles chaînes de valeur par l'intermédiaire de partenaires ou en tant que fournisseurs. De nombreuses PME présentes sur de petits marchés intérieurs doivent s'engager sur les marchés internationaux plus tôt dans leur développement que leurs homologues de pays plus vastes. Il est possible de cerner plusieurs motivations différentes à l'internationalisation des PME. Elles sont le signe d'une approche diversifiée de l'internationalisation (Commission européenne, 2004) :

- Accès au savoir-faire et à la technologie.
- Coûts de production élevés sur le marché national.
- Accès à des marchés nouveaux/plus étendus.
- Lois et réglementations strictes sur le marché national.
- Capacité de production supplémentaire.
- Accès au capital.
- Accès à la main-d'œuvre.

Obstacles à l'internationalisation

Les PME internationales rencontrent en matière d'internationalisation des obstacles qui posent à l'action publique des problèmes *abordés au chapitre suivant*. L'obstacle cité le plus fréquemment est le niveau élevé des coûts du processus d'internationalisation (ENSR) engendrés par les commandes d'études de marchés étrangers, le recours à des conseils juridiques, la traduction de documents, l'adaptation des produits aux marchés étrangers, les déplacements – sans oublier le risque commercial et financier supérieur. Parmi les obstacles externes figurent la législation et la réglementation en vigueur, les normes applicables aux produits, la protection des droits de propriété intellectuelle, les

insuffisances de capitaux ou de financements, le manque de soutien ou d'assistance, les différences culturelles et linguistiques, et le manque d'information.

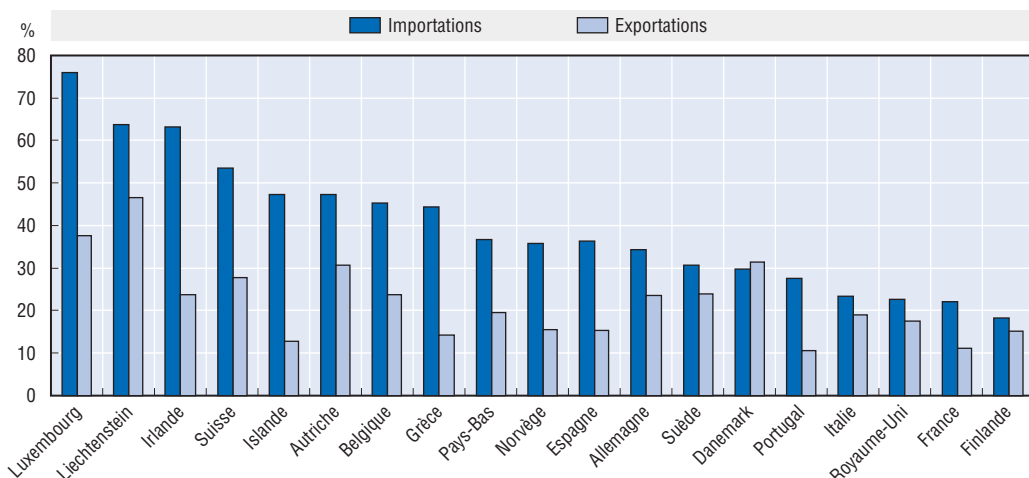
Évolution récente de l'internationalisation des PME

Globalement, on estime que les PME sont responsables de 25 à 35 % des exportations manufacturières mondiales. Un cinquième environ des PME industrielles des pays de l'OCDE tire entre 10 et 40 % de son chiffre d'affaires d'activités transfrontières. Ces dernières années, la part des PME dans l'ensemble des exportations des États-Unis a été en moyenne de 30 % environ. Au Japon, la part des PME (moins de 300 salariés) dans l'ensemble des exportations manufacturières a approché les 50 % tout au long des années 90, cependant qu'en Corée, au cours de la même période, les exportations des PME (moins de 300 salariés) variaient entre le tiers et les deux cinquièmes des exportations totales.

S'agissant des échanges entre pays de l'Union européenne, l'enquête de l'ENSR confirme que les pays voisins restent les partenaires commerciaux les plus commodes et les plus fréquents. Dans l'Europe des 19¹⁰, l'importation est la forme la plus fréquente de l'internationalisation des PME. La figure 1.22 illustre la proportion, dans les pays européens, de PME ayant un fournisseur à l'étranger et de PME exportatrices (ces deux catégories ne s'excluent pas l'une l'autre puisqu'elles concernent toutes les PME exportatrices ou se fournissant à l'étranger). Comme nous l'avons déjà souligné, l'étroitesse du marché intérieur peut inciter les PME à s'internationaliser plus tôt que leurs homologues de pays au marché plus vaste. Il apparaît clairement que les PME des petits pays ont en général davantage de fournisseurs étrangers que les PME des grands pays. Les PME des pays d'Europe centrale, bénéficiant de voisins directs nombreux, sont aussi davantage importatrices. Parmi les grands pays d'Europe, l'Allemagne possède les PME les plus tournées vers l'exportation.

Douze pour cent environ des PME exportatrices européennes exportent plus des trois quarts de leur production, tandis que près de la moitié d'entre elles en exportent au plus

Figure 1.22. Proportion en pourcentage des PME européennes ayant des fournisseurs étrangers (importatrices) ou exportatrices, Europe des 19, 2002

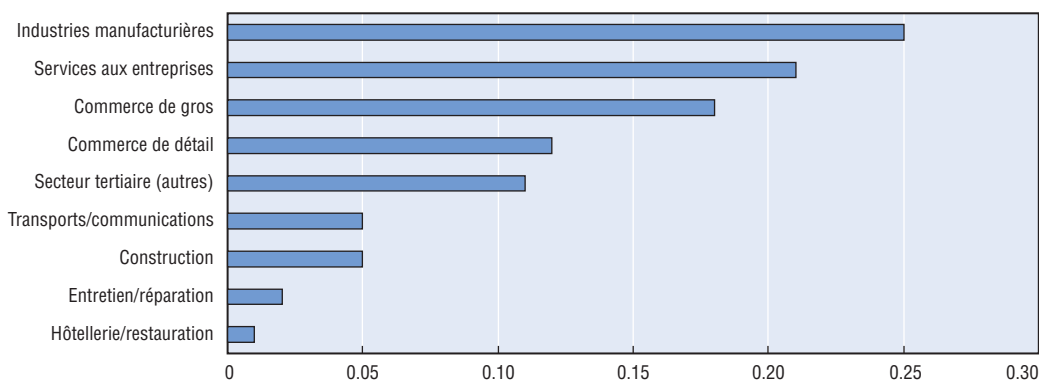


Source : Internationalisation des PME, Observatoire des PME européennes, 2003, n° 4, European Network for SME Research (ENSR), étude menée pour le compte de la DG Entreprise de la Commission européenne, 2004.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/532344670533>

10 %. Trois pour cent seulement des PME s'engagent dans une coopération ou une collaboration avec une entreprise étrangère qui est leur partenaire le plus important, cependant que 6 autres pour cent des PME ont des partenaires importants tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières nationales. En 2002, les PME exportatrices européennes étaient plus nombreuses dans les secteurs industriels (22 %) que dans les services (14 %) (figure 1.23). Aux États-Unis, 70 % des PME exportatrices n'appartenaient pas au secteur manufacturier.

Figure 1.23. **Proportion en pourcentage des PME européennes exportatrices, par secteur d'activité, Europe des 19, 2002**



Source : Enquête ENSR 2002 (pour l'Observatoire des PME européennes) auprès de 7 669 PME de 19 pays européens (données pondérées).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/450476725158>

Une étude conduite pour les économies membres de l'APEC indique que les PME contribuent en moyenne à moins de 30 % de leurs exportations (Hall, 2002). En outre, selon un récent rapport de la CNUCED¹¹, les PME exportatrices de certains pays asiatiques (Chine, Taïpei chinois) assurent une part non négligeable des exportations totales, qui est plus réduite dans certains pays latino-américains (Brésil, Costa Rica, Pérou).

L'influence de la taille de la PME

La taille de l'entreprise semble jouer sur les possibilités ou sur la décision d'internationalisation. Les PME actives à l'international sont souvent plus grosses que la moyenne. Les deux tiers des microentreprises (moins de 10 salariés) ne sont pas internationalisées, contre un tiers des entreprises de taille moyenne. La plupart des PME européennes exportatrices et la majorité des investissements internationaux concernent des sociétés de plus de 50 ou 100 salariés (ENSR). Néanmoins, aux États-Unis, si les exportations imputables aux PME (entreprises de moins de 500 salariés) ont progressé, les deux tiers des entreprises exportatrices comptaient en 1998 moins de 20 salariés. Les différences en fonction de la taille de l'entreprise sont encore plus marquées lorsque des formes plus complexes d'internationalisation sont en jeu : établissement de filiales ou de succursales à l'étranger, création de coentreprises ou association de plusieurs types d'activités internationales (ENSR). Il faut noter qu'une fois que les petites entreprises ont bien installé leur activité d'exportation, elles exportent en moyenne avec une intensité presque aussi forte que les grandes entreprises.

L'investissement direct étranger et les approches coopératives

L'investissement direct étranger (IDE) est un vecteur de l'internationalisation des PME, même si dans la plupart des pays de l'Europe des 19, les PME ayant établi des filiales à l'étranger sont très minoritaires (1 à 4 %). Au Danemark, en Islande et en Suisse, qui sont trois économies ouvertes de taille modeste, les PME dotées de filiales à l'étranger représentent 6 % de l'ensemble des PME. La part des PME dans l'IDE a évolué rapidement dans certains pays. Par exemple, la part de l'investissement des PME coréennes à l'étranger est passée de 16.0 % en 2000 à 20.6 % en 2001 et 37.6 % en 2002 (Administration des PME, Corée, 2004). Les conclusions d'une récente étude portant sur les PME japonaises montrent que face aux pressions du marché, les deux tiers environ des PME désireuses d'étendre ou de développer de nouveaux marchés et la même proportion des entreprises soucieuses de réduire leurs coûts d'approvisionnement agissent à la fois à l'intérieur et à l'extérieur des frontières nationales (via l'IDE), ou ont l'intention de ne recourir qu'à l'IDE. Parmi les PME européennes dotées de filiales ou de succursales à l'étranger ou engagées dans plus d'une forme d'internationalisation, 32 % sont engagées dans une coopération formelle, et 51 % dans une coopération informelle. La première sorte de coopération repose sur des alliances et des réseaux, qui impliquent souvent des entreprises plus grosses ou des multinationales. Les alliances prennent beaucoup d'importance avec le besoin de spécialisation qu'entraîne la concurrence internationale et la tendance à l'externalisation qui est caractéristique des grandes entreprises.

L'internationalisation a des effets nettement plus marqués sur la compétitivité des entreprises de taille moyenne que sur les microentreprises ou les petites entreprises (ENSR). Ces effets varient selon la forme de l'internationalisation, les coopérations internationales (alliances, réseaux et coopération informelle) ayant sur la compétitivité des PME des répercussions probablement plus fortes que les ventes internationales.

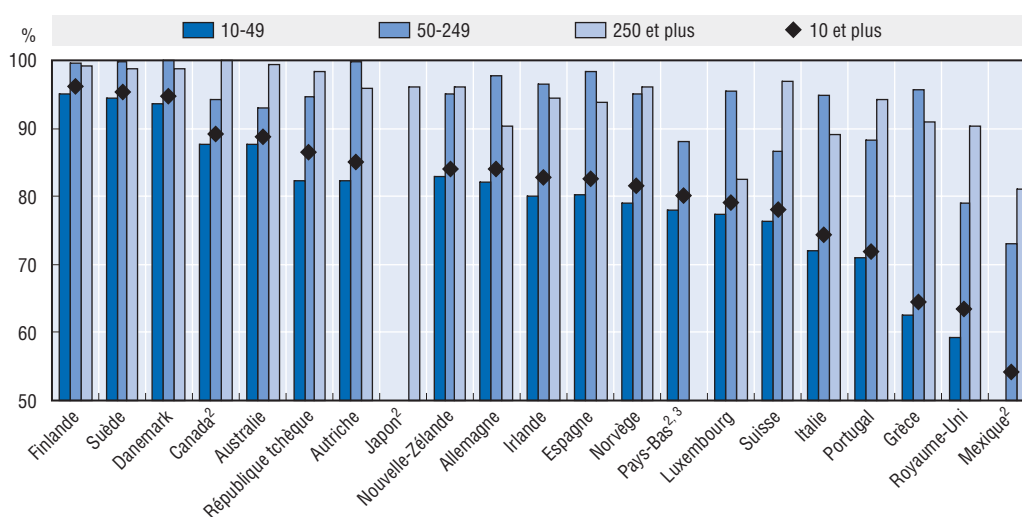
Les données relatives à l'IDE des PME japonaises montrent que les deux objectifs principaux des investissements à l'étranger (réduction des coûts; expansion et développement de nouveaux marchés) ont produit des résultats inférieurs aux attentes : un tiers seulement environ des entreprises sont parvenues à étendre et développer de nouveaux marchés. D'un autre côté, les attentes concernant d'autres objectifs (accès à la main-d'œuvre et à de nouveaux approvisionnements) ont été dépassées. Certaines entreprises japonaises ont décidé de se retirer du marché en raison essentiellement de la chute de leurs ventes, de problèmes rencontrés avec leurs partenaires sur place ou de modifications de l'environnement local des affaires. L'IDE entrant peut lui aussi offrir des possibilités d'internationalisation aux PME, notamment grâce aux exportations indirectes. Les entreprises mondiales qui, selon de récentes estimations (Dembinski, 2003a, 2003b), représentent la majeure partie de l'IDE de la planète et des échanges mondiaux de marchandises, sont en réalité des structures fort complexes dont les chaînes de valeur peuvent associer de très nombreuses PME. On observe dans plusieurs domaines (modernité des modèles d'activité et d'organisation, modernité managériale et technologique, acquisition de compétences et capacité d'innovation) que les PME locales peuvent disposer d'avantages non négligeables liés à leur position de sous-traitantes et de fournisseurs d'entreprises mondiales implantées localement.

6. Les TIC, le commerce électronique et les PME

Même si les petites entreprises adoptent les nouvelles technologies de l'information et des communications (TIC) plus lentement que les grandes (figure 1.24), toutes sont bien équipées en micro-ordinateurs et reliées à Internet. L'adoption et l'utilisation des TIC par les PME sont portées par les espoirs de bénéfices et de chiffre d'affaires qu'elles suscitent. Les applications des TIC et du commerce électronique portent en germe toute une série d'avantages couvrant bien des processus et transactions internes et externes à l'entreprise. Ces applications peuvent améliorer la gestion de l'information et des connaissances internes; réduire les coûts transactionnels; accélérer et fiabiliser les transactions visant les entreprises (B2B) et les particuliers (B2C). Elles sont également efficaces pour améliorer la communication externe et la qualité du service à la clientèle tant établie que nouvelle (OCDE, 2004e).

Pour les PME, les principaux motifs de non-adoption des TIC sont une médiocre applicabilité et une rentabilité incertaine qui n'incite guère à modifier les modes d'exercice de l'activité. Parmi les autres obstacles génériques limitant l'adoption des TIC figurent les questions de confiance et de sécurité transactionnelle, de protection de la propriété

Figure 1.24. **Pénétration d'Internet dans les entreprises selon leur taille, 2001 ou dernière année disponible**¹



1. Dans les pays européens, seules sont prises en compte les entreprises du secteur des services aux entreprises hors activités NACE E, F et J (voir l'annexe pour les détails de classification). Les sources utilisées sont l'enquête communautaire d'Eurostat sur l'usage des TIC par les entreprises. Pour l'Australie, toutes les entreprises ayant du personnel sont incluses, à l'exception de celles des secteurs suivants : État; agriculture, sylviculture et pêche; administration publique et défense; enseignement; particuliers employeurs; organisations religieuses. Pour le Canada, le secteur industriel est inclus. Pour le Japon, il en va de même, mais hors agriculture, sylviculture, pêche et activités extractives. Pour la Nouvelle-Zélande, sont exclus la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau, et toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 30 000 NZD. Pour la Suisse, sont inclus les secteurs de l'industrie, de la construction et des services.
2. Pour le Canada, 50-299 salariés au lieu de 50-249, et 300 ou plus au lieu de 250 ou plus. Pour le Japon, entreprises de 100 salariés ou plus. Pour les Pays-Bas, 50-199 salariés au lieu de 50-249. Pour la Suisse, 5-49 salariés au lieu de 10-49, et 5 salariés ou plus au lieu de 10 ou plus. Pour le Mexique, entreprises de 21 salariés ou plus, 21-100 salariés au lieu de 10-49, 101-250 au lieu de 50-249, 151-1000 au lieu de 250 ou plus.
3. Internet et autres réseaux informatisés.

Source : OCDE, 2004e.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/607283152414>

intellectuelle, de ressources et de capacité humaines et technologiques, de productivité et de compétitivité. Au-delà d'un certain niveau de modernisation informatique (micro-ordinateurs, accès Internet, information ou marketing en ligne), toutes les PME ne parviennent pas nécessairement à « rattraper » les grandes entreprises car, tout simplement, le commerce électronique peut produire des bénéfices insuffisants pour les persuader d'abandonner les méthodes commerciales traditionnelles.

La croissance rapide des achats et des ventes sur Internet est encore à venir; malgré une hausse, les transactions commerciales électroniques ne représentent encore qu'une part restreinte de l'ensemble des échanges. Les transactions en ligne des PME se font principalement entre entreprises (B2B) et sur le marché national, plutôt qu'avec les consommateurs (B2C) et à l'international. Différents pays ont commencé à mesurer le montant des ventes Internet et électroniques, et livré pour la partie Internet des estimations globales oscillant entre 0.3 et 3.8 % des ventes totales; en ce qui concerne les ventes électroniques, c'est-à-dire celles effectuées sur tout réseau informatisé, elles atteignent ou dépassent les 10 % en Autriche, en Suède, en Finlande et en Irlande. Aux États-Unis, la part des ventes électroniques dans le commerce de détail a augmenté de 70 % entre le quatrième trimestre 2000 et le quatrième trimestre 2002. Les grandes entreprises utilisent plus Internet que les petites pour vendre leurs biens et services. En Australie, au Canada, au Danemark, en Suède et en Finlande, deux tiers au moins des entreprises de 250 salariés et plus se fournissent via Internet. Au Danemark, un pays où le commerce électronique fait florès, un cinquième des entreprises de 10 à 49 salariés et plus du tiers des entreprises d'au moins 250 salariés réalisent des ventes sur Internet.

Notes

1. www.oecd.org.cfe.
2. Source : ministère des Affaires économiques (2001), *Ondernemerschapmonitor* (Moniteur de l'entrepreneuriat), été 2001, La Haye.
3. Source : *Études économiques de l'OCDE, Autriche*, 1999.
4. Économies de l'Europe des 19 : EEE (Espace économique européen) et la Suisse, Commission européenne/Observatoire européen des PME (2002a).
5. Les entreprises qui appartiennent au secteur de l'entrepreneuriat social (ou à but non lucratif) – généralement dénommées entreprises sociales (OCDE 1999, OCDE 2003f) recouvrent une variété de formes juridiques allant des entreprises de propriété des travailleurs, aux coopératives et coopératives sociales, aux fonds de développement (*development funds*) aux entreprises de réinsertion, aux organisateurs intermédiaires du marché du travail, aux entreprises de communauté. Une des caractéristiques principales de l'entrepreneuriat social est la création de valeur sociale et l'attente de retours sociaux sur l'investissement.
6. Source : *Statistiques de l'OCDE sur la population active* (2004).
7. Les barrières non institutionnelles, comme le manque de financement, l'assurance, etc., ne sont pas étudiées dans cette section.
8. Les entreprises innovantes constituent un sous-groupe d'entreprises ayant créé et/ou mis en œuvre de nouveaux produits ou procédés. La densité de l'innovation désigne la proportion d'entreprises dans la population totale des entreprises (OCDE, 2004m).
9. Internationalisation des PME, Observatoire des PME européennes, 2003, n° 4, *European Network for SME Research* (ENSR), étude menée pour le compte de la DG Entreprise de la Commission européenne.
10. L'Europe des 19 comprend : l'UE-15, l'Islande, le Lichtenstein, la Norvège et la Suisse.
11. Document CNUCED, « Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives », rapport du Secrétariat de la CNUCED, addendum (TB/B/COM3/51/Add.1).

Bibliographie

- Australian Trade Commission (2002), *Knowing and Growing the Exporter Community*, Australian Trade Commission, Sydney.
- Baldwin, J. et W. Gu (2003), « Plant Turnover and Productivity Growth in Canadian Manufacturing », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Baygan, G. (2003), « Venture Capital Policy Review: Canada », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Banque mondiale (2003), *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, Banque mondiale, the International Finance Corporation and Oxford University Press, Washington.
- Banque mondiale (2004), *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, Banque mondiale, the International Finance Corporation and Oxford University Press, Washington.
- Brandt, N. (2004a), « Business Dynamics in Europe », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Brandt, N. (2004b), « Business Dynamics, Regulation and Performance », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Canada (2003), *Le Groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneuses*, Canada, www.liberal.parl.gc.ca/entrepreneur.
- Cardullo, M.W. (1999), *Technological Entrepreneurism: Enterprise Formation, Financing and Growth*, Research Studies Press Ltd., Baldock, Royaume-Uni.
- Commission européenne (2002a), *Observatoire des PME européennes*, Communautés européennes, Belgique.
- Commission européenne (2002b), *Rapport final du groupe d'experts projet « Procedure BEST » sur l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat*, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/doc/best-fr.pdf.
- Commission européenne (2003), *Entrepreneurial Attitudes in Europe and the United States: Flash Eurobarometer Survey*, http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer134_en.pdf.
- Commission européenne (2003), *Livre vert : L'esprit d'entreprise en Europe*, Communautés européennes, Bruxelles.
- Commission européenne (2004), *Flash Eurobarometer 164: Innobarometer 2004*, Communautés européennes, http://europa.eu.int/comm/public_opinion/index_fr.htm.
- Commission européenne (2004), *Observatoire des PME européennes 2003*, « n° 4, L'internationalisation des PME », EIM, Luxembourg.
- Dembinski, P.H. (2003a), *Economic and Financial Globalization – What the Numbers Say?* Nations unies, Genève, et Observatoire de la finance, New York.
- Dembinski, P.H. (2003b), « Economic Power and Social Responsibility of Very Big Enterprises: Facts and Challenges », *Finance and the Common Good*, n° 15, 2003 ; contribution à la conférence ABCDE de la Banque mondiale, Paris, mai 2003.
- Hall, C. (2002), « Profile of SMEs and SME Issues in APEC, 1990-2000 », pour APEC Small and Medium Enterprises Working Group, en coopération avec la PECC (Pacific Economic Cooperation Council).
- Harcourt, T. et S. Shepherd (2001), *Exporting and Beyond: How do Small and Medium Businesses Internationalise?* Sensis, Melbourne et Australian Trade Commission, Sydney.
- Inter-American Development Bank – IDB (2002), *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia* (étude et publication financée par le Japanese Trust Fund), Washington DC.
- Japan Small Business Research Institute and Ministry of Economy, Trade and Industry (2002), *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, Japon.
- Japan Small Business Research Institute and Ministry of Economy, Trade and Industry (2003), *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, Japon.
- Japan Small Business Research Institute and Ministry of Economy, Trade and Industry (2004), *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, Japon.

- Kauffman Center's Adult Learning Programs Team (2001), *The Growth and Advancement of Entrepreneurship in Higher Education: An Environmental Scan of College Initiatives*, www.entreworld.org/Bookstore/PDFs/Futures21/College_Scan.pdf.
- Kay, R., B. Günterberg, M. Holz, et H.J. Wolter (2003), *Female Entrepreneurs in Germany*, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
- Ministry of Economic Affairs, (2002), *Entrepreneurship in the Netherlands: Innovative Entrepreneurship: New Policy Challenges*, Pays-Bas.
- Ministry of Economic Affairs, Netherlands, (2004), *Action for Entrepreneurs: Entrepreneurship Policy in the Netherlands*, Pays-Bas.
- OCDE (1997), *PME et mondialisation*, volumes I et II, OCDE, Paris.
- OCDE (1998a), *Stimuler l'esprit d'entreprise*, OCDE, Paris.
- OCDE (1998b), *Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises*, proceedings of the 1997 International Conference, OCDE, Paris.
- OCDE (1999), *Les entreprises sociales*, OCDE, Paris.
- OCDE (2000), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001a), *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie : Les moteurs de la croissance : technologies de l'information, innovation et entrepreneuriat*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001b), *La paperasserie vue par les entreprises : Les charges administratives et réglementaires des petites et moyennes entreprises*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001c), *Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy*, Second OCDE Conference on Women Entrepreneurs, novembre 2000, OCDE, Paris.
- OCDE (2001d), *La nouvelle économie : mythe ou réalité ? Le rapport de l'OCDE sur la croissance*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002a), *High-Growth SMEs and Employment*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002b), *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003a), *L'entrepreneuriat et le développement économique local : Quels programmes et quelles politiques ?* OCDE, Paris.
- OCDE (2003b), *Review of Regulatory Governance in South East Europe*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003c), *Éliminer la paperasserie : La simplification administrative dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003d), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2003*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003e), « Venture Capital Country Note: Denmark », DSTI/IND(2003)3, Paris.
- OCDE (2003f), *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003g), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE: Vers des emplois plus nombreux et meilleurs*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004a), « Encourager l'entrepreneuriat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée ». Rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004b), « Entrepreneuriat Féminin : Questions et Actions à Mener », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004c), « Le financement de PME innovante dans une économie mondialisée », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004d), « Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle : Perspectives et enjeux des PME innovantes dans une économie mondialisée », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004e), « Les TIC, le commerce électronique et les PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004f), « Mécanismes alternatifs de règlement des litiges (MARL) en ligne pour les litiges transfrontières entre PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004g), « Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.

- OCDE (2004h), « Promouvoir les PME dans l'optique du développement », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004i), « Les statistiques sur les PME : Vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004j), « Évaluation des politiques et programmes à l'égard des PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, www.oecd.org/cfe/sme.
- OCDE (2004k), « Resolving E-commerce Disputes On-line: Doing the Right Thing about Consumer Complaints and Business Disputes – Frequently Asked Questions for Small and Medium Sized Enterprises », OCDE, Paris.
- OCDE (2004l), « OECD Compendium II on SME and Entrepreneurship Related Activities Carried out by International and Regional Bodies », document de travail interne, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, OCDE, Paris.
- OCDE (2004m), *Science, technologie et industrie : Perspectives de l'OCDE 2004*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004n), « Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE », OCDE, Paris.
- OCDE (2004o), « Regards sur l'éducation », OCDE, Paris.
- OCDE (2004p), *Entrepreneurship: A Catalyst for Urban Regeneration*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004q), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005a), *Réformes économiques : Objectif croissance*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005b), « Promoting Innovation in Services », DSTI/STP/TIP (2004)4/REV3, document de travail interne, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, Paris.
- OCDE-EBRD (2003), *South East Europe Region: Enterprise Policy Performance: A Regional Assessment*, OCDE, Paris.
- Reynolds, P.D., M. Camp, W.D. Bygrave, E. Auito et M. Hay (2002), *Global Entrepreneurship Monitor*, Kauffman Center, Kansas City.
- Rosenfeld, S.A. (2001), *Backfitting into Clusters: retrofitting public policies*, document préparé pour le symposium *Integration Pressures: Lessons from around the world*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Sakai, K. (2002), « Global Industrial Restructuring: Implications for Smaller Firms », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Scarpetta, S., P. Hemmings, T. Tressel et J. Woo (2002), « The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data », Working Paper 329, document de travail interne, Département des affaires économiques, OCDE, Paris.
- Schreyer, P. (1996), « SMEs and Employment Creation: Overview of Selective Qualitative Studies in OCDE Member Countries », STI Working Paper 1996/4.
- Scott, M. (1995), « The Enterprise Allowance Scheme in Self-Employment programmes for the Unemployed », contribution à une conférence conjointement organisée par le ministère du Travail des États-Unis et l'OCDE, OCDE, Paris.
- Small and Medium Business Administration, Korea (2003), *The 21st Century with Strong and Innovative SMEs: 2003 SME Policy in Korea*, Corée.
- Steel, A. (van) et D. STOREY (2002), « The Relationship between Firm Births and Job Creation », Tinbergen Institute, Discussion Paper 2002-052/3.

Table des matières

Préface	7
Note de synthèse	9

Partie I

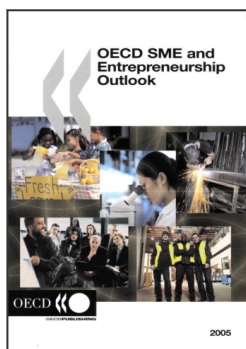
PME et entrepreneuriat : une vue d'ensemble

<i>Chapitre 1.</i> Le rôle des PME et de l'entrepreneuriat dans les pays membres de l'OCDE	15
<i>Chapitre 2.</i> Problématique et évolution récente des politiques en faveur des PME et de l'entrepreneuriat	51
<i>Chapitre 3.</i> Examens thématiques	91
Examen thématique de la politique néerlandaise de formation à l'entrepreneuriat	93
Comprendre l'entrepreneuriat en Amérique latine	101
L'entrepreneuriat féminin : un thème nouveau pour les gouvernements au niveau mondial	115
Les PME innovantes en Allemagne	129
Les systèmes locaux d'innovation et la politique en faveur de l'innovation par les PME	139
Les PME japonaises face à la mondialisation	157
L'e-business et les PME dans six pays non membres de l'OCDE : Afrique du Sud, Brésil, Chili, Chine, Inde et Singapour	163

Partie II

Profils par pays

<i>Chapitre 4.</i> Profils par pays	181
<i>Annexe A.</i> Annexe statistique	419
<i>Annexe B.</i> Déclaration Ministérielle d'Istanbul	443



Extrait de :
OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264009257-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2007), « Le rôle des PME et de l'entrepreneuriat dans les pays membres de l'OCDE », dans *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264009271-3-fr>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

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.

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.