

2 Le rôle des réseaux dans l'innovation, la résilience et la durabilité des PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) dépendent fortement des réseaux extérieurs pour accéder à des ressources stratégiques telles que les connaissances, la technologie, le financement ou les compétences, et pour innover et se développer. Ces réseaux sont également une source de résilience et de durabilité. Ils peuvent prendre différentes formes au-delà des relations acheteur-fournisseur, reflétant les liens que les PME tissent avec leur écosystème par le biais d'échanges de produits, de services, d'actifs, ou encore grâce à l'innovation ouverte et à la collaboration. Ces réseaux incluent les réseaux de production, les réseaux de connaissance et d'innovation (impliquant les universités et fournisseurs de services aux entreprises à forte intensité de connaissance) et les partenariats stratégiques. Les clusters sont également nécessaires pour créer des avantages de proximité et d'agglomération, là où les plateformes et technologies numériques jouent un rôle clé dans le transfert de connaissances et les effets de réseau. Ce chapitre aborde la capacité des PME à rejoindre et à tirer pleinement profit de tels réseaux d'innovation et de croissance. Il donne ainsi un aperçu du large éventail de mesures politiques visant à soutenir l'expansion des réseaux de PME et introduit les chapitres thématiques qui se composent la suite du présent rapport.

En bref

- Les PME enregistrent généralement des performances inférieures à celles des grandes entreprises dans toute une série d'indicateurs, ce qui reflète dans une large mesure les difficultés qu'elles rencontrent dans l'accès aux nouvelles technologies, au financement, aux données et aux compétences, au point d'entraver l'innovation dans leurs activités.
- Les réseaux constituent un atout stratégique pour faciliter l'accès à ces ressources, exploiter les transferts indirects de connaissances et réaliser des économies d'échelle externes.
- Les réseaux permettent également de renforcer la résilience des entreprises en leur donnant la possibilité de mieux appréhender les liens d'interdépendance et de faire face aux bouleversements et aux incertitudes. Ils peuvent aider les PME à accélérer l'adoption de nouvelles normes environnementales et de nouvelles prescriptions en matière de diligence raisonnable, l'intégration à ces réseaux étant elle-même de plus en plus souvent conditionnée au respect de pratiques plus durables et responsables.
- L'importance des réseaux a en outre été exacerbée par le volume croissant de connaissances spécialisées nécessaires pour rester à la pointe des savoirs. Les prestataires de services aux entreprises ou organisations à forte intensité de connaissances (SFIC), dont les universités, jouent de façon grandissante un rôle de coproducteurs d'innovation, et les PME y font appel pour pallier des capacités internes insuffisantes. Pour que les réseaux génèrent pleinement les avantages escomptés, un certain niveau de proximité et d'agglomération doit souvent exister entre les différents acteurs, notamment sous la forme de pôles d'activité.
- L'innovation ouverte s'est imposée comme un moyen efficace d'accélérer les processus d'innovation et la diffusion sur les marchés (par exemple, la transformation numérique des PME pendant la crise du COVID19). Les entreprises, même de petite taille, qui collaborent avec d'autres ont en effet tendance à être plus innovantes que les entreprises opérant de manière isolée.
- Les plateformes numériques et les technologies de l'information et des communications (TIC) jouent aussi un rôle clé, en ce sens qu'elles multiplient les possibilités de transfert de connaissances et de technologies, et permettent la réalisation d'économies d'échelle externes grâce aux effets de réseau.
- Toutefois, la capacité des PME à intégrer différents réseaux, et à tirer parti des avantages qu'ils génèrent, demeure limitée et varie en fonction du type de réseau et des spécificités de chaque entreprise. À titre d'exemple, entre 29 % et 41 % des PME disposant d'une page Facebook indiquent ne faire partie d'aucun réseau professionnel structuré. Cette proportion est plus élevée dans le cas des PME dirigées par des femmes. Même lorsque les entreprises sont en mesure de rejoindre des réseaux, leur taille a un impact sur leur capacité à tirer parti des transferts sectoriels ou à développer des innovations en interne.
- Un large éventail de mesures ont été adoptées par les pouvoirs publics afin de renforcer l'intégration des PME dans différents réseaux. Une cartographie de 601 initiatives publiques engagées dans les pays de l'OCDE révèle qu'environ la moitié d'entre elles ont pour objet une plus forte intégration des PME dans les réseaux logistiques ou de production, et qu'un tiers visent à leur intégration dans les réseaux de connaissances et d'innovation, malgré d'importantes variations d'un pays à l'autre.

Les PME doivent se transformer et leurs réseaux peuvent leur permettre d'opérer de réels bonds en avant

Dans un contexte où les entreprises et les régions cherchent à se redresser après la pandémie de COVID-19 tout en faisant face à des crises mondiales multiples, il s'avère essentiel de reconstruire les économies en veillant à les rendre plus fortes, plus vertes et plus justes. Il conviendra pour cela d'intensifier l'innovation, pour une résilience et une durabilité renforcées, et par conséquent une croissance accrue de l'économie et de la productivité (OCDE, 2021^[1]). Dans la mesure où ils comptent pour 99 % de la population des entreprises, les PME et les entrepreneurs peuvent constituer des moteurs essentiels dans la réalisation de ces objectifs. Ils devront toutefois se transformer et s'adapter aux nouvelles conditions d'activité (chapitre 1).

Les performances des PME et leur capacité de développement et d'adaptation sont étroitement liées à leur aptitude à établir des liens et à étendre leurs réseaux, à tirer parti de réserves externes de ressources et à réaliser des économies d'échelle externes (OCDE, 2019^[2] ; 2022^[3]). Grâce aux réseaux, les PME peuvent surmonter de nombreux obstacles auxquels elles sont généralement confrontées du fait de leur taille, que ce soit dans l'accès aux ressources (technologies, données ou compétences, par exemple), pour trouver de nouveaux partenaires, de nouveaux marchés ou des sources de financement plus diversifiées, ou pour exploiter les transferts indirects de connaissances. Parce qu'elles disposent de capacités internes plus limitées, les PME ont tendance à dépendre davantage de sources externes de connaissances. Leur intégration à des réseaux de connaissances et d'innovation locaux, nationaux et internationaux est par conséquent fondamentale à leur transformation et à leur développement. L'accès à des réseaux robustes est également l'un des principaux attributs des écosystèmes entrepreneuriaux performants et s'avère essentiel pour stimuler et développer les jeunes entreprises.

Au cours des dernières années, les réseaux de PME ont connu de fortes perturbations, dont la gravité et la fréquence n'a fait que s'intensifier, suscitant par là même des inquiétudes quant à leur capacité à s'adapter et à soutenir leur croissance future. Plus récemment, certains chocs comme la crise de COVID-19 ou la guerre d'agression de la Russie contre l'Ukraine ont eu des répercussions en cascade sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Différentes catastrophes naturelles, ainsi que la multiplication des cyberattaques, ont également eu des effets sensibles sur les réseaux de PME. Les systèmes d'innovation sont plus que jamais influencés par les évolutions géopolitiques et les intérêts économiques mondiaux. À travers leurs stratégies d'optimisation et de diligence raisonnable de la chaîne d'approvisionnement, les entreprises multinationales jouent un rôle moteur non seulement dans la réorganisation des systèmes industriels et d'innovation mondiaux, mais aussi dans la transformation des PME.

La préparation et la capacité à constituer des nœuds fiables et résilients dans ces réseaux émergents sont essentielles pour les PME, les réseaux et tous les acteurs concernés. Toutefois, leur aptitude à s'intégrer et à tirer parti de ces connexions reste limitée. La densité et la diversité des liens externes que les PME peuvent créer demeurent inférieures, et leur capacité à influencer les processus d'innovation internes ou à générer des retombées par la participation à des réseaux est plus restreinte dans le cas des grandes entreprises.

Les PME s'intègrent dans un réseau complexe de réseaux

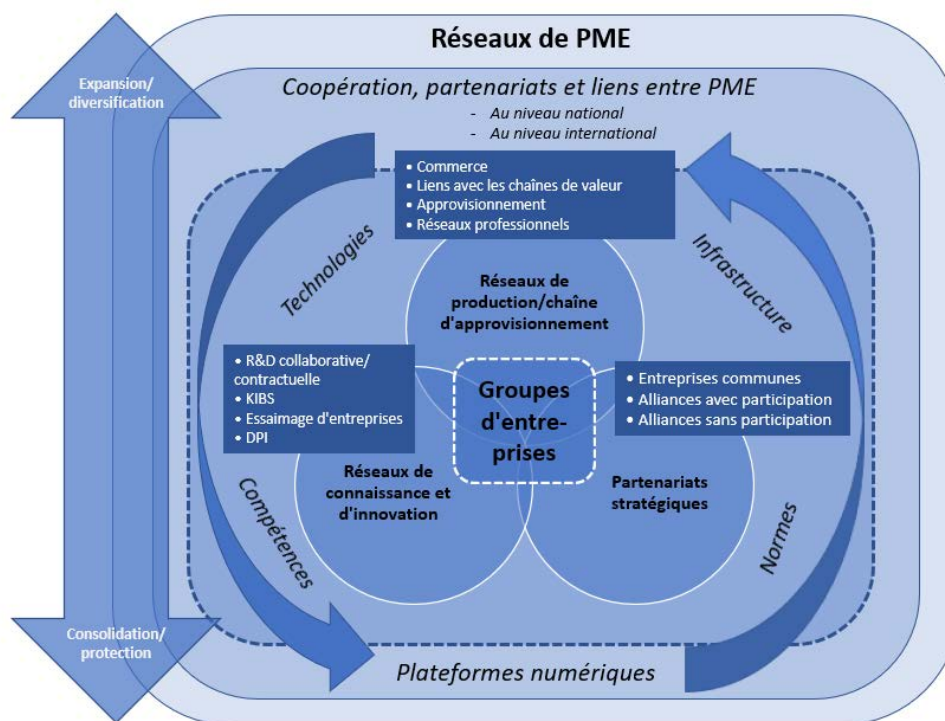
De manière générale, les réseaux correspondent à un ensemble de nœuds, de liaisons (ou de connecteurs) et de mécanismes de transfert assurant différents flux, notamment de données et informations codifiées dans le cas des réseaux de technologies de l'information, ou de produits, services et actifs dans le cas des réseaux commerciaux. Les interactions entre les acteurs de ces réseaux peuvent également donner lieu à terme au partage d'informations, de coûts et d'objectifs communs. Les réseaux

peuvent être mis en œuvre sous la forme d'infrastructures formalisées par des accords et des contrats, ou demeurer informels (voir l'Annexe 2.B).

Les réseaux de PME peuvent prendre des formes variées et dépasser la simple relation entre acheteurs et fournisseurs, reflétant la grande diversité des liens que les PME développent avec les nombreux acteurs qui peuplent leur écosystème et avec lesquels elles échangent des produits et services, des connaissances et des actifs. Ces réseaux s'appuient en outre sur des accords formels et informels qui permettent l'accès aux ressources (Ahuja, 2000^[4]). Dans le présent rapport sont examinés les quatre principaux types de réseaux de PME suivants (graphique 2.1) :

- Les **réseaux logistiques ou de production** sont des « ensembles d'opérations, de transactions et de fonctions interconnectées au travers desquelles un produit ou service spécifique est élaboré, distribué et consommé » (Coe, Dicken et Hess, 2008^[5]). Ils établissent des liens entre les différents acteurs du monde des affaires impliqués dans les processus de pré-production (recherche-développement, conception, etc.), de production (approvisionnement, assemblage, etc.) et de post-production (commercialisation, distribution, etc.). Les réseaux de production sont établis à des fins d'efficacité en termes de coûts, de simplification en matière de gestion ou pour satisfaire des exigences de production à flux tendus, et ce, en visant tout particulièrement à optimiser les échanges entre les entreprises participantes (Nilsson, Magnusson et Enquist, 2003^[6]). Ce rapport s'intéresse spécialement aux réseaux de production générant des transferts indirects de connaissances et d'innovation pour les PME concernées.
- Les **réseaux de connaissances ou d'innovation** donnent aux entreprises et aux institutions la possibilité d'accéder à des systèmes d'innovation nationaux, régionaux et mondiaux, en transcendant les frontières organisationnelles, géographiques et disciplinaires, afin de développer et partager des connaissances, mutualiser les ressources d'innovation et faciliter le transfert de compétences. Ces réseaux permettent une coopération en matière de R-D, d'applications, de transfert de technologie et de commercialisation (OCDE, 1999^[7]).
- Les **partenariats stratégiques** correspondent à des accords formels établis entre un groupe d'entreprises, même concurrentes, ou entre des acteurs publics et privés (industries, universités, institutions publiques technologiques ou de recherche, etc.) visant à mettre leurs ressources en commun ou à partager les coûts, avec comme principale motivation l'innovation ou la commercialisation de produits ou services (OCDE, 2023^[8] ; 2018^[9]). Ces formes de coopération sont particulièrement efficaces pour ouvrir aux PME l'accès à des ressources stratégiques et se distinguent des réseaux de production et d'innovation tout en présentant des caractéristiques similaires. Ils regroupent notamment les contrats de licence, les contrats de franchise, les offres intégrées de produits, les co-entreprises, le partage de capitaux propres, les consortiums de R-D, les centres d'excellence, etc. Dans le cadre d'un partenariat stratégique, une entreprise exerce un certain niveau d'influence sur les activités d'une autre (Andrenelli et al., 2019^[10]).
- Les **pôles** sont des réseaux d'entreprises interdépendantes, d'organismes de partage des connaissances (établissements d'enseignement supérieur, instituts de recherche et fournisseurs de technologies), permettant d'établir un lien entre les institutions (prestataires de services techniques ou de conseil, bureaux de transfert de technologie, etc.) et les clients d'une même chaîne de production, d'un même secteur de spécialisation ou d'une même zone géographique.

Graphique 2.1. Typologie des réseaux de PME : représentation schématique



Source : CE/OCDE (2023^[11]), *Unleashing SME Potential to Scale Up*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>, Phase II on Network expansion; CE/OCDE (2023^[12]), *Fostering FDI-SME Ecosystems to Boost Productivity and Innovation*, <https://www.oecd.org/industry/smes/fdi-sme.htm>, Phase II on FDI-SME linkages and ecosystems.

Les services aux entreprises à forte intensité de connaissances (SFIC) constituent un groupe particulier de réseaux au cœur des réseaux d'innovation de PME. Les SFIC regroupent les services professionnels et les services scientifiques et technologiques (S&T), dont les services juridiques, informatiques et de R-D, de gestion et de comptabilité, d'ingénierie, de conception et de publicité, etc. Les SFIC sont de plus en plus utilisés pour pallier des capacités internes insuffisantes dans les PME, développer des compétences liées à l'innovation, externaliser la R-D et acquérir des connaissances, ou encore renforcer les capacités d'universités ou d'établissements publics de recherche (EPR) (Cervantes et Meissner, 2014^[13]). Les SFIC peuvent également jouer un rôle de coproducteurs d'innovation par leurs liens privilégiés avec les entreprises clientes (Den Hertog, 2000^[14]). Les SFIC relèvent des marchés du savoir, au même titre que les référentiels consultables facilitant le transfert de connaissances existantes, les plateformes d'approvisionnement et de production participative, les marchés de la propriété intellectuelle (courtiers en propriété intellectuelle, communauté de brevets, etc.) ou encore les organismes d'accréditation et de normalisation (Kergroach, 2020^[15] ; OCDE, 2013^[16]).

Tableau 2.1. Réseaux de PME : typologies, partenariats, liens et avantages

Réseaux de PME	Acteurs et partenaires (nœuds)	Liens (connecteurs)	Flux	Avantages
Réseaux logistiques ou de production	Fournisseurs d'équipement et de composants, utilisateurs et concurrents, entreprises	Échanges commerciaux, relations au sein de la chaîne de valeur, investissements directs étrangers, échanges intragroupes, marchés	Produits, services, financements, transferts indirects de technologies et d'innovations, biens immatériels (droits de propriété intellectuelle)	Efficacité économique, amélioration de la qualité et de la traçabilité, gestion simplifiée et processus en flux tendus, proximité du marché, retour d'expérience

Réseaux de PME	Acteurs et partenaires (nœuds)	Liens (connecteurs)	Flux	Avantages
	multinationales	publics, réseaux professionnels (sectoriels), plateformes numériques et installations de réseau		du marché, solutions appliquées
Réseaux de connaissances ou d'innovation	PME, acteurs du triangle de la connaissance (dont les entreprises innovantes et de R-D (laboratoires d'entreprises multinationales)), établissements d'enseignement supérieur (EES) et établissements publics de recherche (EPR), pouvoirs publics et intermédiaires (bureaux de transfert de technologie)	Contrats de R-D, R-D collaborative, conseil, SFIC, formation, mobilité de la main-d'œuvre, protection par brevet et concession de licences, entreprises nées de la recherche, plateformes numériques et installations de réseaux	Savoir codifié et tacite, R-D, données (expériences et résultats de recherche), compétences, technologie, financement, biens immatériels (droits de propriété intellectuelle)	Réduction des coûts de R-D, accélération des délais de commercialisation, réduction de l'incertitude, renforcement de la capacité à surmonter les complexités
Partenariats stratégiques	Tous les types d'entreprises, de jeunes entreprises et de multinationales, PME, tous les acteurs des systèmes d'innovation	Accords, alliances technologiques stratégiques (co-entreprises de R-D, consortiums de recherche, ententes conjointes de R-D et participations minoritaires), contrats de licence, contrats de franchise	Savoir codifié et tacite, R-D, données (expériences et résultats de recherche), compétences, technologie, financement, biens immatériels (droits de propriété intellectuelle), infrastructures (p. ex., transport ou production), etc.	Partage de connaissances et de ressources (droits de propriété intellectuelle ou financements), réduction du coût de l'accès aux ressources et aux marchés
Pôles	Tous les réseaux susmentionnés, organisations de gestion des pôles	Relations de marché	Tous les types de flux susmentionnés	Tous les avantages susmentionnés, avantages associés à la spécialisation et à l'agglomération, par exemple : réduction du coût de l'accès aux infrastructures et services locaux, réduction des coûts de transaction (contrats), accès simplifié à des fournisseurs, compétences et intrants spécialisés, transfert de connaissances amélioré, etc.

Note : voir Rosenfeld (2001) pour une présentation des différences entre les réseaux et les pôles. Le triangle de la connaissance est un cadre d'action qui souligne la nécessité d'une approche intégrée en faveur de politiques de recherche, d'innovation et d'éducation, notamment de politiques axées sur les établissements d'enseignement supérieur qui remplissent différents rôles dans les systèmes nationaux d'innovation (OCDE, 2016^[17]).

Source : d'après OCDE (1999^[7]), *Managing National Innovation Systems*, <https://doi.org/10.1787/9789264189416-en>; OCDE (2004^[18]), *Networks, Partnerships, Clusters and Intellectual Property Rights: An Opportunity and Challenges for Innovative SMEs in a Global Economy*, <https://www.oecd.org/cfe/smes/31919244.pdf>; OCDE (2013^[19]), *Commercialising Public Research: New Trends and Strategies*, <https://doi.org/10.1787/9789264193321-en>; Kergroach, S., D. Meissner and N. Vonortas (2017^[20]) "Technology transfer and commercialisation by universities and PRIs: Benchmarking OECD country policy approaches", <https://doi.org/10.1080/10438599.2017.1376167>; OCDE (2023^[8]), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages* <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>.

Les plateformes numériques et les technologies de l'information et des communications (TIC) jouent un rôle clé dans les réseaux de production et de connaissances, sous la forme de connecteurs assurant des possibilités accrues de transfert et permettant la réalisation d'économies d'échelle externes grâce aux

effets de réseau (OCDE, 2019^[2] ; 2021^[21]). Elles revêtent un intérêt tout particulier pour les petites entreprises. Les TIC ont en effet permis de réduire considérablement le coût de la copie, du stockage et du partage des données, et offrent de nouveaux modèles d'acquisition de connaissances. Les plateformes numériques ont permis une décentralisation des logiciels, technologies et bases de données (notamment grâce à l'infonuagique), des idées et solutions (par exemple, par le biais des plateformes collaboratives ou de production participative pour le développement de solutions logicielles spécialisées), mais aussi des données sur les utilisateurs et les clients (par exemple, à travers les plateformes de commerce en ligne), en donnant aux entreprises un accès étendu à un portefeuille plus important d'actifs d'innovation à coût réduit. Par ailleurs, au-delà des plateformes opérées par les fournisseurs les plus en vue (Apple, Alphabet, Google YouTube, Google Search, Twitter, Meta Facebook, etc.¹), d'autres plateformes sont développées par des acteurs de moindre envergure, issus de secteurs comme ceux de l'économie collaborative (Sanasi et al., 2020^[22]), des soins de santé (Fürstenau et al., 2018^[23]) ou de la mode (Schmidt et al., 2020^[24]), ou qui assurent divers services entre entreprises ou liés au secteur agricole (encadré 2.1). Ces plateformes sectorielles reposent de façon importante sur des innovations complémentaires pour mener à bien leurs activités et gèrent ces innovations dans leurs propres écosystèmes articulés autour d'un noyau technologique spécifique (Gawer et Cusumano, 2013^[25] ; Thomas et al., 2020^[26]).

Encadré 2.1. Plateformes collaboratives favorisant l'accès des PME aux innovations numériques : exemples choisis

- **SME AgrodatAi (Colombie)** est une plateforme technologique assurant la mise en relation des différents acteurs des chaînes de valeur agricoles, soit des producteurs aux sociétés d'assurance. Elle leur propose également des informations sur l'offre et la demande de produits agricoles et de l'élevage, d'intrants, de technologies, de crédit et d'assurance depuis trois outils : une plateforme en ligne, une application mobile et un robot conversationnel (*chatbot*). Lancée en 2019, cette plateforme devrait à l'avenir permettre aux producteurs d'entrer en contact avec les membres de la chaîne de valeur agroalimentaire par le biais d'une place de marché spécialisée dans la commercialisation de produits agricoles et l'achat d'intrants.
- **Tre-e consortium (Italie)** est un fournisseur de technologies interentreprise fondé par 18 PME du secteur des ascenseurs. Cette plateforme permet aux PME traditionnelles du secteur d'améliorer leur productivité en assurant un suivi plus efficace. Grâce aux technologies basées sur l'internet des objets, elles sont en mesure de coordonner les processus logistiques tout au long de la chaîne d'approvisionnement et de partager des données administratives rétrospectives afin d'améliorer l'efficacité des services. La plateforme intégrera prochainement la technologie des chaînes de blocs et l'intelligence artificielle (IA) afin de permettre de nouveaux gains d'efficacité (maintenance prédictive, par exemple).
- **DIGITAL SME Alliance (Europe)** constitue la plus grande association européenne d'entrepreneurs et de petites entreprises du secteur numérique. Cette alliance a mis au point une plateforme donnant aux PME traditionnelles et non technologiques l'accès à un catalogue de solutions numériques, comme des outils de travail intelligent ou de visioconférence, ou des technologies d'impression 3D, de formation en ligne ou de modélisation par intelligence artificielle. Cette plateforme a été conçue pour promouvoir les petits fournisseurs de solutions et services numériques et leur permettre de rivaliser avec les grandes entreprises technologiques.

Source : OCDE (2022^[27]), *OECD Digital for SMEs Global Initiative (D4SME)*, <https://www.oecd.org/digital/sme/>; échanges avec des patrons de PME.

Les réseaux jouent un rôle déterminant dans l'augmentation de la productivité, de la résilience et de la durabilité des PME

L'importance des relations nationales et internationales dans les performances des PME a été largement démontrée (voir ci-dessous et (OCDE, 2019^[21]). Pour être concurrentielles, les PME doivent en effet avoir accès à des ressources stratégiques (financements, compétences et actifs d'innovation) le plus souvent disponibles auprès de sources externes, dans la mesure où leur taille limite leurs capacités d'internalisation et de mise en commun de telles ressources. L'étendue et la qualité des liens sont également des facteurs importants pour la création d'économies d'échelle externes. Des données récentes montrent ainsi que les PME qui connaissent une forte croissance et conservent leur taille sur la durée (c'est-à-dire qui parviennent à atteindre une échelle supérieure de performance et de productivité de façon pérenne) ont développé des stratégies d'innovation, d'investissement ou de développement de leur réseau, associant souvent ces facteurs de manière différente et à différentes étapes de leur transformation (OCDE, 2022^[31]).

Les réseaux peuvent permettre aux PME d'opérer de réels bonds en avant

Les entreprises à la traîne dans leur processus d'innovation peuvent compenser ce retard en développant activement leurs réseaux pour accéder à de nouvelles ressources et capacités (Hilmersson et Hilmersson, 2021^[28]), comme cela a par exemple pu être observé dans le cas de la transformation numérique des PME (OCDE, 2021^[21]), en particulier pendant la pandémie de COVID19 (OCDE, 2021^[11]).

Les réseaux de production se sont progressivement imposés comme un canal important pour l'accès au financement, aux compétences et aux actifs d'innovation. Au sein des réseaux de production et notamment dans le cadre de relations stratégiques (encadré 2.2), les PME peuvent, en tant qu'acheteurs ou fournisseurs, avoir accès à des savoir-faire et à des technologies directement intégrés dans les transactions commerciales, et tirer ainsi parti de divers mécanismes de financement de la chaîne d'approvisionnement (OCDE, 2023^[8] ; 2019^[2] ; 2008^[29]).

L'importance des réseaux en termes d'innovation a été exacerbée par le volume croissant de connaissances spécialisées nécessaires pour rester à la pointe des savoirs. Les entreprises innovent en effet rarement de manière isolée et les réseaux réunissant différents acteurs font davantage figure de règle que d'exception dans la création d'innovations (DeBresson, 1996^[30]). Ces réseaux sont par conséquent de plus en plus reconnus comme une véritable ressource d'innovation (Corrado et al., 2005^[31] ; OCDE, s.d.^[32]).

Les entreprises qui collaborent avec d'autres entreprises ont tendance à être plus innovantes que les entreprises opérant de manière isolée (OCDE, 2004^[18] ; Eurostat, 2022^[33]). Les données d'enquête sur l'innovation révèlent, parmi les entreprises innovantes, un nombre plus important d'entreprises qui collaborent avec d'autres entreprises ou organisations dans le cadre de leurs activités que parmi les entreprises non innovantes (Graphique 2.2). Bien qu'il puisse exister des différences d'un secteur à l'autre (et ce, compte tenu de l'indisponibilité des données pour certains secteurs), ces observations valent pour toutes les catégories de taille d'entreprise, même dans le cas des petites entreprises innovantes plus actives dans leurs efforts de coopération que les grandes entreprises non innovantes. L'innovation ouverte est de plus en plus considérée comme un moyen efficace d'accélérer l'innovation en interne et la diffusion sur les marchés (Chesbrough, 2003^[34]). L'adoption de l'innovation ouverte a sensiblement réduit les investissements nécessaires, au point de faciliter l'intervention des PME dans ce domaine (OCDE, 2010^[35] ; 2019^[2]).

Encadré 2.2. Gains de productivité partagés entre les entreprises multinationales et les PME nationales

Conditions permettant les transferts indirects de productivité entre les entreprises multinationales et les PME nationales

En plus de contribuer directement à la génération de capital et à la création d'emplois, l'investissement direct étranger (IDE) peut profiter aux économies d'accueil par le transfert indirect de connaissances et de technologies (chapitre 3). Cela s'explique par l'écart de productivité qui peut exister entre les filiales de sociétés étrangères et les PME d'un même pays, que ce soit en raison de la taille plus importante de ces filiales, de la plus grande efficacité de leurs procédés ou de la plus forte intensité technologique ou de capital dont elles bénéficient par rapport aux PME.

L'IDE ne peut avoir de retombées pour les PME que si ces dernières sont exposées aux activités d'entreprises étrangères et disposent des capacités d'absorption suffisantes. Les PME y sont directement exposées par leurs liens au sein des chaînes de valeur et dans le cadre de partenariats stratégiques ou indirectement par des mécanismes de marché ou par l'influence que peuvent exercer les entreprises étrangères sur leur écosystème (concurrence, imitation, mobilité de la main-d'œuvre, etc.).

L'ampleur de ces retombées dépend également de la nature de l'IDE (selon qu'il s'agit d'investissements de création ou d'investissements dans des installations existantes). Un investissement de création est davantage susceptible d'induire un transfert direct de connaissances et de technologies entre une société-mère et une nouvelle filiale dans le pays d'accueil (Farole et Winkler, 2013^[36]). La stratégie de l'entreprise en tête (« chef de file ») de la chaîne de valeur mondiale (CVM) et sa propension à partager ses connaissances avec les autres membres de cette chaîne de valeur peuvent également jouer sur la nature et l'intensité de telles retombées.

Partenariats stratégiques : **l'exemple de Niaga-DSM** (PaysBas)

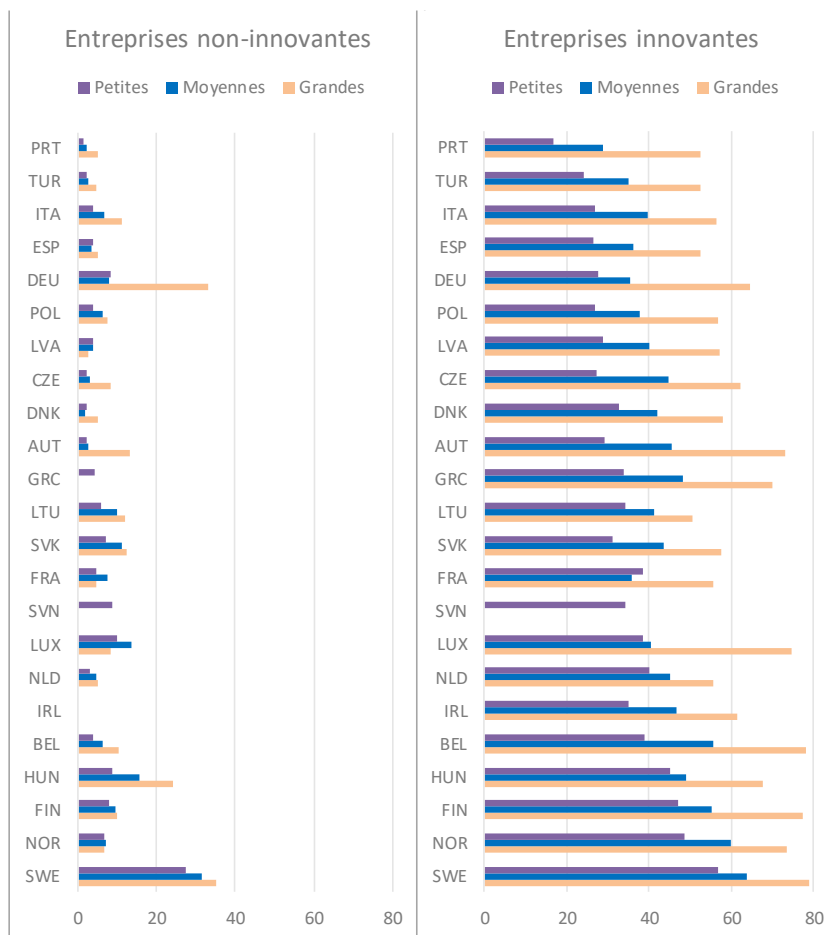
Niaga (« *again* » à l'envers) est une start-up néerlandaise fondée en 2010 pour développer un revêtement de sol textile recyclable à 100 %. Bien que l'entreprise eût développé la technologie de liaison des fibres nécessaire à la production de moquettes, elle ne disposait pas d'un adhésif adapté qui lui aurait permis une séparation aisée des différents matériaux après utilisation.

En 2012, les deux fondateurs de Niaga ont pris contact avec Royal DSM, une entreprise multinationale néerlandaise opérant dans les domaines de la santé, de la nutrition et des matériaux, et qui avait fait part de son intérêt pour le développement d'une solution durable pour le secteur des matériaux. De son côté, la start-up avait besoin d'un accès à la technologie d'adhésion DSM, ainsi qu'à des capitaux et à du savoir-faire scientifique, pour développer son produit à une échelle commercialement viable. Les deux sociétés sont alors convenues de s'associer en co-entreprise. Ce partenariat a permis à Niaga de commercialiser son innovation en 2015. Ensemble, Niaga et DSM ont ainsi développé pas moins de sept familles de brevets depuis le début de leur collaboration.

Source : OCDE (2023^[36]), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>; FEM (2015^[37]), *Collaborative Innovation: Transforming Business, Driving Growth*, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Collaborative_Innovation_report_2015.pdf; Ellen MacArthur Foundation (2023^[38]), *Redesigning Medium-life Bulky Products from Scratch: Niaga*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/redesigning-medium-life-bulky-products-from-scratch>.

Graphique 2.2. Les entreprises innovantes, même de petite taille, prennent davantage part à des projets de coopération que les entreprises non innovantes, même de grande taille

Pourcentage des entreprises innovantes et non innovantes coopérant avec d'autres entreprises ou organisations dans le cadre de leurs activités, par catégorie de taille, 2020



Source : Eurostat (2022^[33]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

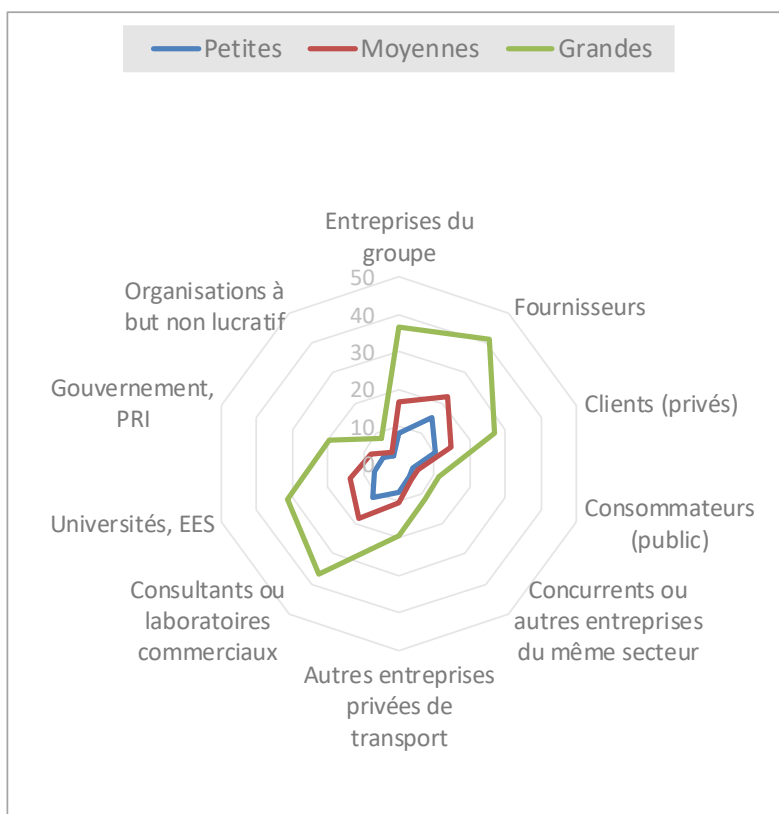
StatLink  <https://stat.link/va8dq>

Les universités et autres établissements de recherche sont des acteurs essentiels des réseaux d'innovation de PME, car ils génèrent des retombées positives pour les entreprises et les travailleurs locaux (Kantor et Whalley, 2014^[39]), et contribuent à la co-crédation de connaissances, autrement dit à la production conjointe d'innovation entre des acteurs du secteur industriel, de la recherche et de la société civile (Kreiling et Paunov, 2021^[40]). Les universités et les établissements d'enseignement supérieur (EES) sont des partenaires importants de la coopération en matière de R-D et d'innovation pour les entreprises de toutes les catégories de taille (graphique 2.3). Au-delà des rendements économiques immédiats permis par la recherche universitaire et qui ne sont pas toujours simples à démontrer (OCDE, 2016^[41]), les universités jouent également un rôle dans la montée en compétences et la reconversion dans les PME (chapitre 5), dans le développement de solutions appliquées pour répondre à leurs besoins (parfois à travers des projets de recherche en collaboration avec les PME) ou dans la fourniture de services de conseil ou d'accès à des installations avancées. Les jeunes entreprises et les PME sont quant à eux les

principaux utilisateurs de la recherche universitaire. Ainsi, dans son rapport de 2021 sur le transfert de technologie universitaire, l'association américaine *Association of University Transfer Managers* a révélé que 68 % des licences universitaires ont été accordées à des start-ups ou à des petites entreprises, et que deux tiers des nouvelles entreprises issues de la recherche universitaire étaient implantées dans l'État de leur établissement d'origine (AUTM, 2021^[42]), contribuant ainsi à la consolidation des réseaux d'universités et de PME.

Graphique 2.3. La coopération s'exerce le plus souvent au sein des réseaux de production et de connaissances, mais d'importants écarts existent entre les petites et les grandes entreprises

Entreprises coopérant avec d'autres entreprises à des fins de R-D et d'innovation par type de partenaire et par catégorie de taille, en pourcentage des entreprises innovantes, moyenne de l'UE, 2020



Note : moyenne de l'UE calculée sur la base des pays pour lesquels des données sont disponibles. Valeurs basées sur la réponse à la question « Votre entreprise coopère-t-elle avec d'autres entreprises ou organisations (Oui/Non) ? Si oui, de quel type de partenaire d'innovation s'agit-il ? ».

Source : d'après Eurostat (2022^[33]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/128aqv>

Pour que les réseaux génèrent pleinement les avantages escomptés, un certain niveau de proximité géographique, sociale et technologique doit exister entre les différents acteurs concernés. Cette proximité facilite non seulement les transferts de connaissances, et notamment de savoirs tacites, elle favorise également la confiance entre les parties prenantes (encadré 2.3). Les structures relationnelles jouent un rôle déterminant dans la formation des structures de réseaux (Camanzi et Giua, 2020^[43]). De la même manière, une certaine proximité technologique peut faciliter les échanges de connaissances. Moins les

écarts technologiques entre les multinationales et les entreprises nationales sont marqués, plus les transferts de connaissances vers ces entreprises nationales sont importants (OCDE, 2023^[8]).

Les avantages que procure l'agglomération sont un moteur important de la formation de pôles et ces pôles doivent pouvoir s'appuyer sur des réseaux d'entreprises efficaces pour être performants. Les facteurs économiques qui sous-tendent la formation de pôles sont notamment la proximité avec les marchés et les fournisseurs, un niveau supérieur de spécialisation, la disponibilité d'actifs et d'infrastructures sectoriels pertinents et un accès simplifié aux informations et connaissances. La fréquence des interactions entre les membres d'un même pôle a également tendance à entraîner une baisse des coûts de transaction, par exemple dans la négociation des contrats et leur mise en œuvre. Les normes sociales qui régissent les interactions au sein des réseaux peuvent quant à elles renforcer la confiance (OCDE, 2004^[18]).

Encadré 2.3. Avantages liés à l'agglomération dans les réseaux de production et d'innovation

Des économies d'agglomération se dégagent lorsque la proximité géographique des entreprises, des travailleurs et des clients permet une réduction des coûts de production grâce à la combinaison, d'une part, d'économies d'échelle « du côté de l'offre » (p. ex. : réduction des coûts de transaction dans l'accès aux informations ou dans l'acquisition de compétences ou d'intrants à partir de marchés concentrés ou de partenaires locaux) et, d'autre part, d'effets de réseau (soit des économies d'échelle « du côté de la demande » par lesquelles la valeur et l'utilité d'un bien ou service augmente proportionnellement au nombre d'utilisateurs) (OCDE, 2019^[2] ; Arzaghi et Henderson, 2008^[44]).

Les entreprises nationales implantées à proximité d'entreprises étrangères dans une même région sont davantage susceptibles de tirer parti de transferts indirects de connaissances que les autres entreprises (Lembcke et Wildnerova, 2020^[45]). Il a été observé que les transferts indirects de connaissances depuis des entreprises multinationales sont les plus forts dans un rayon de 10 km du chef de file et diminuent progressivement dans un rayon de 10 à 50 km, ce qui reflète en partie les liens au niveau de la production, mais aussi d'autres canaux tels que la mobilité des cadres dirigeants.

Les SFIC sont concentrés majoritairement dans les grandes villes, où un plus vaste vivier de clients potentiels rend possible une offre de services de plus en plus spécialisés (OCDE, à paraître^[46]).

Une proximité géographique avec des EES peut favoriser les transferts de connaissances vers le secteur marchand, non seulement grâce aux liens et aux efforts de coopération entre les universités et l'industrie mais aussi par la contribution importante de ces établissements d'enseignement supérieur au développement du capital humain, de la créativité et des compétences de leurs écosystèmes. Une augmentation de 10 % de la distance entre une université et une entreprise entraîne une baisse de 1.4 % de la part de R-D totale versée à l'université dans le cas des entreprises qui ne font état d'aucun transfert de connaissances codifié, contre une baisse moitié moins importante dans le cas des entreprises ayant établi des flux de savoir codifié (Rosa et Mohnen, 2007^[47]).

Le facteur de proximité peut avoir une influence sur les capacités de financement des PME. La *British Business Bank* a déterminé que dans 82 % des prises de participations en fonds propres, les investisseurs disposaient d'un bureau à moins de deux heures de distance de l'entreprise bénéficiaire. Dans 61 % des cas, cette proximité étaient encore plus forte (une heure ou moins de distance) (British Business Bank, 2021^[48]).

Source : OCDE (2019^[2]), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>; Arzaghi, M. and J. Henderson (2008^[44]), "Networking off Madison Avenue", <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2008.00499.x>; Lembcke, A. and L. Wildnerova (2020^[45]), "Does FDI benefit incumbent SMEs?: FDI spillovers and competition effects at the local level", <https://doi.org/10.1787/47763241-en>; OCDE (à paraître^[46]), *Identifying Challenges in Regional Innovation Diffusion*, OCDE, Paris; Rosa, J. and P. Mohnen (2007^[47]), "Knowledge transfers between Canadian business enterprises and universities: Does distance matter?", <https://about.jstor.org/terms>; British Business Bank (2021^[48]), *Regions and Nations Tracker 2021*.

Grâce aux réseaux, les PME peuvent renforcer leur résilience

Les réseaux sont l'un des piliers des stratégies de résilience adoptées par les PME, et ce, à des fins d'anticipation (de sorte à être préparées pour éviter et affronter les crises ou perturbations potentielles (*ex ante*)), à des fins d'atténuation (de sorte à être en mesure de réduire les coûts économiques et sociaux des crises et bouleversements) et à des fins d'adaptation (de sorte à être capables de se redresser suite à une perturbation (*ex post*), puis à innover et se développer) (tableau 2.2).

Les réseaux peuvent être un véritable atout en termes de résilience (tableau 2.2), mais peuvent tout aussi bien constituer une source de vulnérabilité. Dans les environnements stables, les entreprises peuvent se contenter de n'entretenir des relations exclusives qu'avec un nombre restreint de partenaires. Néanmoins, dans les environnements plus dynamiques comme les marchés internationaux ou les systèmes d'innovation, les entreprises doivent en permanence chercher à développer leurs relations et même accepter un certain degré de redondance dans les liens externes, et ce, pour faire face aux incertitudes et à des besoins de connaissances qui évoluent constamment et de manière imprévisible (OCDE, 2004^[18]). L'une des principales mesures permettant de renforcer la résilience des entreprises au niveau individuel est la planification de la continuité de l'activité, laquelle s'appuie sur un ensemble de fournisseurs de secours et la mise en place de systèmes redondants dans les chaînes d'approvisionnement (McKinnon, 2014^[49]). Les réseaux offrant une certaine souplesse et assurant une réduction des liens d'interdépendance permettent l'émergence d'un éventail plus large de solutions et un partage plus rapide de ces solutions entre leurs membres (Brende et Sternfels, 2022^[50]). Les entreprises exportatrices et qui dépendent de la demande en aval ainsi que des conditions de marché et des infrastructures logistiques à l'étranger peuvent renforcer leur résilience par une diversification des clients potentiels et des sites de marché, notamment dans un rayon plus restreint, mais aussi par une diversification de leur offre (p. ex. : produits ou services dans des secteurs ou segments liés). De la même manière, les entreprises importatrices qui ont accès à des marchés à l'étranger peuvent renforcer leur résilience, d'une part, en élargissant leur base de fournisseurs de manière à créer un certain niveau de redondance et, d'autre part, en diversifiant les sites de production et d'approvisionnement (OCDE, 2023^[8]) (chapitre 3). D'autres approches stratégiques possibles consistent à élargir l'éventail de produits importés, à raccourcir les chaînes de production, à constituer des stocks de régulation ou à promouvoir une culture de gestion des risques au sein de l'entreprise.

Tableau 2.2. Renforcer la résilience grâce aux réseaux

Stratégie adoptée par les PME	Objectifs	Mesures d'action	Actifs stratégiques
Anticipation (<i>ex ante</i>)	Réduire l'exposition aux risques	Relocalisation des activités, limitation des liens d'interdépendance, création de redondances et diversification des produits, des marchés et des fournisseurs, raccourcissement des chaînes de production, constitution de stocks de régulation, promotion d'une culture de gestion des risques	Réseaux, données, compétences de gestion
Atténuation	Limitier les effets néfastes (économiques, sociaux et sur la réputation) découlant de crises ou	Gouvernance d'entreprise (planification de la continuité de l'activité), assurance, réserves financières, mécanismes de transfert et de partage des risques	Financements, processus, réseaux, compétences de

	perturbations		gestion
Adaptation (ex post)	Se redresser plus rapidement après une crise et sur de meilleures bases (et être en mesure de surmonter des périodes de tension plus importantes)	Développement de l'agilité, de la réactivité, de l'innovation, de la coopération et du partage d'informations	Compétences, données, technologies, réseaux et financement

Source : d'après McKinnon, A. (2014^[49]), "Building Supply Chain Resilience: A Review of Challenges and Strategies", <https://doi.org/10.1787/5jrw2z6nxxlq-en>; OCDE (2021^[21]), *The Digital Transformation of SMEs*, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>; OCDE (2014^[51]), *Boosting Resilience through Innovative Risk Governance*, <https://doi.org/10.1787/9789264209114-en>.

La durabilité au service des réseaux et des réseaux au service de la durabilité

Le respect des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) et l'adoption d'une conduite responsable des entreprises (CRE) s'imposent de plus en plus comme des prérequis à l'intégration de réseaux de production et d'innovation, et à la formation de partenariats stratégiques (voir les définitions en 0). Pour répondre aux inquiétudes croissantes des consommateurs en matière de durabilité et satisfaire les nouvelles exigences réglementaires associées, les entreprises de toutes tailles ont commencé à adopter des pratiques plus durables dans leurs stratégies de production. Cela passe non seulement par une adaptation de leurs procédés de production, mais exige également de renforcer la durabilité de leurs accords d'approvisionnement et de sous-traitance (Kumar, Prakash et Kumar, 2021^[52]). Les entreprises multinationales ont ainsi mis en place des mesures visant à atténuer les risques sociaux et environnementaux inhérents à leurs activités, et ont adopté des principes de diligence raisonnable de manière à s'assurer que leurs chaînes d'approvisionnement respectent les normes de conduite responsable des entreprises et à détecter et traiter les sources de préoccupation (OCDE, 2022^[53]).

Leur intégration à des chaînes de valeur mondiales et à des réseaux de production plus durables peut se traduire par des transferts indirects de connaissances pour les PME capables de s'adapter aux nouvelles normes de durabilité (OCDE, 2023^[8]). La participation des PME à des chaînes de valeur mondiales plus durables peut également contribuer à une diffusion plus large d'innovations vertes et écotecnologiques (OMC, 2021^[54]), lesquelles pourraient générer de nouvelles possibilités commerciales pour les PME et par là même améliorer leur réputation auprès des clients, des investisseurs et des réseaux professionnels. L'adoption de pratiques durables peut également faciliter l'accès des PME au financement, et plus particulièrement au financement vert (OCDE, 2022^[3]).

La capacité des PME à rejoindre des réseaux et à en tirer profit reste limitée

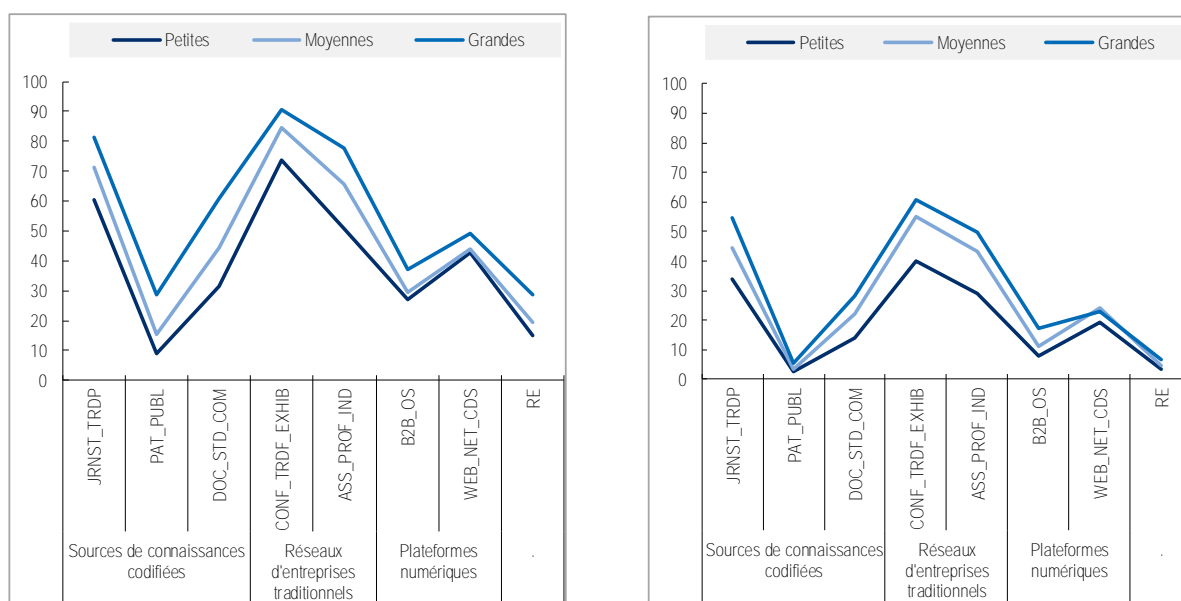
Bien qu'il soit démontré que l'intégration à un réseau peut générer des avantages pour toutes les entreprises participantes, la densité et la diversité des liens externes ont tendance à être plus limitées dans le cas des petites entreprises. Celles-ci comptent en effet un nombre plus restreint de partenaires commerciaux, de fournisseurs et de clients, et sont par ailleurs moins susceptibles de prendre part à des échanges internationaux et à accéder aux marchés mondiaux (OCDE, 2019^[2] ; 2023^[8]), de coopérer avec des partenaires externes dans le cadre d'activités de R-D et d'innovation, ou encore d'utiliser des outils et des plateformes numériques qui pourraient leur permettre de développer leurs réseaux (OCDE, 2021^[21]).

Même si elles semblent adopter des stratégies comparables d'acquisition de connaissances, les PME s'appuient dans l'ensemble moins sur des sources externes que les grandes entreprises. Les plus forts écarts (20 points ou plus en moyenne dans les pays de l'UE en 2018) peuvent en effet être observés dans le recours à des sources hautement techniques ou normalisées, ainsi que dans l'acquisition d'informations auprès d'associations sectorielles ou professionnelles (CE, 2022^[55]). Les petites entreprises non innovantes ne tirent en outre parti que de manière relativement limitée des conférences, foires et salons professionnels pour éclairer leurs décisions commerciales.

Les plus faibles écarts entre les petites et les grandes entreprises peuvent être observés dans le recours aux plateformes numériques, comme les réseaux sociaux en ligne et les applications *open source* ou les plateformes ouvertes d'entreprise à entreprise ou de production participative. Le modèle économique classique des plateformes numériques repose en effet sur leur capacité à attirer le plus d'utilisateurs possible par une réduction des coûts d'entrée (en termes financiers, de temps et de compétences), et ce, afin de permettre les effets de réseau, ce qui les rend particulièrement attrayantes auprès des PME ne disposant que de ressources limitées (Gawer, 2021^[56] ; OCDE, 2021^[21]).

Graphique 2.4. Malgré des stratégies comparables d'acquisition de connaissances, les PME s'appuient dans l'ensemble moins sur des sources externes (réseaux professionnels et sources hautement techniques, notamment) que les grandes entreprises

Part des entreprises innovantes et non innovantes qui acquièrent des données pertinentes pour l'innovation, par canal et par catégorie de taille, 2018



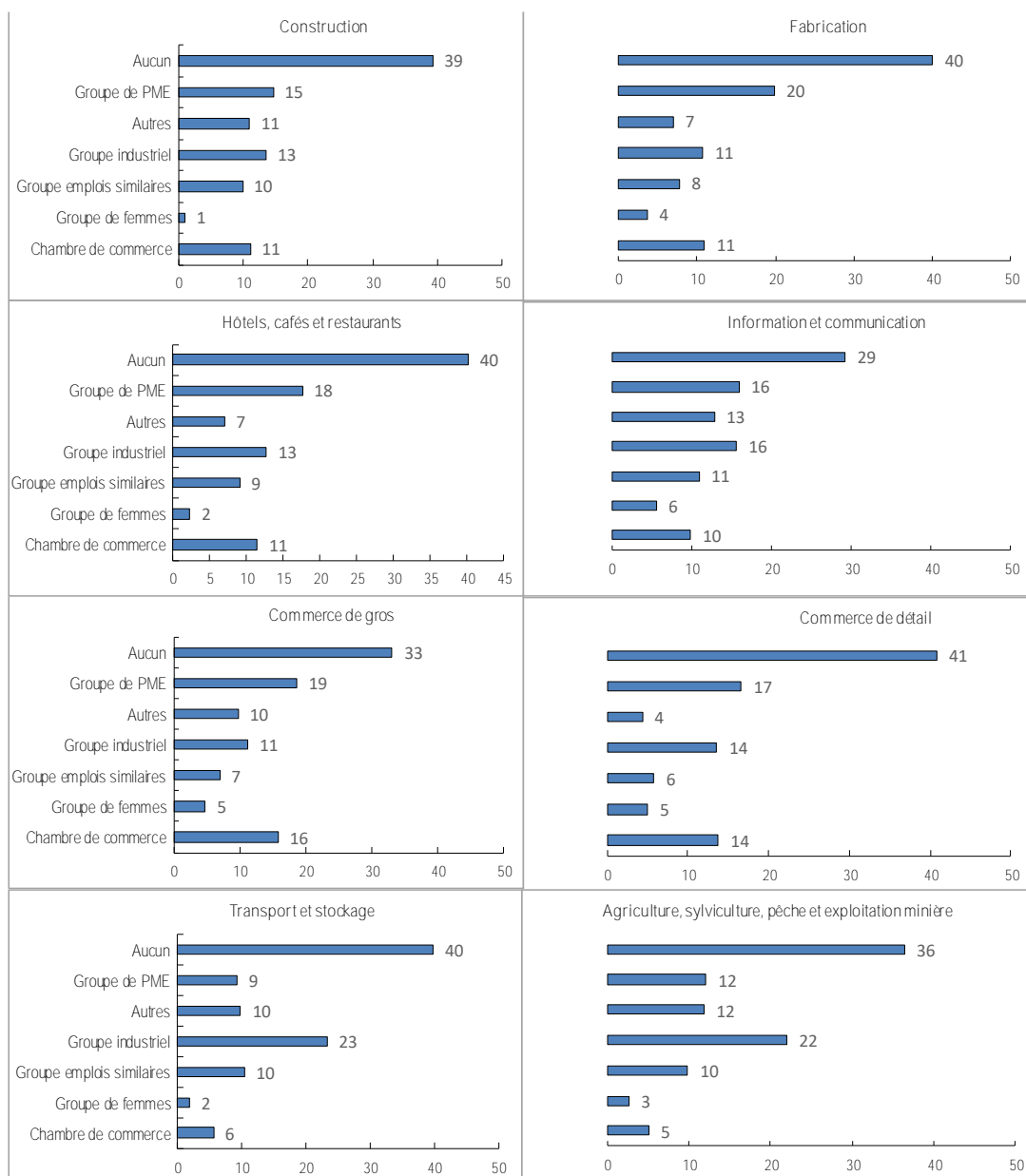
Note : [JRNST_TRDP] Revues techniques/scientifiques ou publications spécialisées ; [PAT_PUBL] Brevets publiés ; [DOC_STD_COM] Documents ou comités de normalisation ; [CONF_TRDF_EXHIB] Conférences, foires et salons professionnels ; [ASS_PROF_IND] Associations sectorielles ou professionnelles ; [B2B_OS] Plateformes ouvertes d'entreprise à entreprise ou applications *open source* ; [WEB_NET_CDS] Réseaux sociaux en ligne ou plateformes de production participative ; [RE] Rétroingénierie
Source : d'après Eurostat (2022^[33]), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020)* (database), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.

StatLink  <https://stat.link/i2sao8>

Un grand nombre de PME ne font partie d'aucun réseau formel et le niveau d'affiliation à des réseaux varie d'un secteur à l'autre. Entre 29 % et 41 % des PME disposant d'une page Facebook indiquent ne faire partie d'aucun réseau. Les PME sont davantage susceptibles d'être affiliées à un réseau professionnel lorsqu'elles opèrent dans le domaine des services d'information et de communication à forte intensité de savoir. Les chambres de commerce semblent par ailleurs jouer un rôle plus important dans la participation des PME à des réseaux dans le secteur du commerce de gros et de détail. Les PME font plus souvent partie de réseaux sectoriels d'entreprises lorsqu'elles opèrent dans le domaine des services de transport et d'entreposage ou dans le secteur de l'agriculture et des industries extractives.

Graphique 2.5. Un grand nombre de PME ne font partie d'aucun réseau formel et le niveau d'affiliation à des réseaux varie d'un secteur à l'autre

Adhésion des PME à des groupements professionnels par secteur, en pourcentage du nombre de participants, pays de l'OCDE, 2022



Note : part des entreprises par groupement professionnel. Part des entreprises calculée sur la base des réponses à la question : « De quel type de groupe professionnel faites-vous partie, le cas échéant ? ». La sous-population analysée est constituée de PME (entreprises employant jusqu'à 250 personnes) opérant dans 33 pays de l'OCDE (à l'exclusion de l'Estonie, de l'Islande, du Luxembourg, de la Lettonie et de la Slovaquie).

Source : d'après l'Enquête OCDE-Meta-Banque mondiale sur l'avenir des entreprises (*Future of Business Survey*) de 2022, [Data for Good](https://dataforgood.org/).

StatLink  <https://stat.link/alxg9w>

Les PME disposent en outre d'une capacité plus limitée à tirer parti des effets de l'intégration. La taille des entreprises joue sur la possibilité qu'une collaboration ou la participation à un réseau ait une influence sur

les processus d'innovation internes, ou que des liens commerciaux puissent générer des retombées pour une entreprise (OCDE, 2004^[18]). Alors que dans les grandes entreprises les collaborations se traduisent par une augmentation des dépenses d'innovation, dans le cas des PME innovantes ces collaborations viennent souvent remplacer les dépenses internes plutôt que de stimuler des activités en interne. L'une des principales difficultés pour ces entreprises consiste en réalité à développer les compétences et pratiques de gestion nécessaires aux efforts de coordination et d'intégration des savoirs externes dans les pratiques et processus d'innovation internes (OCDE, 2015^[57]).

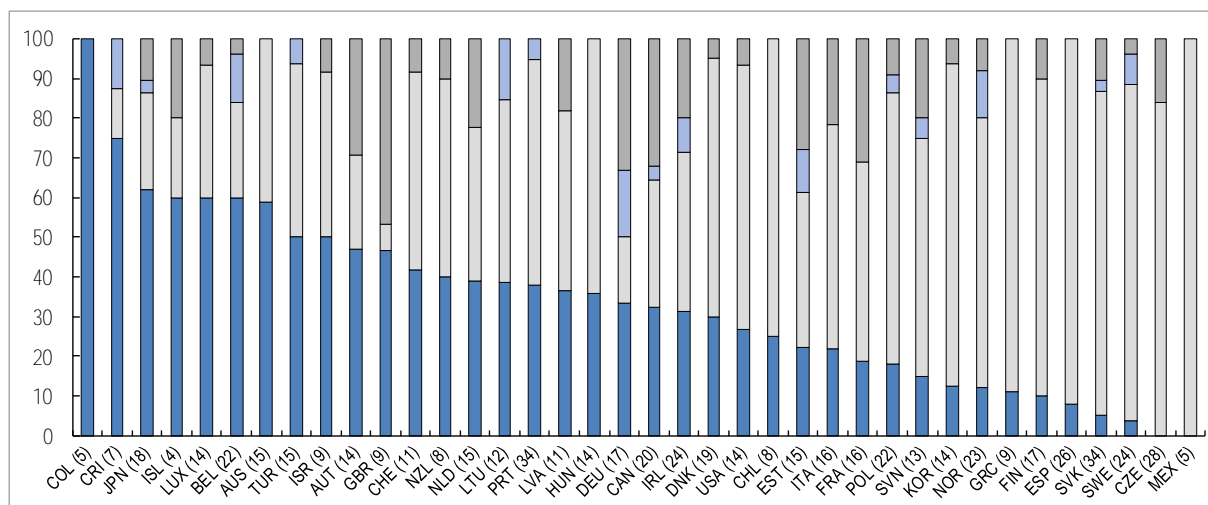
Un large éventail de mesures sont adoptées pour soutenir le développement des réseaux de PME

Les pouvoirs publics mettent en œuvre un grand nombre de mesures (certaines spécifiques aux PME, d'autres plus globales) visant à soutenir le développement des réseaux de PME. Une étude internationale sur les panoplies de mesures d'action publique en vigueur dans les pays de l'OCDE, menée dans le cadre du projet pluriannuel de l'OCDE et de la Commission européenne sur les moyens à mettre en œuvre pour libérer le potentiel de croissance des PME (*Unleashing SME potential to Scale up*) présente une analyse générale de la nature et de l'intensité des efforts entrepris par les pouvoirs publics. Examinant 601 initiatives identifiées dans l'ensemble des pays de l'OCDE, cette étude met en évidence la priorité donnée au développement des liens entre entreprises par le biais de réseaux commerciaux (éventuellement mondiaux) (voir le graphique 2.6), puisque 52 % des mesures adoptées visent à renforcer l'intégration des PME dans les réseaux logistiques ou de production, et qu'un tiers des efforts déployés par les pouvoirs publics ont pour objectif d'encourager l'établissement de liens au sein des réseaux de connaissances ou d'innovation. Une moindre attention est cependant accordée au développement de partenariats stratégiques et à l'intégration des PME dans des pôles, à hauteur respectivement de seulement 12 % et 3 % de l'ensemble des politiques identifiées.

Le tableau 2.3 ci-dessous propose un aperçu des initiatives prises par les pouvoirs publics pour les quatre principales catégories de réseau examinées dans cette édition des Perspectives. Une analyse plus approfondie est proposée dans les chapitres suivants.

Graphique 2.6. La plupart des pays de l'OCDE mettent en priorité l'accent sur l'intégration des PME dans les réseaux logistiques et de production

Répartition des politiques nationales en faveur du développement des réseaux de PME par type de réseau, en pourcentage de l'ensemble des mesures en vigueur



Note : les chiffres entre parenthèses correspondent au nombre de politiques identifiées pour chaque pays.

Source : d'après OCDE (2023^[58]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

StatLink  <https://stat.link/lem1zq>

Tableau 2.3. Politiques de soutien au développement des réseaux de PME : **exemples choisis au sein de l'OCDE**

	Typologie de mesure d'action	Instrument général/ciblé	Disponibilité	Initiatives	RCI	RLP	PS	P
Création de conditions favorables aux entreprises								
Cadre institutionnel et réglementaire	Réglementation	Général (avec un accent sur les PME)	2020	Contrat de réseau de solidarité (<i>Contratto di Rete con causale di solidarietà</i> , Italie) – La loi n° 77 du 17 juillet 2020 modifie la loi établissant les réseaux d'entreprises et crée un type de société de réseau « avec un objectif de solidarité ». Le but est d'encourager l'établissement de réseaux d'entreprises impliquées dans la chaîne d'approvisionnement de sorte à préserver le niveau d'emploi, et ce, par le recours au travail détaché et au co-actionariat.				
	Réglementation	Général	1993-	Loi sur la coopération nationale en matière de recherche et de production (<i>National Cooperative Research and Production Act</i> , États-Unis) – Loi fédérale établissant un certain niveau de protection pour les co-entreprises dans les domaines de la recherche, du développement ou de la production.				
	Soutien non financier	Général	S.o.	Boîte à outils pour les collaborations R-D nationales (Luxembourg) – Cet ensemble d'outils met à la disposition des entreprises des informations pratiques pour une coopération efficace avec les organismes de recherche (dispositions au titre du droit de propriété intellectuelle, formes de coopération, contrats, etc.).				
Conditions du marché	Soutien non financier	Ciblé (PME)	2017-	SESAM (Pologne) – Conformément à la directive 2014/24/EU, cette initiative a pour objectif de faciliter la participation des PME aux marchés publics nationaux et internationaux (et plus particulièrement en Allemagne, en France, en Italie et en Pologne), en mettant à la disposition de ces entreprises les connaissances et le soutien nécessaires par le biais de séminaires, formations, fiches d'information, lignes directrices, événements de mise en relation et services de conseil.				
	Soutien financier	Ciblé (PME)	2022-	Consortiums pour l'internationalisation (<i>Consorzi per l'internazionalizzazione</i>, Italie) – Subvention non remboursable visant, d'une part, à promouvoir la diffusion à l'échelle internationale de produits et services proposés par les PME et, d'autre part, à soutenir leur présence sur les marchés étrangers, y compris par la collaboration et l'établissement de partenariats avec des entreprises étrangères.				
Infrastructures	Plateformes et infrastructures de réseau	Général	2014-	<i>Switzerland Innovation</i> (Suisse) – Regroupant au sein d'un même écosystème six sites au niveau national, ce parc d'innovation a pour objectif de faciliter la collaboration entre des entreprises, start-ups et universités nationales et internationales et accélérer ainsi la transformation de travaux de recherche en produits et services destinés à la vente.				
	Plateformes et infrastructures de réseau	Ciblé (jeunes entreprises)	2015-	<i>Startup Hub</i> (Portugal) – Plateforme en ligne permettant de recenser et de géolocaliser les jeunes entreprises, les incubateurs et les pôles technologiques, et proposant des informations sur les différents mécanismes de soutien disponibles au Portugal. Cette plateforme joue également un rôle d'intermédiation et de mise en relation des entreprises, afin de stimuler le secteur des start-ups au Portugal.				

	Typologie de mesure d'action	Instrument général/ciblé	Disponibilité	Initiatives	RCI	RLP	PS	P
	Combinaison de soutien financier et non financier	Ciblé (jeunes entreprises)	2018-	Réseaux et partenariats stratégiques mondiaux (<i>Strategic Global Partners and Networks</i> , Lettonie) – Cette initiative vise à constituer des partenariats stratégiques avec les réseaux et les écosystèmes de start-ups les plus connus dans le monde, parmi lesquels un partenariat avec la société WeWork à San Francisco, un protocole d'accord intergouvernemental avec la province du Gyeonggi (Corée du Sud) et un partenariat avec le programme <i>Google Cloud for Startups</i> .				
Amélioration de l'accès aux ressources stratégiques								
Financement	Soutien financier	Général	2008-	Subvention <i>Support International Business</i> (PaysBas) – Les entreprises peuvent bénéficier de cette subvention afin de participer à une mission ou à une foire commerciale dans un pays donné, et ce, dans le but de promouvoir leurs produits et services auprès de clients potentiels et d'établir des liens avec de possibles investisseurs ou partenaires commerciaux.				
	Soutien financier	Ciblé (PME et entrepreneurs)	S.o.	Subventions à la recherche, au développement et à l'innovation dans le cadre d'un consortium international (Belgique) – En intégrant des réseaux internationaux, les partenaires flamands du projet peuvent bénéficier de subventions directes de la Région flamande pour leurs efforts de coopération internationale dans les domaines de la RDI (recherche, développement et innovation).				
Compétences	Soutien financier	Général (avec un accent sur les PME)	2007-	Réseau de promotion de la formation (<i>Impuls-Qualifizierungsverbund</i> , Autriche) – Dispositif visant à soutenir les entreprises en leur proposant des formations économiques et pertinentes, et mettant l'accent sur la promotion de formations et d'apprentissages conjoints dans les PME. Les réseaux d'entreprises doivent être constitués d'au moins trois entreprises et, pour pouvoir bénéficier de ces subventions, au moins 50 % d'entre elles doivent être des PME. Ces subventions visent à contribuer à la mise en place et à l'exploitation des réseaux, à l'identification des besoins de formation et à l'élaboration des plans de formation, au développement des programmes de mise en valeur des ressources humaines, à l'organisation des formations, etc.				
	Soutien non financier	Général (avec un accent sur les PME)	2013-	Formation en commerce international (<i>Izobraževanje za mednarodno poslovanje</i> , Slovénie) – L'objectif de ce programme est de préparer les entreprises slovènes dans l'accès aux marchés internationaux par le biais de divers outils d'auto-évaluation en ligne, de formations à l'exportation et de services de conseil, et par la diffusion d'informations liées au développement à l'étranger.				
Actifs d'innovation (données, réseaux, technologies, etc.)	Soutien financier	Ciblé (PME)	2016-	KMU-NetC (Allemagne) – Subvention non remboursable en soutien aux réseaux et pôles allemands pour la mise en œuvre de nouvelles activités d'innovation axées sur les applications avec les PME. Cette coopération doit servir à la fois les besoins des PME et les stratégies d'innovation de ces réseaux et pôles.				
	Soutien non financier	Ciblé (femmes entrepreneurs)	2008-	Journée nationale de l'entrepreneuriat féminin (<i>National Women's Enterprise Day</i>, Irlande) – Principal événement mettant à l'honneur les entreprises dirigées par des femmes en Irlande, organisé par le <i>Local Enterprise Office</i> en collaboration avec l'agence <i>Enterprise Ireland</i> . Cette journée spéciale promeut l'entrepreneuriat auprès des femmes, pour lesquelles cette voie n'est pas nécessairement une évidence, et met en avant les dispositifs d'aide disponibles, qu'il s'agisse d'incitations financières, de formations et de programmes de développement. Cet événement représente également une occasion de prendre contact et d'établir des liens avec différents experts				

Typologie de mesure d'action	Instrument général/ciblé	Disponibilité	Initiatives	RCI	RLP	PS	P
			sectoriels.				
Soutien financier	Général	2018-	Réseaux d'innovation industriels SAYEM (Türkiye) – Subventions visant à soutenir le développement de produits ou groupes de produits à forte valeur ajoutée par la création de réseaux d'innovation en coopération avec le secteur privé (et plus particulièrement les entreprises disposant d'un centre de R-D ou de conception de produits), les universités et les utilisateurs finals, et ce, en conformité avec des objectifs de développement de haute et moyenne-haute technologie. Les participants aux réseaux ont ainsi la possibilité de créer conjointement des produits et technologies à forte valeur ajoutée destinés à être commercialisés.				
Plateformes et infrastructures de réseau	Général	2001-	<i>Kea Connect</i> (NouvelleZélande) – Service gratuit proposé par l'agence Kea visant à mettre les entreprises néozélandaises en contact avec une communauté mondiale d'experts nationaux et de professionnels sectoriels souhaitant partager leur connaissance des marchés, aider les entreprises à développer leur réseau et assurer des activités de mentorat.				
Amélioration de la gouvernance des politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat							
Coordination et suivi des politiques	Stratégies et plans d'action nationaux	Général	2016-25	Stratégie d'innovation ouverte (<i>Open Innovation Strategy</i> , Autriche) – Stratégie de promotion des objectifs, mesures et méthodes d'adoption de l'innovation ouverte en Autriche. L'une de ces mesures a pour objectif d'encourager le développement et la diffusion de méthodes et d'instruments d'innovation ouverte spécifiques à l'intention des PME.			
	Stratégies et plans d'action nationaux	Général (avec un accent sur les PME)	2017-	<i>Britain Open for Business</i> (GrandeBretagne) – Cette stratégie sur cinq ans du ministère du Commerce international (<i>Department for International Trade</i>) du Royaume-Uni présente différentes manières d'encourager et de soutenir l'entrée des PME sur les marchés internationaux. Elle met en avant les retombées bénéfiques des exportations, à travers une campagne en ligne et sur les réseaux sociaux, ainsi qu'au moyen de programmes et d'événements régionaux sur les opportunités qu'offrent les marchés émergents et à forte croissance.			
	Agences et établissements publics	Général	2015-	<i>Business France</i> (France) – Agence nationale proposant un soutien aux entreprises dans leurs projets d'exportation et de développement international. Elle assure la préparation des entreprises et les met en contact avec des partenaires commerciaux dans les marchés cibles afin de promouvoir la création de flux d'affaires et maintenir les exportations.			

Note : RCI = réseaux de connaissances ou d'innovation ; RLP = réseaux logistiques ou de production ; PS = partenariats stratégiques ; P = pôles.

Source : d'après OCDE (2023^[58]), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris.

Références

- Ahuja, G. (2000), « The duality of collaboration: Inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages », *Strategic Management Journal*, vol. 21/3, pp. 317-343, [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3<317::AID-SMJ90>3.0.CO;2-B](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3<317::AID-SMJ90>3.0.CO;2-B). [4]
- Andrenelli, A. et al. (2019), « Micro-evidence on corporate relationships in global value chains: The role of trade, FDI and strategic partnerships », <https://www.wita.org/wp-content/uploads/2019/05/OECD-micro.pdf>. [10]
- Arzaghi, M. et J. Henderson (2008), « Networking off Madison Avenue », *Review of Economic Studies*, vol. 75/4, <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2008.00499.x>. [44]
- AUTM (2021), *AUTM Licensing Activity Survey*, <https://autm.net/surveys-and-tools/surveys/licensing-survey/2021-licensing-survey>. [42]
- Barrie, J. et al. (2022), « The role of international trade in realizing an inclusive circular economy », Royal Institute of International Affairs, <https://doi.org/10.55317/9781784135393>. [77]
- Behne, A., J. Heinrich Beinke et F. Teuteberg (2021), « A framework for cross-industry innovation: Transferring technologies between industries », *International Journal of Innovation and Technology Management*, vol. 18/3, <https://doi.org/10.1142/S0219877021500115>. [82]
- Boffo, R. et R. Patalano (2020), *ESG Investing: Practices, Progress and Challenges*. [74]
- Brende, B. et B. Sternfels (2022), « Resilience for sustainable, inclusive growth », McKinsey & Company, <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/resilience-for-sustainable-inclusive-growth> (consulté le 24 janvier 2023). [50]
- British Business Bank (2021), *Regions and Nations Tracker 2021*. [48]
- Camanzi, L. et C. Giua (2020), « SME network relationships and competitive strategies in the agri-food sector: Some empirical evidence and a provisional conceptual framework », *European Business Review*, vol. 32/3, pp. 405-424, <https://doi.org/10.1108/EBR-08-2019-0150/FULL/PDF>. [43]
- CE (2022), *Annual Report on European SMEs 2021/2022*, Commission européenne, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/50654/attachments/1/translations/en/renditions/native>. [55]
- CE (2022), *Corporate Social Responsibility & Responsible Business Conduct*, Commission européenne, https://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/corporate-social-responsibility-responsible-business-conduct_en (consulté le 24 June 2022). [79]
- CE/OCDE (2023), *Fostering FDI-SME Ecosystems to Boost Productivity and Innovation*, Commission européenne/OCDE, <https://www.oecd.org/industry/smes/fdi-sme.htm>. [12]
- CE/OCDE (2023), *Unleashing SME Potential to Scale Up*, Commission européenne/OCDE, <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-scale-up.htm>. [11]

- Cervantes, M. et D. Meissner (2014), « Commercialising public research under the open innovation model: new trends », *Foresight-Russia*, vol. 8/3, <https://doi.org/10.17323/1995-459x.2014.3.70.81>. [13]
- Chesbrough, H. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston, MA. [34]
- Coad, A. et al. (2014), « High-growth firms: Introduction to the special section », *Industrial and Corporate Change*, vol. 23/1, pp. 91-112, <https://doi.org/10.1093/icc/dtt052>. [62]
- Coe, N., P. Dicken et M. Hess (2008), « Global production networks: Realizing the potential », *Journal of Economic Geography*, vol. 8/3, pp. 271-295, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn002>. [5]
- Corrado, C. et al. (2005), *Measuring Capital in the New Economy*, University of Chicago Press, <https://www.nber.org/books-and-chapters/measuring-capital-new-economy> (consulté le 7 février 2023). [31]
- Crescenzi, R. et O. Harman (2022), « How to upgrade through regional policy, FDI and trade », dans *Harnessing Global Value Chains for Regional Development*, <https://doi.org/10.1080/2578711X.2022.2099169>. [88]
- DeBresson, C. (1996), *Economic Interdependence and Innovative Activity*, Edward Elgar. [30]
- Delmar, F. et P. Davidsson (2020), « Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 12/1, pp. 1-23. [65]
- den Hamer, P. et K. Frenken (2021), « A network-based model of exploration and exploitation », *Journal of Business Research*, vol. 129, pp. 589-599, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.12.040>. [83]
- Den Hertog, P. (2000), « Knowledge Intensive Business Services as Co-producers of Innovation », *International Journal of Innovation Management*. [14]
- Ellen MacArthur Foundation (2023), *Circular Economy Growth Potential by Sector*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/finance/sector-insights>. [70]
- Ellen MacArthur Foundation (2023), *Redesigning Medium-life Bulky Products from Scratch: Niaga*, <https://ellenmacarthurfoundation.org/circular-examples/redesigning-medium-life-bulky-products-from-scratch>. [38]
- Eurostat (2022), *Community Innovation Survey 2020 (CIS2020) (database)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>. [33]
- Farole, T. et D. Winkler (2013), « Firm location and the determinants of exporting in low- and middle-income countries », *Journal of Economic Geography*, vol. 14/2, pp. 395-420, <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs060>. [36]
- FEM (2015), *Collaborative Innovation: Transforming Business, Driving Growth*, Forum économique mondial, https://www3.weforum.org/docs/WEF_Collaborative_Innovation_report_2015.pdf (consulté le 18 janvier 2023). [37]

- Ferrer, J., S. Abella-Garcés et R. Serrano (2021), « Vertical and horizontal networks and export performance in the Spanish wine industry », *Journal of Wine Economics*, vol. 16/4, <https://doi.org/10.1017/jwe.2021.35>. [81]
- Fürstenau, D. et al. (2018), « A process perspective on platform design and management: Evidence from a digital platform in health care », *Electronic Markets*, vol. 29/4, pp. 581-596, <https://doi.org/10.1007/s12525-018-0323-4>. [23]
- Gawer, A. (2021), « Digital platforms' boundaries: The interplay of firm scope, platform sides, and digital interfaces », *Long Range Planning*, vol. 54/5, p. 102045, <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2020.102045>. [56]
- Gawer, A. et M. Cusumano (2013), « Industry platforms and ecosystem innovation », *Journal of Product Innovation Management*, vol. 31/3, pp. 417-433, <https://doi.org/10.1111/jpim.12105>. [25]
- Hilmersson, F. et M. Hilmersson (2021), « Networking to accelerate the pace of SME innovations », *Journal of Innovation and Knowledge*, vol. 6/1, pp. 43-49, <https://doi.org/10.1016/j.jik.2020.10.001>. [28]
- Kantor, S. et A. Whalley (2014), « Knowledge spillovers from research universities: Evidence from endowment value shocks », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 96/1, pp. 171-188. [39]
- Kergroach, S. (2020), *Benchmarking National Innovation Policy Mixes for Technology Diffusion*. [15]
- Kergroach, S., D. Meissner et N. Vonortas (2017), « Technology transfer and commercialisation by universities and PRIs: Benchmarking OECD country policy approaches », *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 27/5-6, pp. 510-530, <https://doi.org/10.1080/10438599.2017.1376167>. [20]
- Kowalski, S. (s.d.), « SMES, open innovation and IP management: Advancing global development », https://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/wipo_smes_rom_09/wipo_smes_rom_09_b_theme_02_2-related1.pdf. [73]
- Kreiling, L. et C. Paunov (2021), « Knowledge co-creation in the 21st century: A cross-country experience-based policy report », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 115, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/c067606f-en>. [40]
- Kumar, A., G. Prakash et G. Kumar (2021), « Does environmentally responsible purchase intention matter for consumers? A predictive sustainable model developed through an empirical study », *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 58, p. 102270, <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102270>. [52]
- Lembcke, A. et L. Wildnerova (2020), « Does FDI benefit incumbent SMEs?: FDI spillovers and competition effects at the local level », *Documents de travail de l'OCDE sur le développement régional*, n° 2020/02, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/47763241-en>. [45]
- Leminen, S., A. Nyström et M. Westerlund (2020), « Change processes in open innovation networks – Exploring living labs », *Industrial Marketing Management*, vol. 91, pp. 701-718, <https://doi.org/10.1016/J.INDMARMAN.2019.01.013>. [80]

- McKinnon, A. (2014), « Building Supply Chain Resilience: A Review of Challenges and Strategies », *Documents de travail du Forum international des transports*, n° 2014/6, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5jrw2z6nnxlq-en>. [49]
- Monteiro, G. (2019), « High-growth firms and scale-ups: A review and research agenda », *RAUSP Management Journal*, vol. 54/1, pp. 96-111, <https://doi.org/10.1108/rausp-03-2018-0004>. [63]
- Nilsson, A., J. Magnusson et H. Enquist (2003), « SME network practice: A qualitative study of network management practice and design implications for ICT-support », *Proceedings of the 11th European Conference on Information Systems, ECIS 2003, Naples, Italy 16-21 June 2003*, https://www.researchgate.net/publication/221408025_SME_network_practice_a_qualitative_study_of_network_management_practice_and_design_implications_for_ict-support (consulté le 6 septembre 2022). [6]
- OCDE (2023), *OECD Data Lake on SMEs and Entrepreneurship*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/datalake.htm>. [58]
- OCDE (2023), *Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/688bde9a-en>. [8]
- OCDE (2022), *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>. [3]
- OCDE (2022), *Glossary of Statistical Terms*, OCDE, Paris, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2625> (consulté le 14 octobre 2022). [68]
- OCDE (2022), *OECD Digital for SMEs Global Initiative (D4SME)*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/digital/sme/>. [27]
- OCDE (2022), *Translating a Risk-based Due Diligence Approach into Law: Background Note on Regulatory Developments concerning Due Diligence for Responsible Business Conduct*, OCDE, Paris, <https://mneguidelines.oecd.org/translating-a-risk-based-due-diligence-approach-into-law.pdf>. [53]
- OCDE (2021), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dbe26a97-fr>. [1]
- OCDE (2021), *Perspectives des politiques d'investissement au Moyen-Orient et en Afrique du Nord*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/efcc255a-fr>. [61]
- OCDE (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>. [21]
- OCDE (2021), *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*, *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>. [66]
- OCDE (2020), « Reconstruire en mieux : Pour une reprise durable et résiliente après le COVID-19 », Éditions OCDE, Paris, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=134_134704-kv1705hjq2 (consulté le 4 novembre 2022). [76]

- OCDE (2019), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2019*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/dfc3ab17-fr>. [2]
- OCDE (2018), *Science, technologie et innovation : Perspectives de l'OCDE 2016*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/sti_in_outlook-2016-fr. [9]
- OCDE (2016), « Création, diffusion et commercialisation des connaissances », dans *L'impératif d'innovation : Contribuer à la productivité, à la croissance et au bien-être*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264251540-7-fr>. [41]
- OCDE (2016), *OECD High-level event on the Knowledge Triangle: Enhancing the Contributions of Higher Education and Research Institutions to Innovation*, Background document, OCDE, Paris, https://www.oecd.org/sti/Case%20studies%20-%20KT%20Event_FINAL2.pdf. [17]
- OCDE (2015), *Skills and Learning Strategies for Innovation in SMEs*, Working Party on SMEs and Entrepreneurship (WPSMEE), OCDE, Paris, [https://one.oecd.org/document/CFE/SME\(2014\)3/REV2/en/pdf](https://one.oecd.org/document/CFE/SME(2014)3/REV2/en/pdf) (consulté le 6 juin 2018). [57]
- OCDE (2014), *Boosting Resilience through Innovative Risk Governance*, OECD Reviews of Risk Management Policies, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264209114-en>. [51]
- OCDE (2014), *Recommandation du Conseil sur la gouvernance des risques majeurs*, OCDE, Paris, <https://legalinstruments.oecd.org/fr/instruments/OECD-LEGAL-0405> (consulté le 7 février 2023). [75]
- OCDE (2013), *Commercialising Public Research : New Trends and Strategies*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264193321-en>. [19]
- OCDE (2013), « Knowledge Networks and Markets », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 7, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k44wzw9q5zv-en>. [16]
- OCDE (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264080355-en>. [35]
- OCDE (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264051034-en>. [29]
- OCDE (2007), *Survival and Growth 6 45 Eurostat – OECD Manual on Business Demography Statistics 6.1 Survival of newly born enterprises Typology of survival*, OCDE, Paris. [67]
- OCDE (2004), *Networks, Partnerships, Clusters and Intellectual Property Rights: An Opportunity and Challenges for Innovative SMEs in a Global Economy*, OCDE, Paris, <https://www.oecd.org/cfe/smes/31919244.pdf>. [18]
- OCDE (2001), *Corporate Social Responsibility: Partners for Progress*, Développement économique et création d'emplois locaux (LEED), Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264194854-en>. [78]
- OCDE (2001), *Innovative Networks: Co-operation in National Innovation Systems*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264195660-en>. [86]
- OCDE (1999), *Gérer les systèmes nationaux d'innovation*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264289413-fr>. [7]

- OCDE (à paraître), *A Policy Toolkit for Strengthening FDI and SME Linkages*, Éditions OCDE, Paris. [87]
- OCDE (à paraître), « Identifying challenges in regional innovation diffusion », OCDE, Paris. [46]
- OCDE (s.d.), *Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/24146137>. [32]
- OCDE/Eurostat (2019), *Manuel d'Oslo 2018 : Lignes directrices pour le recueil, la communication et l'utilisation des données sur l'innovation, 4ème édition*, Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/c76f1c7b-fr>. [72]
- OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition*, La mesure des activités scientifiques et technologiques, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264013124-fr>. [71]
- O'Donnell, A. et al. (2001), « The network construct in entrepreneurship research: A review and critique », *Management Decision*, vol. 39/9, pp. 749-760, <https://doi.org/10.1108/EUM000000006220>. [85]
- OMC (2021), *Global Value Chain Development Report: Beyond Production*, Organisation mondiale du commerce, Genève, Banque asiatique de développement, Manille, University of International Business and Economics, Beijing, IDE-JETRO-China Development Research Foundation, Beijing, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcdevreport_bprod_e.htm. [54]
- ONU (2015), *Do You Know All 17 SDGs?*, Organisation des Nations unies, <https://sdgs.un.org/fr/goals>. [69]
- Prusak, L. et D. Cohen (2021), « How to invest in social capital », <https://hbr.org/2001/06/how-to-invest-in-social-capital> (consulté le 20 septembre 2022). [84]
- Rosa, J. et P. Mohnen (2007), « Knowledge transfers between Canadian business enterprises and universities: Does distance matter? », *Annales d'Économie et de Statistique*, vol. 88/87, pp. 303-323, <https://about.jstor.org/terms>. [47]
- Sanasi, S. et al. (2020), « Making sense of the sharing economy: A business model innovation perspective », *Technology Analysis and Strategic Management*, vol. 32/8, pp. 895-909, <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1719058>. [22]
- Schmidt, A. et al. (2020), « Growing with others: A longitudinal study of an evolving multi-sided disruptive platform », *Creativity and Innovation Management*, vol. 30/1, pp. 12-30, <https://doi.org/10.1111/caim.12401>. [24]
- Schreyer, P. (2000), « Les entreprises à forte croissance et l'emploi », *Documents de travail de l'OCDE sur la science, la technologie et l'industrie*, n° 2000/3, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/861275538813>. [64]
- Tamminen, S. et al. (2020), *Trading Services for a Circular Economy*, Ministry for Foreign Affairs of Finland and the International Institute for Sustainable Development, <https://www.iisd.org/system/files/2020-10/trading-services-circular-economy.pdf>. [59]

- Thomas, M. et al. (2020), « The future of digital platforms: Conditions of platform overthrow », [26]
Creativity and Innovation Management, vol. 30/1, pp. 80-95,
<https://doi.org/10.1111/caim.12422>.
- Yamaguchi, S. (2018), « International Trade and the Transition to a More Resource Efficient and [60]
Circular Economy: A Concept Paper », *Documents de travail de l'OCDE sur le commerce et
l'environnement*, n° 2018/03, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/847feb24-en>.

Note

¹ Il est intéressant de souligner que la Législation sur les services numériques de l'Union européenne exige des entreprises qu'elles déclarent leur nombre moyen d'utilisateurs par mois avant le 17 février. L'objectif est de distinguer les entreprises comptant un nombre d'utilisateurs supérieur ou inférieur à 45 millions. Seul les pays européens sont concernés.

Estimations générales : plus de 45 millions pour Apple Store (nombre exact inconnu), source : <https://www.apple.com/befr/legal/more-ressources/dsa/befr/> ; 100.9 millions d'utilisateurs en moyenne par mois dans l'Union européenne pour Twitter ; 332 millions pour Google Search ; 74.9 millions pour Google Shopping ; 401.7 millions pour Google YouTube ; et 255 millions d'utilisateurs actifs en moyenne par mois pour Meta Platforms (Facebook et Instagram), source : <https://edition.cnn.com/2023/02/17/tech/tiktok-data-centers-europe/index.html#:~:text=Twitter%20said%20Thursday%20that%20it,of%20the%20last%2045%20days>.

Annexe 2.A. Définitions

Commerce circulaire

Le commerce circulaire peut se définir comme toute transaction internationale, qu'elle soit matérielle ou immatérielle, qui contribue aux activités de l'économie circulaire à l'échelle locale, nationale et mondiale. Cela inclut les échanges de biens, de services et de propriété intellectuelle favorisant la circularité, ainsi que de produits en fin de vie (biens d'occasion, reconditionnés ou refabriqués, matières premières de récupération ou encore déchets, rebuts et résidus) (Tamminen et al., 2020^[59]). De fait, si les systèmes industriels circulaires visent à créer des « boucles de valeur locales », on observe également une prise de conscience croissante des liens significatifs que ces systèmes de production peuvent avoir dans les échanges internationaux, compte tenu des interconnexions qui caractérisent les chaînes de valeur mondiales (COM/TAD/ENV/JWPTE(2022)1/FINAL) (Yamaguchi, 2018^[60]). Il est cependant encore trop tôt pour juger de la capacité des chaînes d'approvisionnement à s'adapter aux principes de l'économie circulaire.

Conduite responsable des entreprises

La conduite responsable des entreprises est l'un des piliers du développement économique durable, en vertu duquel une entreprise assume la responsabilité de sa chaîne de valeur en consultation avec les parties prenantes et œuvre à réduire les incidences négatives de ses activités et de ses relations d'affaires (fournisseurs, franchisés, détenteurs de licence, co-entreprises, investisseurs, clients, sous-traitants, clients, consultants, conseillers, etc., ou tout autre acteur public ou non lié à ses activités commerciales, produits ou services) (OCDE, 2021^[61]). La conduite responsable des entreprises couvre notamment des questions comme les atteintes aux droits de l'homme, les délits financiers, la corruption ou encore la dégradation de l'environnement.

Croissance

La croissance des PME se mesure de différentes manières et les études s'appuient à ces fins sur des critères variés. Elle demeure toutefois le plus souvent évaluée en termes d'effectif (nombre d'employés) ou de chiffre d'affaires (ventes) (Coad et al., 2014^[62]). De ces deux indicateurs, le niveau d'effectif reste le plus couramment utilisé dans la mesure où le nombre d'employés est plus souvent disponible dans les ensembles de données administratives sur les entreprises. Les mesures de croissance (absolue ou relative), la période couverte pour l'analyse de la croissance et le processus de croissance (organique interne ou acquis externe) peuvent varier (Monteiro, 2019^[63] ; Schreyer, 2000^[64] ; Delmar et Davidsson, 2020^[65] ; OCDE, 2021^[66]).

Les entreprises en hypercroissance sont définies dans le manuel Eurostat/OCDE sur les statistiques démographiques des entreprises (*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*) comme les entreprises comptant au moins dix employés au début d'une période de trois ans et dont la croissance annuelle moyenne est supérieure à 10 % (ou 20 %) en termes d'effectif ou de chiffre d'affaires (OCDE, 2007, p. 61^[67]). Des travaux récents de l'OCDE font état de l'hétérogénéité de ces entreprises en hypercroissance et de la grande diversité de leurs trajectoires de croissance. Ces travaux préconisent l'adoption de mesures et notions plus larges en termes de changement d'échelle, et ce, afin de prendre en compte les avantages sociaux et environnementaux que peuvent générer un ensemble plus important

d'entreprises rarement couvertes par les indicateurs de performance économique et de forte croissance (OCDE, 2021^[66] ; 2022^[3]).

Durabilité

La durabilité désigne à la fois l'exploitation de la biosphère par la génération actuelle de sorte à maintenir son rendement potentiel pour les générations à venir, et les tendances non baissières de croissance et de développement économique susceptibles d'être affectées par l'épuisement des ressources naturelles et par la dégradation de l'environnement (OCDE, 2022^[68]). Les Objectifs de développement durable des Nations Unies (ODD) constituent un cadre pour le suivi des actions publiques en faveur d'un avenir meilleur et plus durable pour toutes les populations, et de la mise en œuvre du Programme de développement durable à l'horizon 2030 (ONU, 2015^[69]). Les ODD reconnaissent que l'éradication de la pauvreté et des privations doit aller de pair avec des stratégies visant à améliorer la santé et l'éducation, à réduire les inégalités et à stimuler la croissance économique, et ce, tout en luttant contre le changement climatique et en œuvrant à la préservation des océans et des forêts.

Économie circulaire

L'économie circulaire s'articule autour de trois principes : 1) la réduction des déchets et de la pollution ; 2) l'optimisation de la productivité et de l'exploitation des ressources, associée à la réduction de la consommation de nouvelles matières premières ; et 3) l'amélioration de la préservation de ressources naturelles et de leur régénération (Ellen MacArthur Foundation, 2023^[70] ; OCDE, 2019^[2]). Dans une économie où les maîtres mots sont « prélever, fabriquer et jeter », la majeure partie de la valeur créée est « perdue » dans des décharges, et les produits, les composants et les matériaux sont sous-utilisés. Outre qu'il entraîne une productivité des facteurs sub-optimale, ce système linéaire accroît l'exposition des entreprises aux risques, résultant en particulier du prix plus élevé et moins prévisible des ressources ainsi que des perturbations de l'approvisionnement. L'économie circulaire, dans laquelle la valeur des produits, des matériaux et des ressources est conservée dans l'économie le plus longtemps possible, parallèlement à une production de déchets réduite à son minimum, est apparue comme un nouveau paradigme permettant de découpler plus avant la croissance économique de la consommation de ressources.

Innovation

Le Manuel d'Oslo publié conjointement par l'OCDE et Eurostat définit une innovation comme étant « un produit ou un processus (ou une combinaison des deux) nouveau ou amélioré qui diffère sensiblement des produits ou processus précédents d'une unité et a été mis à la disposition d'utilisateurs potentiels (produit) ou mis en œuvre par l'unité (processus) » (OCDE/Eurostat, 2005^[71]). Le terme « innovation » se rapporte aussi bien à une activité qu'au résultat (positif) de cette activité. Il s'agit d'un concept général couvrant un large éventail d'activités. La R-D, par exemple, est l'une des activités susceptibles de produire des innovations ou par lesquelles des savoirs utiles à l'innovation peuvent être acquis ou créés. La diffusion de nouvelles technologies constitue également une composante essentielle du processus d'innovation, et de la diffusion de l'innovation. Elle est par conséquent à la fois un moyen d'améliorer les performances des PME et de mesurer ces performances (OCDE, 2022^[3]). Associée à des investissements adéquats et au développement des réseaux, l'innovation peut encourager un changement d'échelle des PME (forte croissance) et faciliter leur transformation dans la durée.

Innovation ouverte

L'innovation ouverte désigne les flux de connaissances liées à l'innovation par-delà les frontières des organisations (OCDE/Eurostat, 2019^[72]). La constitution de réseaux avec d'autres entreprises, installations de R-D, instituts de recherche publics, universités et fournisseurs externes, les interactions avec des start-ups, et le partage et l'accès à des informations et technologies externes sont des éléments fondamentaux de cette approche. Il convient de noter que la notion d'« ouverture » n'implique pas nécessairement que les connaissances soient mises à disposition gratuitement ou exemptes de restrictions quant à leur utilisation. L'accès aux connaissances est au contraire souvent soumis à une tarification et des restrictions d'utilisation (OCDE/Eurostat, 2018). Bien que la notion d'« *open source* » concerne les technologies libres de droit, l'innovation ouverte se rapporte quant à elle au travail collaboratif en réseau. Elle peut par conséquent induire le paiement de droits de licence (conséquents) au titre de la propriété intellectuelle.

Les principales composantes de l'innovation ouverte sont : i) la constitution de réseaux, l'établissement de contacts, la rencontre d'homologues, la création d'opportunités ; ii) la collaboration, le travail en coopération avec des partenaires ; iii) l'entrepreneuriat, la créativité dans la recherche de solutions ; iv) la gestion de la propriété intellectuelle, l'optimisation de la valeur ; v) une vision mondiale et une prise de conscience que la planète est le marché XXI^e siècle ; vi) la connaissance en tant que ressource essentielle de l'économie mondiale fondée sur le savoir ; vii) l'accès au financement, la nécessité d'apprendre à devenir un pôle d'attraction pour les investisseurs ; et viii) l'accès aux informations en tant que principal moteur d'innovation (Kowalski, s.d.^[73]).

Performances environnementales, sociales et de gouvernance (ESG)

Les critères ESG sont principalement axés sur l'évaluation des performances des entreprises et sont utilisés pour éclairer l'adoption de stratégies d'investissement durables et responsables ou à impact social (Boffo et Patalano, 2020^[74]). L'investissement ESG répond à la demande croissante des investisseurs individuels et institutionnels, mais aussi de différentes autorités du secteur public, d'intégrer les risques financiers à long terme dans les processus décisionnels et d'améliorer la gestion des risques tout en optimisant le rendement de leurs portefeuilles (Boffo et Patalano, 2020^[74]). Il reflète également la prise de conscience croissante des entreprises concernant la capacité des stratégies ESG à augmenter les bénéfices et à renforcer la productivité grâce aux gains d'efficacité.

Résilience

La Recommandation de l'OCDE sur la gouvernance des risques majeurs définit la résilience comme l'« aptitude à résister, à absorber le choc, à retrouver un fonctionnement normal ou à s'adapter avec succès, face à un phénomène adverse ou à un changement de situation » (OCDE, 2014^[75]), permettant ainsi à un système d'absorber les dérèglements et à se réorganiser, de sorte à conserver, pour l'essentiel, la même fonction, la même structure, la même identité et les mêmes résultats qu'avant le choc (OCDE, 2014^[51]). Alors qu'il était généralement utilisé dans le contexte des technologies de l'information (désignant la capacité à veiller à ce que les applications et les données restent disponibles et protégées lors d'un événement déstabilisant comme une cyberattaque), ce terme est de plus en plus appliqué à la capacité d'une entreprise à adapter ses activités et à continuer de se développer. Cette notion a plus récemment été élargie aux améliorations sociales et environnementales visant à accroître le bien-être des populations (OCDE, 2020^[76]).

On observe une tendance générale dans les entreprises en faveur d'une reconnaissance de la nécessité d'un engagement auprès de la société civile et d'une meilleure sensibilisation aux préoccupations sociales, sociétales et environnementales. Cette sensibilisation pourrait être intégrée au processus de prise de

décision d'une entreprise et s'inscrire au cœur de ses objectifs, de ses activités et de son modèle de gouvernement, et constituer ainsi sa « vocation sociale », et ce, quelle que soit sa taille ou sa forme juridique. La performance des entreprises est ainsi de plus en plus analysée en application du critère de durabilité, que ce soit pour l'évaluation des actions, à des fins commerciales, d'investissement ou de certification, dans le cadre de partenariats, etc.

Par rapport aux grandes entreprises, les PME peuvent toutefois être moins à même d'opérer les modifications nécessaires en termes d'organisation, de suivi et de responsabilité, ou de se conformer aux normes, aux obligations de publication et à la demande législative croissante de mesures de circularité cohérentes et fiables (Barrie et al., 2022^[77]).

Responsabilité sociale des entreprises (RSE)

La RSE correspond à des concepts différents selon les groupes concernés, mais il est généralement admis que dans une économie mondiale les entreprises jouent souvent un rôle plus significatif qui ne se limite pas à la création d'emplois et de richesses (OCDE, 2001^[78]). Par conséquent, le comportement des entreprises ne doit pas uniquement permettre de produire un rendement pour les actionnaires, des salaires pour les employés et des produits et services pour les consommateurs, il doit également prendre en compte un certain nombre de valeurs et préoccupations sociétales et environnementales. La Commission européenne a défini la RSE comme étant « un concept qui désigne l'intégration volontaire, par les entreprises, de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes ». Les expressions « responsabilité sociale des entreprises » et « conduite responsable des entreprises » sont souvent utilisées indifféremment (CE, 2022^[79]).

Annexe 2.B. Les réseaux et leur incidence sur les performances des PME : principales observations tirées des travaux publiés

La manière dont sont organisés les réseaux dépend de plusieurs facteurs, que ce soit leurs **nœuds** (entreprises, institutions ou individus au sein d'un même territoire ou secteur d'activité ou dans plusieurs territoires ou secteurs, etc.), le type de **lien qui les unit** (formel ou informel, vertical ou horizontal, et la fréquence de ces liens) ou la **nature des avantages rendus possibles par ces réseaux** (produits, services, savoirs, technologies, transferts, etc.). Les réseaux sont par conséquent des structures dynamiques susceptibles de se transformer et se développer au fil du temps, à mesure de l'évolution des intérêts et stratégies de leurs membres, par un processus d'extension, de contraction, d'expansion ou de consolidation (Leminen, Nyström et Westerlund, 2020^[80]).

Le Tableau d'annexe 2.B.1 ci-dessous présente de manière schématisée une classification des approches et spécificités structurelles qui peuvent caractériser les réseaux de PME et d'entrepreneuriat. Les réseaux horizontaux se rapportent aux réseaux d'entreprises d'un même marché qui partagent leurs capacités afin de développer de nouveaux marchés, améliorer leurs produits et présenter des innovations conjointement (ou dans le cadre d'un consortium). Les réseaux verticaux se rapportent quant à eux à des entreprises qui coopèrent tout au long de la chaîne logistique et incluent également leurs fournisseurs (en amont) et/ou leurs clients et autres acteurs du marché (en aval).

La plupart du temps, les systèmes de réseau regroupant des PME ont toutefois tendance à être multidirectionnels, comme l'a montré une récente étude sur les résultats à l'exportation du secteur du vin en Espagne. Cette étude examine la façon dont des établissements vinicoles concurrents de petite et moyenne tailles situés dans la même région collaborent au sein d'un réseau horizontal à des fins commerciales, et ce, tout en faisant ensemble partie d'un réseau vertical au travers duquel ils fournissent du vin à de grandes entreprises exportatrices. Elle met ainsi en évidence la manière dont les entreprises peuvent tirer parti non seulement des effets positifs d'une collaboration horizontale avec des entreprises concurrentes, mais aussi des avantages des réseaux verticaux de commercialisation en aval (Ferrer, Abella-Garcés et Serrano, 2021^[81]).

Tableau d'annexe 2.B.1. Structures et approches des réseaux de PME et d'entrepreneuriat

	Description	Exemples / Acteurs concernés	Effets escomptés sur les activités des PME
Axe	Réseaux verticaux		<ul style="list-style-type: none"> • Il pourra s'agir du développement d'un nouveau produit ou service ou de l'accumulation de connaissances ou d'innovations. • Les réseaux verticaux peuvent générer des avantages sous forme d'activités de R-D ou de commercialisation. • Les réseaux horizontaux permettent aux entreprises parties à des consortiums de profiter d'échanges d'informations, d'avantages sociaux et de relations informelles.
	Les réseaux verticaux impliquent généralement une coopération tout au long de la chaîne logistique, respectant souvent une certaine hiérarchie.	Collaboration entre acheteurs, fournisseurs et clients, mais aussi entre fabricants et organismes de recherche, institutions publiques ou agences de communication	
	Réseaux horizontaux		
	Les réseaux horizontaux se rapportent aux réseaux d'entreprises d'un même marché qui partagent leurs capacités afin de développer de nouveaux marchés, améliorer leurs produits et présenter des innovations conjointement (ou dans le cadre d'un	Coopératives, pôles industriels et de R-D, etc.	

	consortium).		
Nature relationnelle des interactions	Réseaux formels		<ul style="list-style-type: none"> • Qu'ils soient formels ou informels, les réseaux peuvent permettre aux entreprises de mettre en œuvre des stratégies de coopération. • L'importance des réseaux informels réside dans le fait qu'ils permettent l'établissement de canaux de communication efficaces reposant sur des « aspects non contraignants ».
	Les réseaux formels se rapportent généralement à des relations contractuelles entre différentes organisations, même s'il existe également des réseaux qui revêtent une nature formelle mais non contraignante.	Alliances stratégiques, contrats entre acheteurs et fournisseurs, co-entreprises, mais également adhésion à des associations d'innovation ou appartenance à des comités communs	
Réseaux informels			
Les réseaux informels s'appuient sur des structures moins définies et dont les membres interagissent sur un plan plus personnel. Le capital social est généralement un élément central des réseaux informels, dans lesquels les transactions commerciales collaboratives dépendent en grande partie du niveau de confiance sous-jacent entre les différents participants.	Relations inter-organisations, clubs de dirigeants et liens personnels		
Distance sociale	Faible distance sociale		<ul style="list-style-type: none"> • Les transferts de connaissances qui ont lieu au sein des réseaux sont influencés non seulement par la distance sociale et cognitive qui existe entre les entreprises (autrement dit par la profondeur des relations personnelles qui les unissent), mais aussi par leurs niveaux respectifs en termes de technologie et d'innovation. • Dans le cas des transferts de connaissances, la proximité sociale peut se substituer à la proximité cognitive. Si une entreprise souhaite émuler une entreprise concurrente plus performante mais éloignée sur le plan cognitif, elle peut s'en rapprocher sur le plan social.
	Les entreprises concernées ont établi un lien étroit au sein d'un réseau (social).	Entreprises enregistrant des interactions (souvent fréquentes) ou ayant établi une relation directe	
Distance sociale élevée			
Les entreprises concernées n'ont pas établi de lien privilégié au sein d'un réseau (social).	Entreprises n'ayant pas de relation directe au sein d'un réseau, mais étant plutôt connectées par l'intermédiaire d'un ou plusieurs autres acteurs (p. ex. : réseaux sociaux ou organisations professionnelles)		
Portée	Au sein du même secteur (réseaux spécialisés)		<ul style="list-style-type: none"> • Les réseaux spécialisés permettent la collaboration et le partage de ressources dans un même domaine, entraînant par là même une augmentation de l'efficacité et de l'innovation. • Les réseaux généraux permettent une collaboration et un partage des connaissances intersectoriels, créant ainsi de nouveaux débouchés commerciaux et de nouveaux partenariats potentiels. • Qu'elle ait lieu au sein d'un même secteur ou entre différents secteurs, une collaboration peut se traduire par un meilleur partage des ressources et des savoirs, tout en encourageant l'apparition de nouvelles innovations et technologies.
	Entreprises proches, parfois d'une même zone industrielle, généralement orientées vers un secteur spécifique ou axées sur un procédé de production particulier	Entreprises spécialisées dans le même procédé de production (p. ex. : industrie automobile de Détroit, réseau d'entreprises du secteur pharmaceutique, etc.)	
	Dans plusieurs secteurs (réseaux généraux)		
Collaboration dans différents secteurs ou domaines d'expertise. Besoin de trouver un terrain d'entente	Collaboration de différents experts d'un domaine (p. ex. : vêtements intelligents) ou réseaux d'entreprises dont les membres opèrent dans des secteurs différents et collaborent pour soutenir des intérêts ou objectifs communs (p. ex. : les chambres de commerce)		

Source : d'après Behne, A., J. Heinrich Beinke and F. Teuteberg (2021^[82]), "A framework for cross-industry innovation: Transferring technologies between industries", <https://doi.org/10.1142/S0219877021500115>; den Hamer, P. and K. Frenken (2021^[83]), "A network-based model of exploration and exploitation", <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.12.040>; Prusak, L. and D. Cohen (2021^[84]), "How to invest in social capital", <https://hbr.org/2001/06/how-to-invest-in-social-capital> (accessed on 20 September 2022); O'Donnell, A. et al. (2001^[85]), "The network construct in entrepreneurship research: A review and critique", <https://doi.org/10.1108/EUM000000006220>; OCDE (2001^[86]), *Innovative Networks: Co-operation in National Innovation Systems*, <https://doi.org/10.1787/9789264195660-en>.

Annexe 2.C. Avantages liés à l'agglomération dans les réseaux de production et d'innovation

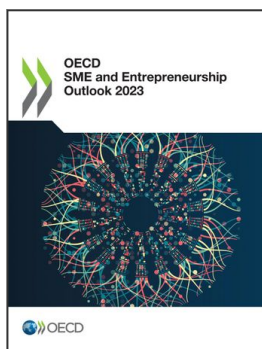
Des économies d'agglomération se dégagent lorsque la proximité géographique des entreprises, des travailleurs et des clients permet de réduire les coûts de production grâce à la combinaison des économies d'échelle externes et des effets de réseau. La proximité géographique des entreprises d'un même réseau ou d'un même secteur peut entraîner une augmentation des loyers et de la productivité dans les industries urbaines (Arzaghi et Henderson, 2008^[44]).

La capacité des filiales de multinationales ou de leurs sociétés affiliées à contribuer à la diffusion de l'innovation dépend de la mesure dans laquelle ces activités étrangères sont intégrées dans l'environnement local (OCDE, à paraître^[87] ; Crescenzi et Harman, 2022^[88]). Les entreprises nationales implantées à proximité d'entreprises étrangères dans une même région sont davantage susceptibles de tirer parti de transferts indirects de connaissances que les autres entreprises. Il a été observé que les transferts indirects de connaissances depuis des entreprises multinationales sont les plus forts dans un rayon de 10 km du chef de file et diminuent progressivement dans un rayon de 10 à 50 km, ce qui reflète en partie les liens au niveau de la production, mais aussi d'autres canaux tels que la mobilité des cadres dirigeants.

Les SFIC sont concentrés de façon disproportionnée dans les grandes villes, où un plus vaste vivier de clients potentiels rend possible une offre de services de plus en plus spécialisés (OCDE, à paraître^[46]).

Une proximité géographique avec des EES peut favoriser les transferts de connaissances vers le secteur marchand, non seulement grâce aux liens et aux efforts de coopération entre les universités et l'industrie mais aussi par la contribution importante de ces établissements d'enseignement supérieur au développement du capital humain, de la créativité et des compétences de leurs écosystèmes. Une augmentation de 10 % de la distance entre une université et une entreprise entraîne une baisse de 1.4 % de la part de R-D totale versée à l'université dans le cas des entreprises qui ne font état d'aucun transfert de connaissances codifié, contre une baisse moitié moins importante dans le cas des entreprises ayant établi des flux de savoir codifié (Rosa et Mohnen, 2007^[47]).

Le facteur de proximité peut avoir une influence sur les capacités de financement des PME. La *British Business Bank* a déterminé que dans 82 % des prises de participations en fonds propres, les investisseurs disposaient d'un bureau à moins de deux heures de distance de l'entreprise bénéficiaire. Dans 61 % des cas, cette proximité était encore plus forte (une heure ou moins de distance) (British Business Bank, 2021^[48]).



Extrait de :
OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023

Accéder à cette publication :
<https://doi.org/10.1787/342b8564-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE (2023), « Le rôle des réseaux dans l'innovation, la résilience et la durabilité des PME », dans *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/43544e61-fr>

Ce document, ainsi que les données et cartes 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. Des extraits de publications sont susceptibles de faire l'objet d'avertissements supplémentaires, qui sont inclus dans la version complète de la publication, disponible sous le lien fourni à cet effet.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :
<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.