

Chapitre 6

Politiques destinées à améliorer les institutions

Ce chapitre se penche sur les politiques qui visent à rendre les institutions plus favorables à la création et à la gestion d'entreprise par des groupes défavorisés ou sous-représentés dans l'entrepreneuriat. Le terme «institutions» inclut les réglementations qui affectent directement les coûts d'exploitation d'une entreprise, ainsi que les valeurs et les normes qui influencent indirectement l'entrepreneuriat en définissant les rôles acceptables au sein d'une société. Celles-ci peuvent inhiber ou au contraire promouvoir l'entrepreneuriat et le travail indépendant selon qu'elles leur confèrent ou non une image souhaitable et réalisable. Le présent chapitre illustre l'impact des institutions sur l'entrepreneuriat et sur le travail indépendant au sein des groupes défavorisés et sous-représentés et formule des recommandations politiques.

Définir les institutions et en comprendre l'impact

Les institutions influencent l'ampleur du travail indépendant et de l'entrepreneuriat, de même que le rythme de développement des entreprises et le comportement des entrepreneurs, en déterminant les «règles du jeu» et en fixant la structure d'incitation (Henrekson, 2007). Lorsqu'il s'agit de forces stimulantes, elles réduisent les coûts de transaction, l'incertitude et les risques liés au comportement individuel; en cas de forces contraignantes, elles augmentent les coûts de transaction inhérents à la création et au développement d'une entreprise et amoindrissent les gains retirés de l'entrepreneuriat (Welter et Smallbone, 2012).

Le comportement entrepreneurial est influencé par deux grands types d'institutions: les institutions réglementaires et les institutions normatives (Scott, 2008). Ces institutions ont un impact, tant direct qu'indirect, sur le fait qu'une personne perçoive ou non l'entrepreneuriat et le travail indépendant comme quelque chose de faisable qu'elle pourrait vouloir réaliser (Shapero et Sokol, 1982), et sur la mesure dans laquelle une personne cherche à exercer des activités entrepreneuriales davantage productives et innovantes (Baumol, 1990). La diversité observée au sein de ces institutions explique en partie les différences existant entre les pays et les régions au niveau de la nature et de l'ampleur de l'entrepreneuriat.

Institutions réglementaires

Les institutions réglementaires incluent toutes les lois ou réglementations qui influencent directement les coûts ou la faisabilité de la création d'une entreprise, de son exploitation ou de sa fermeture. Il s'agit des règlements régissant l'entrée sur le marché et la sortie du marché, les transactions commerciales, les allocations sociales, le marché du travail, la fiscalité et d'autres politiques qui affectent les coûts et les avantages retirés de la création d'une entreprise par rapport à d'autres activités. De par leurs répercussions sur les normes sociales, les institutions réglementaires peuvent en outre influencer indirectement l'intérêt des personnes et leurs intentions par rapport à l'entrepreneuriat et au travail indépendant. Les gouvernements, qui conçoivent les institutions réglementaires, les mettent en œuvre et veillent à leur application, ont par conséquent un rôle capital à jouer.

Institutions normatives

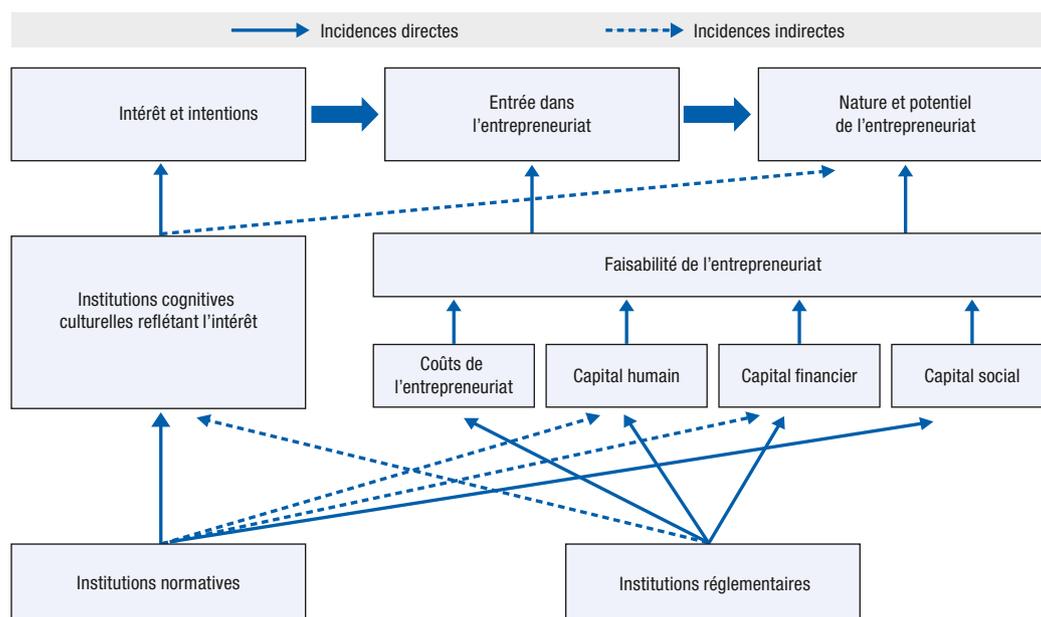
Les institutions normatives sont des institutions informelles non codifiées qui sont profondément ancrées dans une société (North, 1990). Ces institutions sont dès lors difficiles à modifier (Welter et Smallbone, 2012) mais peuvent être influencées à certains égards par la politique du gouvernement. Trois points essentiels des institutions normatives concernent l'entrepreneuriat et le travail indépendant. Premièrement, ces institutions renvoient à des valeurs qui influencent les préférences dans une société. Deuxièmement, elles renferment des normes sociales qui influencent ce qui est jugé préférable et souhaitable. Troisièmement, elles comportent des normes qui sont les règles tacites des actions et

des comportements dictés par les valeurs (Scott, 2008). Les institutions normatives sont importantes dans le sens où elles définissent les rôles acceptables pour les individus d'une société ou d'un groupe tel qu'une communauté ethnique, ce qui influence l'utilité perçue de l'entrepreneuriat et sa faisabilité découlant de l'accès à certaines ressources comme le capital social. On associe fréquemment les institutions normatives aux institutions cognitives culturelles, qui représentent la compréhension commune à tous les individus de «la manière dont les choses doivent être faites» (Scott, 2008).

Impact des institutions

C'est l'interaction des différents ensembles d'institutions réglementaires et normatives qui influence l'ampleur et la nature de l'entrepreneuriat et du travail indépendant. Le graphique 6.1 illustre la complexité de cette interaction. Ainsi, des institutions réglementaires encourageantes prenant la forme d'un environnement propice à l'entrepreneuriat pourraient se voir affaiblies par des institutions normatives hostiles influençant les attitudes vis-à-vis de l'entrepreneuriat. À l'inverse, des institutions normatives propices à l'entrepreneuriat pourraient compenser des institutions réglementaires peu favorables. D'autre part, le mode de fonctionnement des institutions dépend également du contexte, et un même ensemble d'institutions peut avoir des répercussions différentes sur l'entrepreneuriat dans des contextes différents (Stenholm *et al.*, 2011). Globalement, les institutions normatives tendent à influencer l'entrepreneuriat en jouant sur les préférences pour ce dernier et pour le travail indépendant, tandis que les répercussions des institutions réglementaires ont plutôt trait à la faisabilité de l'entrepreneuriat (Freytag et Thurik, 2007). L'annexe 6A donne un aperçu de relations confirmées empiriquement entre les institutions, l'entrepreneuriat et le travail indépendant.

Graphique 6.1. **Impact potentiel des institutions sur l'entrepreneuriat et le travail indépendant**



Source: Welter, 2012

Entraves institutionnelles à l'entrepreneuriat

Encadré 6.1. Principales conclusions — Entraves institutionnelles à l'entrepreneuriat

- Plusieurs obstacles normatifs entravent les intentions vis-à-vis de l'entrepreneuriat et du travail indépendant de certains groupes défavorisés et sous-représentés car ils peuvent engendrer des discriminations à l'encontre de ces groupes. Ils incluent les normes perçues liées à l'âge pour les jeunes et les travailleurs âgés, les normes liées au genre pour les femmes, les mentalités pour les communautés ethniques, les normes et les valeurs du pays d'origine et du pays d'accueil pour les immigrants, les stéréotypes et les préjugés pour les personnes handicapées.
- Il existe également des entraves réglementaires qui touchent spécifiquement les coûts de l'entrepreneuriat et du travail indépendant et l'accès aux ressources clés par les groupes défavorisés et sous-représentés. Elles incluent: les politiques fiscales, familiales et sociales qui encouragent implicitement les rôles «traditionnels» pour les femmes; l'âge légal pour monter une entreprise et la complexité des règlements pour les jeunes; les politiques de départ à la retraite pour les seniors lorsqu'elles dissuadent de gagner un revenu supplémentaire; les politiques de migration et d'intégration pour les immigrants; et les politiques sociales qui limitent les revenus issus d'un travail indépendant pour les personnes handicapées percevant des indemnités d'invalidité.
- Les décideurs politiques doivent comprendre comment ces différentes institutions interagissent avec les thématiques du genre, de l'âge, de l'appartenance ethnique et du statut d'immigré, ainsi que de la santé, du statut professionnel et de l'éducation, pour influencer la faisabilité et l'intérêt de l'entrepreneuriat et du travail indépendant. Sous l'effet de ces interactions, les institutions peuvent avoir un impact extrêmement marqué sur certains groupes (jeunes moins instruits et sans emploi, par exemple) et moindre sur d'autres (comme les femmes hautement qualifiées).

Impact selon le genre

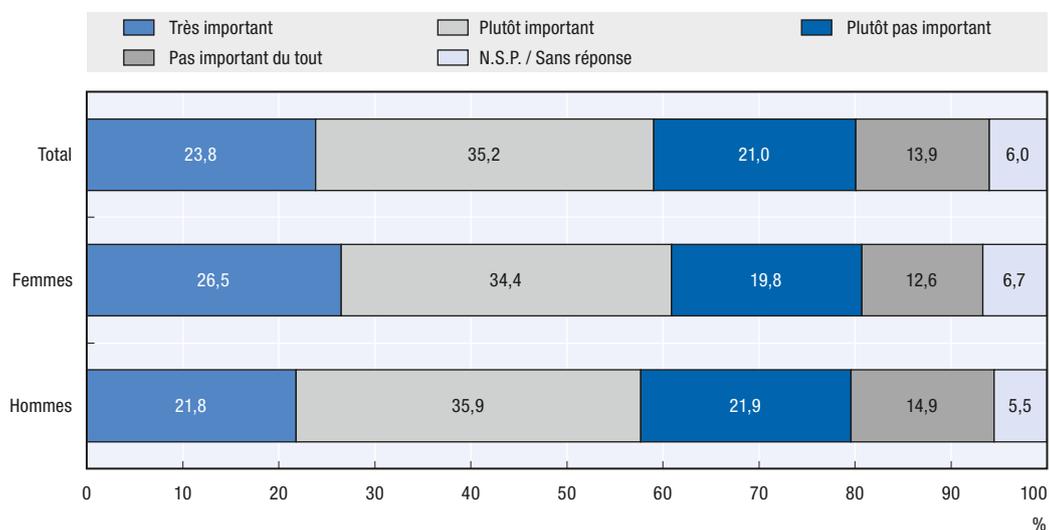
Institutions normatives

Les institutions normatives déterminent les rôles liés au genre dans une société et prescrivent ce qui est habituellement considéré comme un comportement masculin ou féminin (Ahl, 2006; Welter, 2004). De nombreuses sociétés continuent à attribuer aux femmes des rôles liés au foyer et à la famille, qui font implicitement de la création d'entreprise un choix de carrière moins souhaitable pour elles (Pfau-Effinger, 2004; Achtenhagen et Welter, 2011). D'autre part, les femmes semblent plus réceptives que les hommes au degré de soutien normatif à l'entrepreneuriat (Baughn et al., 2006). Des données de l'Union européenne semblent le confirmer, en montrant que les femmes exerçant un travail indépendant sont plus nombreuses que les hommes à juger les modèles très importants (graphique 6.2). D'un autre côté, on ne constate aucune différence substantielle entre les femmes et les hommes de l'UE pour ce qui est des craintes liées à l'entrepreneuriat (bien que la vue d'ensemble puisse masquer des différences liées au genre au niveau des pays et des communautés) (graphique 6.3).

Les rôles traditionnels liés au genre peuvent aussi amener les femmes à restreindre elles-mêmes leur activité entrepreneuriale et indépendante à des professions, secteurs et domaines d'activités dits féminins, tels que les services à la personne ou les soins (Marlow, 2002). En outre, les normes relatives à la façon dont les différents genres devraient se comporter peuvent restreindre l'accès des femmes à d'importantes ressources telles que le capital humain, financier et social.

Graphique 6.2. Importance des modèles pour l'entrepreneuriat dans les États membres de l'UE-27, 2009

«Pouvez-vous me dire si cet élément était très important, plutôt important, plutôt pas important ou pas important du tout pour vous faire entreprendre les démarches pour créer une nouvelle entreprise ou en reprendre une — Un modèle»

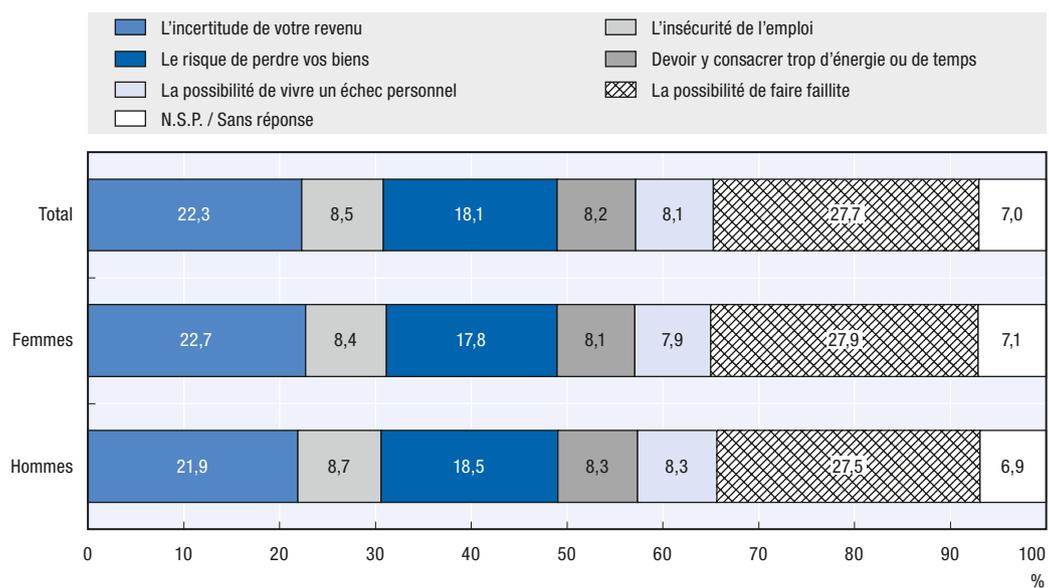


Source: Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», Eurobaromètre Flash 283.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933017880>

Graphique 6.3. Craintes liées à l'entrepreneuriat dans les États membres de l'UE-27, 2009

«Si vous deviez créer une entreprise de nos jours, quels sont les deux risques que vous craindriez le plus? (première réponse)»



Source: Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», Eurobaromètre Flash 283.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933017899>

Les effets des institutions normatives sur la création et la propriété d'entreprises par des femmes seront probablement plus marqués pour les femmes moins instruites, en particulier si elles sont issues d'une minorité ethnique ou d'une communauté immigrée. Dans ce cas, elles peuvent faire l'objet d'une discrimination et d'une exclusion double ou triple en raison des effets combinés du genre, de l'appartenance à une minorité ethnique et du statut d'immigré (Kupferberg, 2003). L'impact négatif des institutions normatives peut également être plus fort pour les femmes âgées, même si ce point n'a pas encore été étudié empiriquement.

Institutions réglementaires

Les institutions réglementaires telles que le modèle de sécurité sociale, les politiques fiscales et les politiques familiales influencent les coûts et la faisabilité de l'entrepreneuriat et du travail indépendant pour les femmes (Elam et Terjesen, 2010; Sjöberg, 2004; Welter, 2004). Les politiques fiscales qui préconisent un modèle de double revenu encouragent probablement la participation au marché du travail et l'activité entrepreneuriale des femmes. L'entrepreneuriat des femmes est également influencé par la facilité de conciliation des obligations familiales avec le travail en dehors de la sphère familiale (Sjöberg, 2004), et il existe des obstacles particuliers dans les pays où les rôles traditionnels liés au genre vont de pair avec un manque de services publics ou privés de garde d'enfants. Plus particulièrement, lorsqu'il y a une pénurie de services publics ou privés d'accueil de la petite enfance et/ou que les femmes n'ont pas les moyens de se les payer, comme cela peut être le cas en particulier pour les femmes moins instruites, appartenant à une minorité ethnique ou immigrantes, elles sont confrontées à un dilemme, choisir entre leur carrière et leur famille (Kreide, 2003).

Les politiques de sécurité sociale peuvent influencer l'ampleur de l'entrepreneuriat chez les femmes, en cas de différences au niveau de la couverture sociale offerte aux entrepreneurs par rapport aux salariés, aux inactifs et aux personnes exerçant d'autres activités professionnelles. Pour les femmes, les mesures en rapport avec le congé de maternité ont un impact confirmé sur le taux général d'entrepreneuriat mais, et c'est intéressant de le constater, sans avoir d'effet significatif sur les femmes souhaitant créer des entreprises à haut potentiel (Estrin et al., 2011).

Les femmes moins instruites et d'origine immigrée peuvent également avoir du mal à comprendre les exigences administratives relatives aux entreprises, surtout lorsqu'elles sont complexes.

Impact selon l'âge

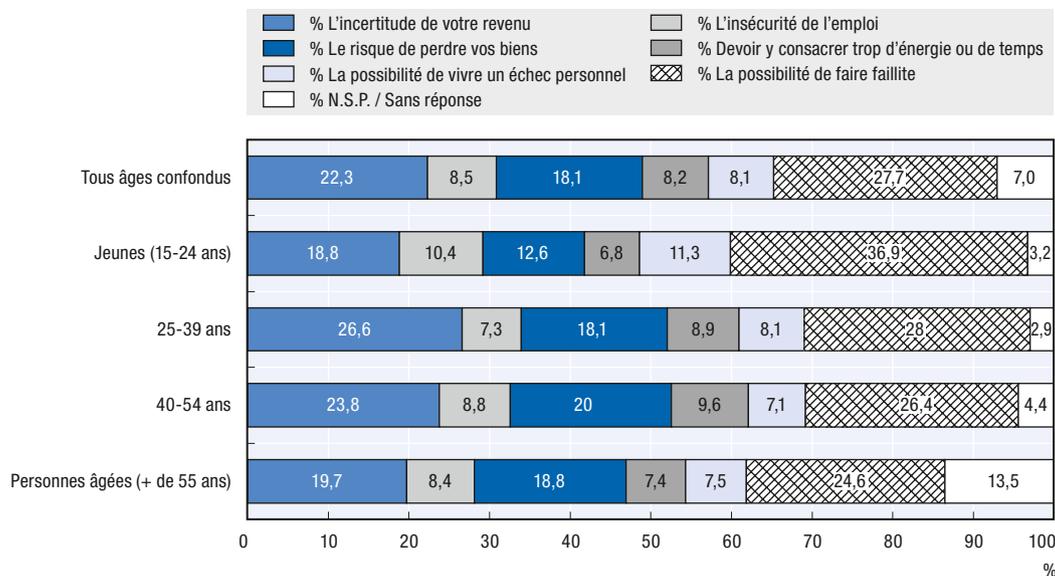
Institutions normatives et jeunes entrepreneurs

Les jeunes peuvent souffrir d'attitudes sociales négatives quant à leurs capacités à lancer leur entreprise, qui sapent les perceptions qu'ils ont d'eux-mêmes et leurs possibilités d'accès à des ressources essentielles pour les entreprises, dont le capital financier, humain et social (Grilo et Irigoyen, 2006). Dans certains cas, ils peuvent être jugés trop jeunes pour être pris au sérieux et doivent donc essuyer la désapprobation ou le manque de soutien de la part de leurs famille et amis, des clients, des fournisseurs, des banques et d'autres organismes (Still, 2005).

Les craintes de l'incertitude du revenu, de l'échec personnel et de la faillite sont particulièrement marquées chez les plus jeunes, en particulier les 15-24 ans (graphique 6.4). Cette peur est compréhensible compte tenu des possibilités limitées qu'ont eues les jeunes pour acquérir une légitimité financière et sociale et de l'absence de soutien de la part de la sphère sociale telle que la famille et les amis (Still, 2005).

Graphique 6.4. Craintes liées à l'entrepreneuriat dans les États membres de l'UE-27, 2009

«Si vous deviez créer une entreprise de nos jours, quels sont les deux risques que vous craindriez le plus? (première réponse)»

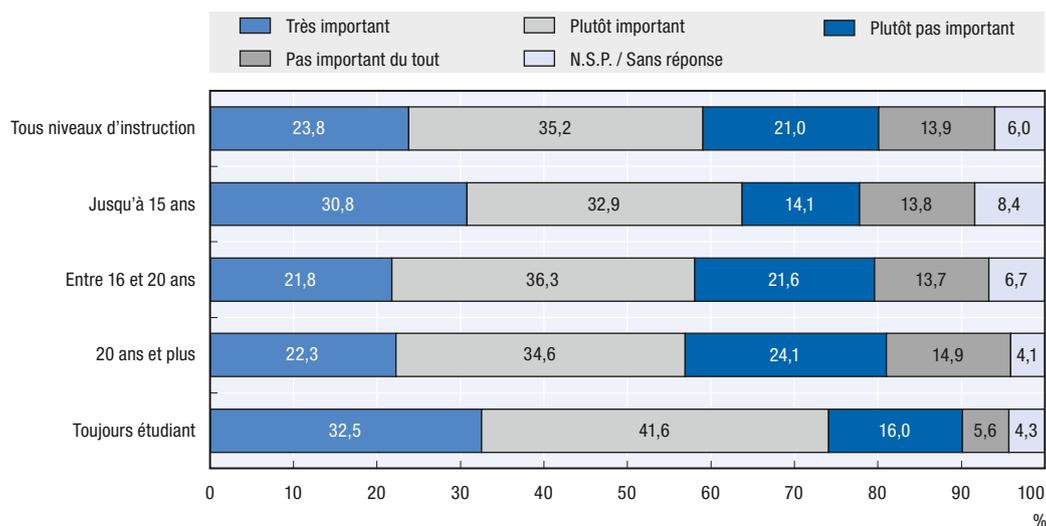


Source: Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», Eurobaromètre Flash 283.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933017918>

Graphique 6.5. Importance des modèles dans les États membres de l'UE-27, 2009

«Pouvez-vous me dire si cet élément était très important, plutôt important, plutôt pas important ou pas important du tout pour vous faire entreprendre les démarches pour créer une nouvelle entreprise ou en reprendre une — Un modèle»



Source: Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», Eurobaromètre Flash 283.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933017937>

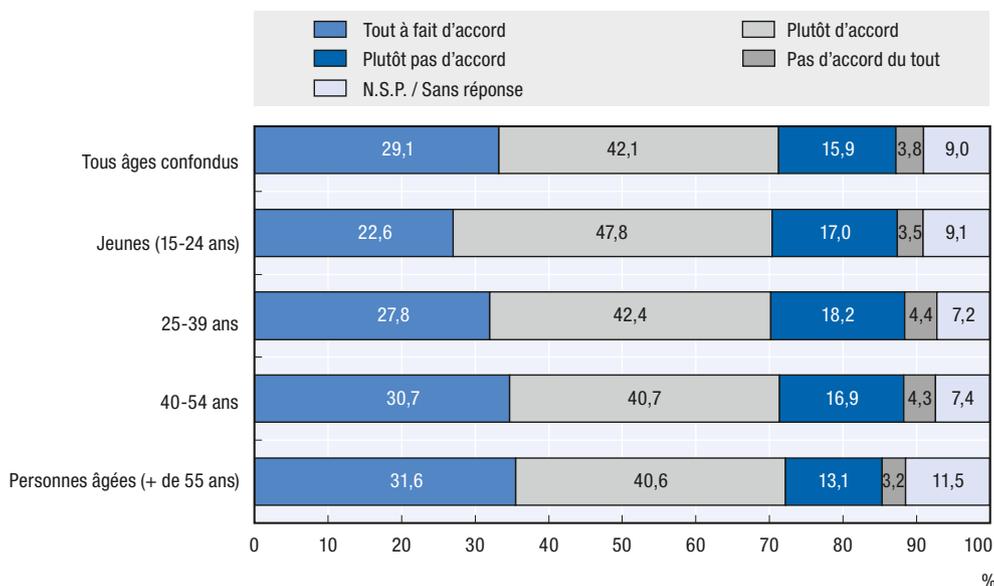
Les modèles jouent toutefois un rôle de poids en aidant les jeunes à dépasser les attitudes sociales négatives pour démarrer leur entreprise (voir le graphique 6.5). Les très jeunes entrepreneurs et ceux qui suivent toujours des études sont plus particulièrement susceptibles d'éprouver le besoin de s'inspirer d'un modèle pour faire leurs premiers pas vers l'entrepreneuriat.

Institutions réglementaires et jeunes entrepreneurs

Les réglementations peuvent exacerber les difficultés rencontrées par les jeunes entrepreneurs. Le premier problème est qu'ils ne jouissent pas toujours de la pleine capacité juridique. Les jeunes entrepreneurs peuvent ainsi être contraints de travailler de chez eux faute de pouvoir signer légalement un contrat de location d'un espace de bureau. Qui plus est, la complexité des démarches administratives, du droit des affaires et des règles du marché du travail peut s'avérer particulièrement problématique pour les jeunes entrepreneurs, qui ne disposent pas toujours de l'expérience et des connaissances requises pour se frayer un chemin dans les systèmes et réglementations juridiques, en particulier s'ils sont issus de groupes défavorisés (jeunes appartenant à une minorité ethnique, moins instruits ou issus d'un contexte familial difficile, par exemple) (Greene, 2005). Ce problème transparaît au graphique 6.6: par rapport à la moyenne de l'UE, une part plus importante de jeunes (de moins de 25 ans) perçoit la complexité des procédures administratives comme un obstacle à la création d'entreprise.

Graphique 6.6. Complexité des procédures administratives dans les États membres de l'UE-27, 2009

«Il est difficile de créer sa propre entreprise à cause de la complexité des procédures administratives»



Source: Commission européenne, 2009, «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», Eurobaromètre Flash 283.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933017956>

Institutions normatives et entrepreneuriat des seniors

Les institutions normatives influencent doublement l'entrepreneuriat et le travail indépendant des personnes âgées. Premièrement, les intentions entrepreneuriales de ces dernières sont influencées par les attitudes sociétales (Kautonen *et al.*, 2010). Deuxièmement, la faisabilité de la création et de la gestion d'une entreprise est liée à leur accès au capital social requis par l'entrepreneuriat (Kibler *et al.*, 2012). Tout comme les jeunes, les seniors peuvent essuyer des attitudes négatives de la part de la population dans son ensemble concernant leur capacité à diriger une entreprise et le bien-fondé de cette activité pour des personnes d'un âge avancé. On constate toutefois des différences importantes dans les normes liées à l'âge entre les sociétés, ce qui traduit des valeurs culturelles profondément ancrées, variant selon la culture ethnique ou nationale, par exemple (Kautonen et Down, 2008). Les personnes âgées peuvent également parfois se détourner de l'entrepreneuriat par manque de réseaux d'affaires à même de les mettre en contact avec des fournisseurs, clients et investisseurs. Cependant, si elles ont exercé précédemment d'autres activités professionnelles en qualité de salariés, elles peuvent souvent en retirer de précieux contacts. Par rapport aux jeunes, il existe une différence fondamentale quant au négativisme dont peut faire preuve la société et à l'accès limité aux réseaux: l'expérience semble compenser la plupart des craintes liées à l'entrepreneuriat (voir le graphique 6.4).

Institutions réglementaires et entrepreneuriat des seniors

La conception des régimes de pension et des politiques de retraite peut être un facteur de poids dans l'entrepreneuriat des personnes âgées. D'un côté, les seniors peuvent être contraints de prendre leur retraite plus tôt que souhaité à cause de règles limitant l'âge jusqu'auquel un salarié peut travailler et trouver ainsi une échappatoire en créant leur propre entreprise, le manque de souplesse des politiques de retraite faisant ainsi office de moteur (Grilo et Irigoyen, 2006). D'un autre côté, l'existence de plafonds de revenus dans les régimes publics de pension peut dissuader les seniors de se lancer dans l'entrepreneuriat, car ils risqueraient de voir leurs allocations de pension réduites, voire supprimées, s'ils retiraient un gain de leur entreprise (Efrat, 2008).

Impact selon l'appartenance ethnique*Institutions normatives*

Les entrepreneurs d'une minorité ethnique sont des personnes qui sont nées dans leur pays de résidence mais qui conservent des liens étroits avec la culture d'une minorité ethnique (Wood *et al.*, 2012). Les attitudes de leur communauté vis-à-vis de la création et de la propriété d'une entreprise peuvent être décisives dans leurs intentions entrepreneuriales ainsi que dans le niveau de soutien qu'ils pourront obtenir de leur sphère sociale (Ram *et al.*, 2000). Or, les attitudes vis-à-vis de l'entrepreneuriat varient considérablement entre les groupes ethniques. Par exemple, la population afro-caribéenne du Royaume-Uni ne dispose souvent pas des traditions et des modèles entrepreneuriaux dont jouissent les populations pakistanaise ou bengalaise (Wood *et al.*, 2012). Les attitudes vis-à-vis de l'entrepreneuriat sont également influencées par la religion (Rafiq, 1992), les communautés musulmane et sikh étant par exemple très attachées à l'entrepreneuriat (Wood *et al.*, 2012).

Les attitudes négatives peuvent également jouer lorsque les entrepreneurs issus d'une minorité ethnique sont confrontés à des stéréotypes négatifs et à des comportements discriminatoires de la part du reste de la population de leur pays de résidence. D'un côté,

les discriminations subies dans d'autres domaines du marché du travail peuvent accroître les intentions entrepreneuriales des groupes touchés en les obligeant à se tourner vers l'entrepreneuriat pour éviter le chômage ou l'inactivité. D'un autre côté, les attitudes négatives affichées par la population générale vis-à-vis des entrepreneurs d'origine ethnique peuvent être reliées à l'établissement d'entreprises à faible potentiel, de petite taille, tenues le plus fréquemment par des travailleurs à leur propre compte et qui ciblent le marché ethnique avant tout.

Les critères du sexe et de l'appartenance ethnique tendent à se renforcer l'un l'autre, les femmes chefs d'entreprise issues d'un milieu ethnique ayant souvent encore moins de modèles à suivre, moins de contacts sociaux et moins de crédibilité, tant dans le pays de résidence que dans leur propre communauté ethnique, surtout si elles sont peu instruites (MGFFI, 2009; Wood *et al.*, 2012). Il est intéressant de noter que contrairement à ce que l'on croit souvent, le fait d'être une femme ne porte pas particulièrement préjudice aux musulmanes candidates à l'entrepreneuriat, puisque l'islam n'interdit pas en soi aux femmes de devenir chefs d'entreprise (Ghoul, 2010). Qui plus est, l'impact négatif des institutions normatives telles que les stéréotypes et les préjugés pourrait diminuer pour les futures générations des communautés ethniques.

Institutions réglementaires

L'un des problèmes réglementaires les plus importants entravant l'entrepreneuriat au sein des minorités ethniques est l'impact, sur les incitants à la création et à la gestion d'entreprise, des limites et plafonds fixés au niveau des allocations sociales. Sachant que la proportion de personnes issues d'une minorité ethnique bénéficiant d'une aide sociale est souvent plus élevée que la moyenne, elles risquent davantage d'être dissuadées de se lancer dans l'entrepreneuriat ou dans une activité indépendante par des régimes de sécurité sociale mal conçus, qui ne permettent pas de conserver une proportion significative de revenus additionnels ou qui menacent les entrepreneurs de perdre leurs droits à plus long terme en cas de faillite de l'entreprise créée.

Impact selon le statut d'immigré

Institutions normatives et entrepreneuriat des immigrés

De nombreux entrepreneurs immigrés sont en mesure de mettre à profit les liens solides qui les rattachent à leurs communautés, lorsqu'elles encouragent l'entrepreneuriat, ou autrement dit de retirer des avantages du «capital social d'attachement» (Woolcock et Narayan, 2000), bien que certains d'entre eux aient peut-être perdu une partie de leur capital social à la suite de leur immigration (Wood *et al.*, 2012). D'un autre côté, les immigrés manquent souvent de «capital social relationnel», important pour la création et la gestion d'une entreprise dans le sens où il fournit aux entrepreneurs un accès à de nouvelles ressources et à de nouveaux réseaux, en particulier en dehors de leurs propres communautés.

Institutions réglementaires

Les politiques de migration et d'intégration peuvent souvent avoir un impact marqué sur la nature et la portée de l'entrepreneuriat chez les immigrés. Il a été prouvé que ces derniers rencontrent d'importantes difficultés pour démarrer leur entreprise dans les secteurs réglementés (comme l'artisanat et les professions libérales), car ils doivent parfois

entreprendre des démarches fastidieuses pour faire reconnaître leurs qualifications (Kay et Schneck, 2012). Un autre problème qui empêche les immigrants d'exploiter leur potentiel d'entrepreneurs a trait aux limites à leurs droits en matière de travail. En Suède, par exemple, le travail indépendant des immigrants porte maintenant sur des activités non déclarées à faible valeur ajoutée car les règles en matière d'immigration entravent de plus en plus l'entrée de travailleurs autres que hautement qualifiés, ce qui conduit un nombre croissant de personnes à entrer dans le pays avec un visa touristique et à travailler dans l'économie souterraine (Ålund, 2003). Même des immigrants hautement qualifiés et instruits finissent souvent par se lancer dans une activité indépendante à faible valeur ajoutée en dernier ressort, faute d'avoir pu surmonter les discriminations à l'embauche.

Impact selon le handicap

Institutions normatives

Les personnes handicapées, en particulier celles dont le handicap est visible, peuvent faire l'objet de discriminations sous la forme de préjugés et de stéréotypes quant à leur capacité à travailler. Comme c'est le cas pour d'autres groupes sociaux rencontrant des discriminations sur le marché du travail, cette situation peut, de manière assez ironique, pousser vers l'entrepreneuriat et le travail indépendant certaines personnes handicapées cherchant une échappatoire en créant elles-mêmes leur emploi. On remarque toutefois que ces discriminations tendent plutôt à saper la perception qu'ont d'eux-mêmes de nombreux entrepreneurs potentiels et la confiance qu'ils placent dans leurs compétences et connaissances (Cooney, 2008), de même que dans leur capacité à se frayer l'accès nécessaire vers les ressources essentielles, telles que les partenaires financiers et commerciaux. Qui plus est, les entrepreneurs modèles qui pourraient aider à surmonter l'impact des attitudes négatives risquent d'être peu nombreux pour ce groupe précis.

Institutions réglementaires

Les personnes handicapées risquant de faire l'objet de discriminations sur le marché du travail, les gouvernements ont introduit des lois anti-discrimination. Pour être efficaces, il est clair qu'elles doivent être visibles et appliquées. Outre les ressources et l'engagement nécessaires à cet égard, il faut également que ces règles s'appliquent aux personnes qui sont propriétaires d'une entreprise. Cela n'est bien souvent pas encore le cas.

Les règles d'attribution des prestations de sécurité sociale peuvent également freiner l'entrepreneuriat des personnes handicapées, ces dernières risquant davantage de perdre leurs allocations de santé et autres si elles créent une entreprise ou se lancent dans le travail indépendant (McNaughton *et al.*, 2006). Dans le cadre d'une étude suédoise, 21 % des personnes handicapées ont indiqué la menace perçue planant sur leurs allocations sociales comme raison de fermer leur entreprise (Larsson, 2006).

Enfin, les entrepreneurs handicapés peuvent parfois éprouver des difficultés à régler les formalités d'enregistrement d'une nouvelle entreprise ou à effectuer d'autres démarches administratives si elles doivent être faites en personne. Multiplier les facilités en ligne pour l'administration des affaires, et encourager de manière plus générale les affaires publiques et le commerce en ligne (e-government et e-commerce) est une façon évidente de remédier à ce problème.

Actions politiques à prendre pour améliorer les institutions

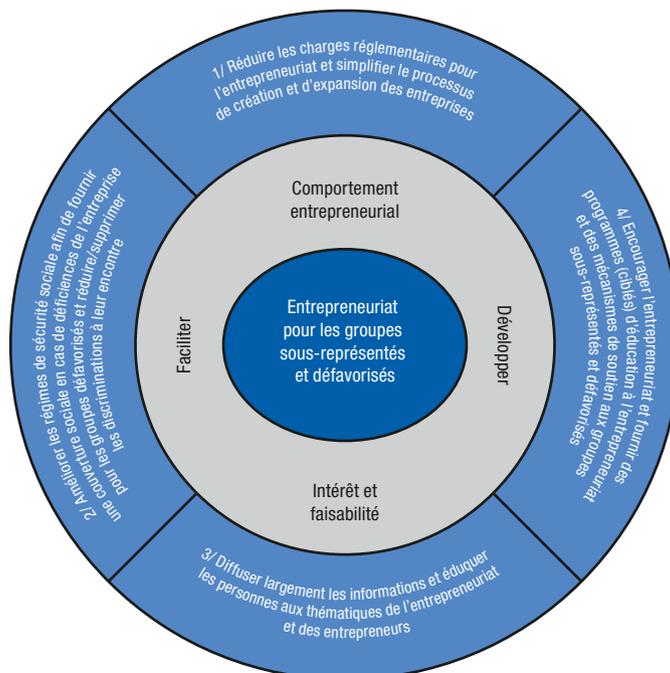
Encadré 6.2. Principaux messages politiques — Actions politiques à prendre pour améliorer les institutions

- La complexité des règlements liés aux affaires peut porter préjudice à certains groupes défavorisés et sous-représentés, comme les personnes moins instruites, les jeunes et les migrants, davantage que la population générale, car ils peuvent ne pas disposer des compétences et de l'expérience requises pour se frayer un chemin dans le système. La simplification des exigences réglementaires en matière de création et de gestion d'entreprise pourrait dès lors s'avérer particulièrement payante pour les groupes cibles.
- Il convient d'examiner soigneusement toutes les institutions réglementaires en vue d'y déceler les éventuelles discriminations cachées à l'encontre de l'entrepreneuriat et du travail indépendant au sein des groupes défavorisés et sous-représentés, y compris les politiques liées à la sécurité sociale, aux pensions, à l'immigration, à la reconnaissance des qualifications, à la lutte contre les discriminations et à la famille.
- Faire évoluer les mentalités vis-à-vis de l'entrepreneuriat et du travail indépendant, tant au sein des groupes défavorisés et sous-représentés que de la population générale, les amènera davantage à démarrer leur propre entreprise et améliorera leur accès aux ressources extérieures telles que le financement. Parmi les actions politiques clés à entreprendre figurent la diffusion d'informations sur la nature, les difficultés et les avantages de l'entrepreneuriat et du travail indépendant, la promotion de modèles pertinents et la mise à disposition de programmes d'éducation à l'entrepreneuriat ciblés et conçus spécifiquement.
- Il convient de passer en revue les politiques générales d'éducation et de formation destinées aux groupes sous-représentés et défavorisés (comme les programmes de réinsertion de ces groupes sur le marché du travail) afin de s'assurer qu'elles soutiennent bel et bien les personnes désirant se lancer dans une activité indépendante ou entrepreneuriale.
- Les institutions normatives et réglementaires sont étroitement liées et ont d'importantes répercussions sur l'entrepreneuriat et le travail indépendant au sein des groupes défavorisés et sous-représentés. Pour être vraiment probantes, les améliorations apportées à la réglementation doivent donc aller de pair avec des mesures destinées à faire évoluer les mentalités vis-à-vis de l'entrepreneuriat dans les groupes cibles.

Un cadre politique pour supprimer les obstacles institutionnels

Les politiques destinées à remédier aux obstacles institutionnels qui compromettent l'entrepreneuriat et le travail indépendant au sein des groupes défavorisés et sous-représentés visent à améliorer et à développer les points suivants: (i) le milieu d'affaires qui influence le comportement entrepreneurial, et (ii) les attitudes et intentions vis-à-vis de l'entrepreneuriat et du travail indépendant comme choix de carrière (graphique 6.7). Le premier objectif implique un ensemble de politiques devant réduire les exigences réglementaires et améliorer les régimes de sécurité sociale. Le deuxième englobe les politiques visant à diffuser les informations sur l'entrepreneuriat et le travail indépendant ou à fournir une éducation à l'entrepreneuriat dans le but de faire naître des mentalités davantage tournées vers l'entrepreneuriat. L'annexe 6B présente un tableau plus détaillé décrivant ces actions politiques et les institutions qui en seraient influencées.

Graphique 6.7. **Un cadre d'interventions politiques pour surmonter les obstacles institutionnels à l'entrepreneuriat**



Source: adapté de Fayolle, 2012.

Politiques influençant le milieu d'affaires

Les gouvernements peuvent intervenir dans plusieurs politiques et programmes aux niveaux national, régional et local pour réduire les obstacles à l'entrepreneuriat et au travail indépendant présents dans l'environnement réglementaire. Des améliorations importantes peuvent ainsi être apportées dans les domaines suivants.

Simplification administrative et déréglementation

Il arrive souvent que les entrepreneurs et indépendants potentiels réfrènt leurs ambitions face au poids et à la complexité de l'administration des affaires, particulièrement lorsqu'ils développent des microentreprises, pour lesquelles les coûts administratifs fixes sont élevés par rapport aux revenus, et lorsqu'ils manquent des connaissances et de l'expérience requises pour composer avec le système. La «loi sur les petites entreprises» («Small Business Act») pour l'Europe souligne l'importance de remédier à cette situation et met en exergue diverses actions à prendre par les gouvernements. Ces derniers peuvent par exemple diminuer le nombre de permis et de licences nécessaires, réduire les frais administratifs et abaisser d'autres coûts réglementaires imposés aux nouvelles entreprises de petite taille (tels que les exigences de capital initial). Il convient d'évaluer et d'atténuer l'impact de la réglementation applicable aux entreprises à tous les stades du cycle de vie d'une entreprise, et pas seulement à l'ouverture: les obstacles rencontrés lors des phases d'exploitation, d'expansion, de transfert et de fermeture peuvent également dissuader les entrepreneurs potentiels de monter leur affaire et freiner le développement des entreprises. L'encadré 6.3 donne un exemple d'initiative en faveur de la simplification et de la déréglementation qui a eu un fort retentissement sur la création d'entreprise en France.

Encadré 6.3. Le statut d'auto-entrepreneur en France

La France nous donne un bel exemple de simplification des procédures administratives pour les entrepreneurs en solo. Introduite en 2009 par la loi de modernisation de l'économie, cette forme juridique exempte les auto-entrepreneurs dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas certains plafonds de l'obligation de s'inscrire au registre du commerce et des sociétés et les soumet à un régime social et fiscal simplifié. Pour de plus amples informations, voir la description correspondant à la France fournie dans la partie IV.

Le recours accru à l'internet pour l'administration des affaires et d'autres interactions avec les services publics peut également simplifier la vie des entrepreneurs et des indépendants. Les pouvoirs publics peuvent à cet égard développer des services administratifs en ligne et de gouvernement électronique, par exemple en ce qui concerne les marchés publics. Le groupe des personnes handicapées ayant des difficultés de mobilité pourrait en retirer d'énormes avantages.

Politiques de sécurité sociale

Il est également important que les gouvernements revoient et ajustent leurs politiques de sécurité sociale en vue de mieux récompenser la création et la gestion d'entreprise par des personnes défavorisées et sous-représentées dans l'entrepreneuriat, compte tenu surtout des proportions significatives de personnes issues de ces groupes qui perçoivent des aides publiques, sur le plan du chômage, de la santé, de l'aide aux revenus, de la prise en charge familiale ou des pensions. Cet exercice vise principalement à corriger les différences existant en matière de couverture sociale entre les propriétaires d'entreprise, les salariés, les personnes sans emploi et les personnes inactives, afin de veiller à ce que le fait de détenir une entreprise ne soit pas pénalisé.

Il est tout à fait possible de prendre des mesures résolvant le problème de perte de revenu découlant de la création d'une entreprise, que les intéressés peuvent connaître s'ils perdent l'accès à l'aide publique au revenu lorsqu'ils démarrent leur entreprise et si le revenu qu'ils en tirent n'est pas suffisant ou n'arrive pas suffisamment tôt pour remplacer cette aide. Au cours de la dernière décennie, plusieurs gouvernements européens ont introduit des régimes de pont social (voir l'encadré 6.4) dans le but de garantir que les personnes issues de groupes exclus de la société, comme les personnes sans emploi, puissent s'assurer un revenu durant la période de lancement ou de développement d'une entreprise ou d'une activité indépendante, jusqu'à ce qu'elles en tirent un revenu régulier.

Encadré 6.4. Le concept de pont social

Les subventions au démarrage en Allemagne, les couveuses d'entreprises en France et les régimes de coopératives sociales en Hongrie ou en Pologne sont autant d'exemples de régimes de pont social, qui fournissent un revenu de remplacement aux personnes qui bénéficiaient précédemment d'une aide publique au revenu et qui éprouvent la faisabilité d'un projet d'entreprise ou qui sont sur le point de le démarrer.

Le programme allemand soutient les nouvelles entreprises créées par des chômeurs enregistrés en leur fournissant une subvention de démarrage, à condition que le plan d'affaires ait été approuvé par les chambres locales. Il rencontre un vif succès, avec environ 100 000 candidats par an. Son principal facteur de réussite est l'auto-sélection des participants au programme ayant des intentions entrepreneuriales.

Les régimes français, hongrois et polonais soutiennent tous les coopératives sociales en vue d'intégrer sur le marché du travail des personnes exclues de la société. Le programme français se concentre sur les chômeurs, tandis que la Pologne et la Hongrie se focalisent plus largement sur les groupes défavorisés, y compris les personnes handicapées et les sans-abri, ainsi que les toxicomanes dans le cas de la Pologne, et les personnes moins instruites et les femmes retournant sur le marché du travail après un congé de maternité dans le cas de la Hongrie.

Le régime français met à la disposition des personnes sans emploi un cadre juridique (la couveuse) pour qu'elles y testent leurs capacités entrepreneuriales, leurs idées et leurs projets, tout en conservant une aide au revenu, pendant un an en moyenne. Les systèmes hongrois et polonais offrent tous deux aux coopératives sociales un paquet global d'aide au démarrage, comprenant un soutien financier et des services de formation et de conseil.

Pour de plus amples informations sur le fonctionnement des régimes de pont social, veuillez-vous référer aux descriptions correspondant à l'Allemagne, à la Hongrie et à la Pologne à la partie IV.

Les gouvernements devraient également s'employer à remédier aux éventuels effets dissuasifs de la perte de droits aux prestations publiques en matière de chômage, d'assurance-santé et de couverture sociale qui pourrait survenir plus tard au cours de l'exploitation de l'entreprise, après le démarrage initial. Il est important que les propriétaires d'entreprise puissent continuer à accumuler des droits s'ils font le choix de travailler à leur propre compte ou d'employer d'autres personnes, plutôt que d'être salariés, sans emploi ou inactifs. Les pouvoirs publics devraient en outre veiller à ce que les propriétaires d'entreprise issus de groupes défavorisés et sous-représentés ne perdent pas leurs droits à des prestations telles que l'assurance-santé, l'assurance-chômage et la pension publique s'ils créent une entreprise qui n'a pas les résultats escomptés et qui ne génère pas de revenu suffisant pour compenser cette perte (voir l'encadré 6.5).

Qui plus est, les politiques fiscales qui privilégient un modèle à double revenu peuvent promouvoir l'entrepreneuriat et le travail indépendant auprès des femmes, leur ménage devant dans le cas contraire faire face à des taux d'imposition effectifs élevés en raison de leur travail supplémentaire. Toujours en ce qui concerne les femmes chefs d'entreprise en particulier, un facteur de poids réside dans le soutien public apporté aux services publics et/ou privés de garde d'enfants.

Encadré 6.5. Réforme du régime d'assurance sociale, Suède

La Suède a réformé son régime d'assurance sociale en vue d'y inclure les entrepreneurs exerçant une activité indépendante. Le but est de fournir de meilleurs incitants au lancement d'une activité indépendante et de réduire les risques associés au passage du statut de salarié au statut d'indépendant. Auparavant, lorsqu'ils se lançaient dans une activité indépendante, les entrepreneurs précédemment salariés perdaient leurs droits aux prestations sociales, en matière de chômage, de congé parental ou d'assurance-maladie, par exemple. Les personnes exerçant une activité indépendante peuvent désormais également y prétendre. Cette évolution devrait accroître le travail indépendant en général et chez les femmes en particulier. Pour de plus amples informations, voir la description correspondant à la Suède fournie dans la partie IV.

En plus de corriger les éventuelles inégalités en matière de couverture sociale qui réduisent les incitants pour les entrepreneurs potentiels issus de groupes défavorisés et sous-représentés, il pourrait être judicieux de diffuser des informations sur l'impact réel qu'auront la création et la gestion d'une entreprise sur les droits sociaux, afin de dissiper tous les mythes relatifs à des sanctions financières imaginaires et non fondées. Dans un souci d'efficacité, ces informations devraient être transmises aux groupes cibles exclus de la société par l'intermédiaire des réseaux médiatiques et informatifs utilisés par chaque communauté ciblée (voir également le chapitre 9 sur les actions de proximité). À cet égard, il a été rapporté que les entrepreneurs plus âgés éprouvent des difficultés à déterminer les implications qu'aurait la création d'une entreprise sur leur pension et d'autres prestations sociales, parce que ces renseignements sont souvent difficilement repérables sur les sites Internet des différents organes gouvernementaux et organismes d'aide et qu'ils ne sont pas présentés de manière claire et compréhensible (Kibler *et al.*, 2012).

Politiques de lutte contre les discriminations

Les gouvernements mettent également en œuvre des lois destinées à réduire les discriminations à l'encontre de groupes sociaux vulnérables spécifiques, tels que les jeunes, les personnes âgées, les minorités ethniques et les femmes. Il importe que ces lois soient visibles et dûment appliquées, et qu'elles s'attaquent réellement aux problèmes rencontrés par ces groupes sur le marché du travail. Du point de vue des propriétaires d'entreprise, il faut également qu'elles couvrent les droits des personnes concernant les types de difficultés pouvant survenir dans le cadre de la création et de la gestion d'une entreprise. Les pouvoirs publics peuvent par exemple veiller à ce que tous les groupes sociaux aient des droits appropriés en matière de propriété et qu'ils soient autorisés à faire enregistrer une entreprise, en interdisant aux prestataires de services aux entreprises d'établir des discriminations fondées sur l'appartenance à un groupe social. L'encadré 6.6 donne l'exemple d'une loi italienne qui semble avoir contribué à améliorer le taux de survie et de croissance des entreprises détenues par des femmes.

Encadré 6.6. **Loi visant à encourager l'entrepreneuriat des femmes, Italie**

Passée en 1992 (loi n° 215/1992), cette loi italienne facilite l'accès des femmes entrepreneurs aux ressources, réduit les contraintes réglementaires auxquelles elles sont confrontées et promeut de manière générale l'égalité entre les sexes dans le domaine des entreprises et de l'entrepreneuriat. Elle définit un ensemble d'actions gouvernementales destinées à promouvoir l'emploi des femmes et le développement de leurs compétences professionnelles sur un pied d'égalité, et supprime les obstacles à la réalisation de l'égalité des chances entre les hommes et les femmes sur le lieu de travail. Plus de 16 000 entreprises ont bénéficié d'un financement du gouvernement pour la mise en œuvre de mesures visées dans cette loi. Les chiffres montrent que depuis 2003, les entreprises détenues par des femmes ont accru leur capacité à créer de nouveaux emplois (davantage que les entreprises détenues par des hommes) et que celles qui bénéficient d'une subvention affichent une plus grande longévité. Pour de plus amples informations, voir la description correspondant à l'Italie fournie dans la partie IV.

L'un des problèmes réglementaires existants est que, bien que de nombreux gouvernements aient pris des mesures de lutte contre les discriminations à l'encontre des personnes handicapées sur le marché du travail, ces règlements ne couvrent pas toujours les difficultés qui se présentent dans le cas d'une activité indépendante ou entrepreneuriale. Un bon exemple réside toutefois dans la loi britannique sur la discrimination des personnes handicapées (*Discrimination Disability Act* ou DDA), qui interdit au moins implicitement la discrimination dans le travail indépendant. Ainsi, les prestataires de services aux entreprises ne peuvent pas défavoriser leurs clients sur la base de leur handicap, tandis que les travailleurs contractuels indépendants sont couverts par la législation au même titre que les salariés (Boylan et Burchardt, 2002).

Le problème de l'intégration des immigrants et de la reconnaissance de leurs qualifications a également été soulevé. Les politiques migratoires devraient être revues dans le sens où elles restreignent parfois les possibilités d'emploi, y compris en matière de travail indépendant, pour les nouveaux immigrants. Des procédures devraient également être introduites en vue de mieux reconnaître les qualifications et le niveau d'instruction des immigrants, afin de leur permettre de se lancer dans des activités entrepreneuriales, en particulier lorsque la réglementation exige des qualifications particulières.

En outre, les gouvernements doivent veiller à ce que les politiques du marché du travail ciblant les groupes sous-représentés et défavorisés n'aient pas, involontairement, des répercussions négatives sur l'image de l'entrepreneuriat et de sa faisabilité pour ces personnes. Ainsi, pour les personnes handicapées, les programmes du marché du travail qui n'offrent que des possibilités d'emplois protégés, ou les programmes de réinsertion professionnelle axés uniquement sur l'emploi salarié, auront un impact négatif sur l'image de l'entrepreneuriat et du travail indépendant et sur leur faisabilité.

Politiques destinées à influencer les intentions entrepreneuriales et l'accès aux réseaux

Outre les améliorations citées plus haut à apporter à l'environnement réglementaire, les pouvoirs publics peuvent prendre diverses mesures pour influencer les institutions normatives, de manière à faire évoluer les mentalités vis-à-vis de l'entrepreneuriat et du travail indépendant et à améliorer l'accès aux réseaux d'entreprises des groupes sociaux qui rencontrent des problèmes particuliers.

Éducation à l'entrepreneuriat

Intégrer une formation à l'entrepreneuriat dans l'enseignement officiel peut contribuer à façonner des mentalités entrepreneuriales et influencer à la fois les intentions de créer une entreprise et les ambitions quant à la qualité de l'entreprise qu'une personne souhaite établir. En outre, comme nous le verrons au chapitre 7 (consacré aux compétences entrepreneuriales), l'éducation à l'entrepreneuriat alimente le développement d'aptitudes et de compétences entrepreneuriales. Pour exploiter pleinement ce moyen d'action potentiel, les gouvernements peuvent introduire des mesures visant à étendre l'éducation à l'entrepreneuriat à tous les niveaux d'enseignement (écoles, formation continue, enseignement supérieur), à accroître la proportion d'étudiants exposés à l'éducation à l'entrepreneuriat à chaque niveau, et à renforcer la qualité de cette formation, par exemple en encourageant le recours à des méthodes pédagogiques interactives, en formant les formateurs et en promouvant l'échange des bonnes pratiques.

Élargir l'offre en matière d'éducation à l'entrepreneuriat sera probablement particulièrement intéressant pour les personnes issues de groupes sociaux où les mentalités à ce sujet sont souvent négatives, et pourra donc être crucial pour les groupes qui sont sous-représentés dans le milieu entrepreneurial. Les gouvernements pourraient toutefois également envisager de développer des cours d'éducation à l'entrepreneuriat spécifiques pour les groupes défavorisés et sous-représentés (par exemple des cours réservés aux femmes ou aux immigrés) afin d'adapter la formation à leurs besoins et à leur mode de fonctionnement spécifiques et d'encourager leur interaction positive avec les idées entrepreneuriales. Une éducation à l'entrepreneuriat peut également être proposée aux personnes âgées, qui n'en ont pas bénéficié au cours de leur parcours dans l'enseignement officiel.

Sensibilisation aux possibilités de créer son entreprise ou de se lancer dans le travail indépendant

Moins intensives, les initiatives de sensibilisation à l'entrepreneuriat consistent à diffuser des informations par l'intermédiaire de la presse, de la télévision, des médias sociaux, des sites Internet des services publics, des séminaires et événements publics, etc., dans le but d'attirer l'attention sur la nature, les difficultés et les avantages de la création et de la propriété d'entreprises. Comme nous le verrons au chapitre 9, outre les campagnes de sensibilisation générales destinées au public dans son ensemble, il est important de développer des messages à l'attention des groupes défavorisés et sous-représentés et d'utiliser des canaux dirigés vers ces derniers. Il s'agit en outre de veiller à ce que les initiatives destinées au grand public mettent en scène les groupes défavorisés et sous-représentés (entrepreneurs handicapés, jeunes, âgés, issus d'une minorité ethnique, etc.) dans les produits promotionnels et informatifs, en vue de renforcer la légitimité, la visibilité et la réputation de l'entrepreneuriat au sein de ces groupes dans l'ensemble de la population.

Un important outil de sensibilisation passe par la promotion de modèles à suivre (notamment dans les campagnes médiatiques). Là encore, il s'agit de faire en sorte que les récits d'entrepreneurs et d'indépendants issus de groupes sociaux défavorisés et sous-représentés soient visibles en tant que modèles à suivre, et que ces modèles proviennent des mêmes communautés que les personnes ciblées par les initiatives de sensibilisation à l'entrepreneuriat.

Un exemple de bonne pratique est présenté à l'encadré 6.7. Il s'agit du programme irlandais «Senior Enterprise», qui vise à renforcer les intentions entrepreneuriales des personnes âgées.

Encadré 6.7. **Encourager l'entrepreneuriat des personnes âgées, Irlande**

Conçu pour promouvoir une plus grande implication des plus de 50 ans dans les entreprises et l'entrepreneuriat, le programme «Senior Enterprise» joue en particulier sur les mentalités et intentions vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Il peut s'agir de créer une entreprise, d'en acquérir une, d'y investir, de conseiller un entrepreneur ou de soutenir l'innovation. Le programme est financé par l'Union européenne (Interreg IVB NWE) et est dirigé par l'autorité régionale du Mid-East.

Il encourage les seniors à explorer les implications personnelles, financières et commerciales que pourraient avoir leurs démarches entrepreneuriales: s'impliquer dans des partenariats avec des plus jeunes en vue de créer une entreprise en association, devenir investisseurs ou acquérir une entreprise créée par quelqu'un d'autre et, s'ils sont qualifiés et ont une expérience dans l'entrepreneuriat, devenir conseillers, mentors ou soutiens d'autres entrepreneurs d'âge avancé.

Le noyau de cette approche réside dans un site Internet (<http://www.seniorenterprise.ie>) intégralement consacré à l'entrepreneuriat des personnes âgées. Il comporte différentes rubriques informatives (i) «Les enjeux»: sensibilisation, démarrage et partenariats, investissements et acquisitions, conseils et innovation; (ii) «Les personnes concernées» (les partenaires qui soutiennent le programme) et (iii) les «Événements et conférences». Les personnes intéressées par une activité peuvent obtenir des informations sur la marche à suivre pour y participer, ainsi que consulter et télécharger des récits de modèles à suivre. En outre, des événements, ateliers de formation et conférences sont régulièrement organisés pour les personnes âgées, de même que des activités de mise en réseau en vue de promouvoir l'entrepreneuriat des personnes âgées, en présence de décideurs politiques et d'autres parties prenantes telles que des agences de développement des entreprises, des organismes financiers et des agences travaillant avec les personnes âgées.

Promouvoir le capital social lié à l'entrepreneuriat

Les lacunes observées dans certains groupes sociaux défavorisés et sous-représentés en matière de capital social peuvent également être palliées par des programmes publics offrant des possibilités de réseautage tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des communautés des entrepreneurs. C'est souvent au niveau régional ou local qu'il est le plus judicieux d'organiser de tels programmes. Ils peuvent être combinés à l'accompagnement individualisé et au mentorat en vue de transférer les connaissances depuis les entrepreneurs expérimentés issus de groupes défavorisés et sous-représentés vers les entrepreneurs potentiels et les nouveaux entrepreneurs issus de ces mêmes groupes. L'encadré 6.8 décrit une initiative qui met en réseau les femmes entrepreneurs. L'encadré 6.9 donne quant à lui un exemple de programme qui a été judicieusement axé sur l'accroissement du «capital social relationnel» entre les entreprises des minorités ethniques et d'autres communautés d'affaires.

Encadré 6.8. Une association professionnelle de femmes entrepreneurs, Luxembourg

La Fédération des Femmes Cheffes d'Entreprise du Luxembourg (FFCEL) est une association professionnelle de femmes entrepreneurs qui entend promouvoir et renforcer le rôle de ces femmes dans l'économie luxembourgeoise. Depuis sa création en 2004, la fédération a établi des réseaux nationaux et internationaux solides, associant des acteurs primordiaux du monde des affaires, tels que les chambres de commerce, le gouvernement et les prestataires de services aux entreprises. Tout en soutenant le réseautage entre ses membres, elle contribue à accroître la visibilité des femmes entrepreneurs au Luxembourg et à attirer l'attention de toutes les parties prenantes sur leurs besoins spécifiques.

Pour de plus amples informations, voir la description correspondant au Luxembourg fournie dans la partie IV.

Encadré 6.9. Encourager les entreprises de minorités ethniques, Royaume-Uni

L'alliance pour l'entreprise et la diversité (*Enterprise and Diversity Alliance, EDA*) a vu le jour en 2010. Il s'agit d'un groupe de personnes issues des secteurs public, privé et associatif qui travaillent de manière collaborative en vue d'inventer de nouveaux modes de promotion du développement et de la croissance des entreprises des minorités ethniques. L'alliance a noué des contacts imaginatifs et productifs avec de grandes entreprises, des intermédiaires financiers et des prestataires publics et privés de services aux entreprises, dans l'optique de soutenir les entreprises des minorités. Une grande attention est accordée au mentorat, à la création de réseaux et à la diffusion des informations, afin de faciliter l'accès des entrepreneurs d'origine ethnique aux financements et aux marchés. Le programme soutient également la création de réseaux entre les entreprises des minorités ethniques et les agences traditionnelles d'aide aux entreprises.

Conclusions et recommandations politiques

Les institutions réglementaires et normatives ayant des répercussions importantes sur l'image et la faisabilité de l'entrepreneuriat et du travail indépendant au sein des groupes sous-représentés et défavorisés, les mesures politiques doivent agir de concert sur ces deux types d'institutions. Parmi les mesures essentielles figurent la simplification administrative et la déréglementation, l'ajustement des politiques de sécurité sociale, les politiques de lutte contre la discrimination, l'éducation à l'entrepreneuriat, les initiatives de sensibilisation à l'entrepreneuriat, le réseautage et la création de capital social. Les groupes défavorisés et sous-représentés tireront parti des mesures destinées à améliorer ces institutions réglementaires et normatives, certainement dans une plus grande mesure que d'autres membres de la société, car les obstacles institutionnels généraux les touchent souvent plus que d'autres groupes.

Les mesures politiques doivent toutefois également reconnaître leurs besoins particuliers et impliqueront fréquemment des solutions sur mesure ciblant spécifiquement certains problèmes et certains groupes. Par exemple, de nombreuses femmes peuvent se détourner de l'entrepreneuriat et du travail indépendant en raison de rôles masculins-féminins, de modèles de couverture sociale et de régimes fiscaux mal adaptés. Les personnes âgées peuvent pâtir de normes négatives liées à l'âge et d'un manque de capital social lié à l'entrepreneuriat. Les personnes handicapées peuvent rencontrer des problèmes

de paiement de l'aide sociale, de discrimination et de mobilité. Ces problèmes peuvent s'accumuler lorsque les personnes appartiennent à plus d'un groupe défavorisé et sous-représenté, comme les jeunes immigrés sans emploi avec un faible niveau d'instruction. Les décideurs politiques doivent reconnaître et comprendre ces besoins et développer des solutions politiques adaptées. Ils peuvent pour ce faire s'inspirer de nombreuses pratiques.

Ces conclusions nous permettent de formuler les recommandations politiques essentielles suivantes.

Recommandations politiques essentielles

- Il convient de réduire l'ampleur et la complexité de la réglementation applicable aux entreprises, à chaque stade de développement et en particulier pour les microentreprises, ainsi que d'étudier les possibilités de gouvernement en ligne (e-government).
- Il convient de revoir les régimes de sécurité sociale pour garantir que l'entrepreneuriat et le travail indépendant n'impliquent pas un manque à gagner pour les groupes défavorisés et sous-représentés, qui risquent parfois de perdre certains droits. Les politiques familiales devraient soutenir les systèmes à double revenu et les services de garde d'enfants.
- Les politiques de lutte contre les discriminations devraient couvrir les difficultés liées à l'entrepreneuriat et au travail indépendant, et les qualifications des immigrants devraient être mieux reconnues.
- Une éducation à l'entrepreneuriat devrait être proposée à tous les niveaux de l'enseignement officiel, et certaines initiatives ciblées devraient être introduites pour les personnes plus âgées dans certains groupes cibles.
- Des informations sur les avantages, les difficultés et les possibilités de l'entrepreneuriat et du travail indépendant devraient être transmises aux groupes défavorisés et sous-représentés, y compris concernant les modèles à suivre issus de leurs propres communautés.

Annexe 6A

Tableau 6.1. **Résumé des incidences, confirmées empiriquement, des institutions sur le travail indépendant et l'entrepreneuriat**

Institutions réglementaires		
Catégorie d'institutions	Niveau de l'entrepreneuriat	Nature de l'entrepreneuriat
Droits de propriété	Moins d'impact sur l'entrepreneuriat naissant (Estrin <i>et al.</i> 2009, 2011)	Des droits de propriété limités ont un impact négatif sur les aspirations de croissance élevée (Estrin <i>et al.</i> , 2009, 2011)
Réglementations du marché du travail	Les réglementations rigides sont négatives pour les entreprises en phase de lancement et de démarrage (van Stel <i>et al.</i> , 2007)	La flexibilité encourage l'entrepreneuriat à haut potentiel (Baughn <i>et al.</i> , 2010; van Stel <i>et al.</i> , 2007)
Charges administratives (nombre, complexité)	Résultats contradictoires	Impact négatif sur l'entrepreneuriat productif (Djankov <i>et al.</i> , 2002; Klapper <i>et al.</i> , 2006) Pas d'impact sur l'entrepreneuriat à forte croissance (Bowen et De Clercq, 2008; Spencer et Gomez, 2004)
Loi en matière de faillite	Les lois en matière de faillite favorables aux entrepreneurs encouragent l'entrée dans la sphère entrepreneuriale (Lee <i>et al.</i> , 2011)	
État de droit	Impact généralement négatif (Bowen et de Clercq, 2008) Pas d'impact sur les entreprises en phase de lancement et de démarrage (Hartog <i>et al.</i> , 2010)	Impact négatif sur la propriété de petites entreprises (Hartog <i>et al.</i> , 2010; Levie et Autio, 2011)
Politiques fiscales	Résultats contradictoires	Résultats contradictoires
Sécurité sociale	Pas d'impact au niveau de l'entrepreneuriat naissant (Hartog <i>et al.</i> , 2010; Hessels <i>et al.</i> , 2008a, 2008b) Des allocations de chômage plus élevées ont un impact négatif sur le travail indépendant (Parker et Robson, 2004)	Impact négatif sur l'entrepreneuriat à haut potentiel, les jeunes entreprises et la propriété de petites entreprises (Hartog <i>et al.</i> , 2010) Impact négatif sur l'entrepreneuriat naissant innovant (Hessels <i>et al.</i> , 2008b)
Institutions normatives		
Attitude sociétale	Force ou faiblesse selon l'impact sur les attitudes (comme la peur de l'échec), l'existence de modèles à suivre, l'accès aux ressources (voir Busenitz <i>et al.</i> , 2000; Davidsson et Wiklund, 1997; Meek <i>et al.</i> , 2010; Welter et Smallbone, 2012)	Impact marginal sur le travail indépendant, pas d'impact sur des formes d'entrepreneuriat plus avancées (Bowen et De Clercq, 2008)
Religion	Impact sur la perception de la valeur de l'entrepreneuriat et des opportunités entrepreneuriales (Dana, 2010)	Restrictions aux activités dans certains secteurs/industries (Dana, 2010)

Source: Welter, 2012.

Annexe 6B

Tableau 6.2. Certains types clés d'interventions politiques destinées à améliorer les institutions

Objectifs, domaines et groupes cibles des interventions politiques	Type d'intervention politique	Type d'institutions influencées		
Améliorer l'environnement des entreprises	1) Réduire les charges réglementaires	1.1) Simplifier et réduire les coûts d'enregistrement d'une entreprise 1.2) Réduire les exigences en matière de capital initial (donner des allocations, subventionner et abaisser le montant légal) 1.3) Réduire au maximum les charges administratives pour les jeunes entreprises et les PME 1.4) Faciliter l'accès aux marchés publics et des grandes entreprises pour les start-ups et les petites entreprises 1.5) Améliorer la flexibilité d'embauche et de licenciement des travailleurs dans les réglementations du marché du travail 1.6) Améliorer les politiques fiscales (réduire, exempter, éliminer) pour soutenir les investissements dans les start-ups et les petites entreprises 1.7) Faciliter l'accès aux prêts et réduire les coûts d'octroi (voir également le chapitre 7)	Réglementaires Réglementaires Réglementaires Réglementaires et normatives Réglementaires Réglementaires Réglementaires et normatives	
	2) Améliorer les régimes de sécurité sociale	2.1) Fournir un revenu minimum (salaire, allocation) durant la phase de création d'entreprise pour les personnes jeunes, sans emploi ou handicapées qui ne disposent pas de ressources financières 2.2) Fournir une couverture sociale aux indépendants et aux propriétaires d'entreprise qui précédemment ne répondaient pas aux critères 2.3) Diffuser au sein des groupes défavorisés des informations ciblées sur les implications de la création d'entreprise en matière de prestations sociales, et créer à cette fin des sites Internet spécialisés 2.4) Créer de nouvelles lois ou modifier les lois existantes en vue d'éliminer ou de réduire les discriminations et de promouvoir l'égalité entre les personnes et les groupes sociaux	Réglementaires Réglementaires Normatives Réglementaires	
	Groupe cible: toutes les entreprises			
	Groupe cible: groupes sous-représentés et défavorisés			
	Renforcer la sensibilisation à l'entrepreneuriat et les compétences en la matière	3) Diffuser les informations et instruire les personnes en matière d'entrepreneuriat et de travail indépendant	3.1) Diffuser via l'internet et la télévision des informations sur les fonctions économiques et sociales essentielles de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs dans nos sociétés 3.2) Diffuser via l'internet et la télévision des informations sur des entrepreneurs connus (ou moins connus) à prendre comme modèles à suivre 3.3) Diffuser via l'internet et la télévision des informations sur l'entrepreneuriat comme choix de carrière (et source de satisfaction) pour les jeunes, les personnes d'âge mûr et les personnes âgées 3.4) Développer une éducation à l'entrepreneuriat aux degrés primaire et secondaire (voir également le chapitre 7)	Normatives Normatives Normatives Normatives et réglementaires
		4) Proposer une éducation à l'entrepreneuriat	4.1) Développer des cours d'éducation à l'entrepreneuriat et les étendre aux groupes sous-représentés et défavorisés pour les étudiants des universités et des écoles de commerce (voir également le chapitre 7) 4.2) Fournir aux groupes sous-représentés et défavorisés des programmes de formation spécifiques sur les phases de création et d'expansion d'entreprise (voir également le chapitre 7) 4.3) Fournir des programmes de formation spécifiques aux décideurs, aux éducateurs et aux professionnels actifs dans les mécanismes de soutien à l'entrepreneuriat (voir également le chapitre 10)	Normatives et réglementaires Normatives Normatives et réglementaires
		Groupe cible: tout le monde		
		Groupe cible: groupes sous-représentés et défavorisés		

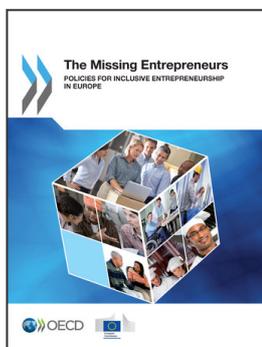
Source: adapté de Fayolle, 2012.

Références

- Achtenhagen, L. et Welter, F. (2011), «Surfing on the ironing board» — the representation of women's entrepreneurship in German newspapers», *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 23, n° 9-10, p. 763 à 786.
- Ahl, H. (2006), «Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, n° 5, p. 595 à 621.
- Ålund, A. (2003), «Ethnicity, Social Subordination and Cultural Resistance», in Grete Brochmann (ed.) *Multicultural Challenge (Comparative Social Research, volume 22)*, Emerald Group Publishing Limited, p. 245 à 261.
- Baughn, C., Sugheir, J.S. et Neupert, K. (2010), «Labor Flexibility and the Prevalence of High-Growth Entrepreneurial Activity», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 23, n° 1, p. 1 à 15.
- Baughn, C.C., Chua, B.L. et Neupert, K.E. (2006), «The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, n° 5, p. 687 à 708.
- Baumol, W.J. (1990), «Entrepreneurship — productive, unproductive, and destructive», *Journal of Political Economy*, vol. 98, p. 893 à 921.
- Bowen, H.P. et De Clercq, D. (2008), «Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort», *Journal of International Business Studies*, vol. 39, n° 4, p. 747 à 767.
- Boylan, A. et T. Burchardt (2002), «Barriers to self-employment for disabled people. Report for the Small Business Service», Small Business Service.
- Busenitz, L.W., Gómez, C. et Spencer, J.W. (2000), «Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena», *The Academy of Management Journal*, vol. 43, n° 5, p. 994 à 1003.
- Commission européenne (2009), «Entrepreneurship in the EU and beyond — A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China», Eurobaromètre Flash 283.
- Cooney, T.M. (2008), «Entrepreneurs with Disabilities: Profile of a Forgotten Minority», *Irish Business Journal*, vol. 4, n° 1, p. 119 à 129.
- Dana, L.P. (2010), «Introduction: religion as an explanatory variable for entrepreneurship», in L.P. Dana (ed.), *Entrepreneurship and Religion*, Edward Elgar, Cheltenham, Royaume-Uni, p. 1 à 24.
- Davidsson, P. et Wiklund, J. (1997), «Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates», *Journal of Economic Psychology*, vol. 18, n° 2-3, p. 179 à 199.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. et Shleifer, A. (2002), «The Regulation of Entry», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n° 1, p. 1 à 37.
- Efrat, R. (2008), «Senior Entrepreneurs in Bankruptcy», *Creighton Law Review*, vol. 42, p. 83 à 122.
- Elam, A. et Terjesen, S. (2010), «Gendered Institutions and Cross-National Patterns of Business Creation for Men and Women», *European Journal of Development Research*, vol. 22, p. 331 à 348.
- Estrin, S., Korosteleva, J.A. et Mickiewicz, T.M. (2009), «Better Means More: Property Rights and High-Growth Aspiration Entrepreneurship», *Discussion Paper*, IZA, Bonn.
- Estrin, S., Korosteleva, J.A. et Mickiewicz, T.M. (2011), «Which Institutions Encourage Entrepreneurs to Create Larger Firms?», *Discussion Paper*, IZA, Bonn.
- Fayolle, A. (2012), «A framework for policy interventions to address institutional barriers to entrepreneurship», rédigé pour l'OCDE.
- Freytag, A. et Thurik, R. (2007), «Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting», *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 17, n° 2, p. 117 à 131.
- Ghoul, W.A. (2010), «Islam and entrepreneurship», in L.P. Dana (ed.), *Entrepreneurship and Religion*, Edward Elgar, Cheltenham, Royaume-Uni, p. 269 à 280.
- Greene, F.J. (2005), «Youth Entrepreneurship: Latent Entrepreneurship, Market Failure and Enterprise Support», *CSME Working Paper*, Coventry, Université de Warwick.
- Grilo, I. et Irigoyen, J.-M. (2006), «Entrepreneurship in the EU: To Wish and not to be», *Small Business Economics*, vol. 26, n° 4, p. 305 à 318.
- Hartog, C., Van de Stel, A. et Storey, D. (2010), «Institutions and Entrepreneurship: The role of the Rule of Law», *EIM Research Reports*, Zoetermeer, EIM.

- Henrekson, M. (2007), «Entrepreneurship and Institutions», Working Paper Series 707, Research Institute of Industrial Economics.
- Hessels, J., Van Gelderen, M. et Thurik, R. (2008a), «Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: the role of start-up motivations and social security», *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 4, n° 4, p. 401 à 417.
- Hessels, J., Van Gelderen, M. et Thurik, R. (2008b), «Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers», *Small Business Economics*, vol. 31, n° 3, p. 323 à 339.
- Kautonen, T. et Down, S. (2008), «Enterprise support for older entrepreneurs: the case of PRIME in the UK», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 14, n° 2, p. 85 à 101.
- Kautonen, T., Luoto, S. et Tornikoski, E.T. (2010), «Influence of work history on entrepreneurial intentions in «prime age» and «third age»: A preliminary study», *International Small Business Journal*, vol. 28, n° 6, p. 583 à 601.
- Kay, R. et Schneck, S. (2012), «Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten», *IfM-Materialien*, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
- Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T. et Blackburn, R. (2012), «(Work)life after work?: Older Entrepreneurship in London — Motivations and Barriers», Kingston, Small Business Research Centre.
- Klapper, L., Laeven, L. et Rajan, R. (2006), «Entry regulation as a barrier to entrepreneurship», *Journal of Financial Economics*, vol. 82, n° 3, p. 591 à 629.
- Kreide, R. (2003), «Self-employment of Women and Welfare-state Policies», *International Review of Sociology*, vol. 13, n° 1, p. 205 à 218.
- Kupferberg, F. (2003), «The Established and the Newcomers: What Makes Immigrant and Women Entrepreneurs so Special?», *International Review of Sociology*, vol. 13, n° 1, p. 89 à 104.
- Larsson, S. (2006), «Disability Management and Entrepreneurship: Results From a Nationwide Study in Sweden», *International Journal of Disability Management*, vol. 1, n° 1, p. 159 à 168.
- Lee, S.-H., Yamakawa, Y., Peng, M. et Barney, J. (2011), «How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world?», *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n° 5, p. 505 à 520.
- Levie, J. et Autio, E. (2011), «Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study», *Journal of Management Studies*, vol. 48, n° 6, p. 1392 à 1419.
- Marlow, S. (2002), «Women and self-employment: A part of or apart from theoretical construct?», *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol. 3, n° 2, p. 83 à 91.
- McNaughton, D., Symons, G., Light, J., et Parsons, A. (2006), «“My dream was to pay taxes”: The self-employment experiences of individuals who use augmentative and alternative communication», *Journal of Vocational Rehabilitation*, vol. 25, n° 3, p. 181 à 196.
- Meek, W.R., Pacheco, D.F. et York, J.G. (2010), «The impact of social norms on entrepreneurial action: Evidence from the environmental entrepreneurship context», *Journal of Business Venturing*, vol. 25, n° 5, p. 493 à 509.
- MGFFI (2009) *Selbständig integriert? Studie zum Gründungsverhalten von Frauen mit Zuwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen*, Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf.
- North, D.C. (1990), *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Parker, S.C. et Robson, M.T (2004), «Explaining International Variations in Self-Employment: Evidence from a Panel of OECD Countries», *Southern Economic Journal*, vol. 71, n° 2, p. 287 à 301.
- Pfau-Effinger, B. (2004), *Development of Culture, Welfare States and Women's Employment in Europe*, Ashgate, Aldershot.
- Rafiq, M. (1992), «Ethnicity and enterprise: A comparison of Muslim and non-Muslim owned Asian businesses in Britain», *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 19, n° 1, p. 43 à 60.
- Ram, M., Barrett, G. et Jones, T. (2000), «Ethnicity and enterprise», in S. Carter et D. Jones-Evans (éds), *Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy*, Pearson Education Ltd., Harlow, Essex, p. 192 à 208.
- Scott, W.R. (2008), *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*, Sage, Londres.

- Shapero, A. et Sokol, L. (1982), «The Social Dimensions of Entrepreneurship», in C.A. Kent, D.L. Sexton et K.H. Vesper (éds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, p. 72 à 90.
- Sjöberg, O. (2004), «The Role of Family Policy Institutions in Explaining Gender-Role Attitudes: A Comparative Multilevel Analysis of Thirteen Industrialized Countries», *Journal of European Social Policy*, vol. 14, n° 2, p. 107 à 123.
- Spencer, J.W. et Gómez, C. (2004), «The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study», *Journal of Business Research*, vol. 57, n° 10, p. 1098 à 1107.
- Stenholm, P., Acs, Z.J. et Wuebker, R. (2011), «Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity», *Journal of Business Venturing*, Online First, doi 10.1016/j.jbusvent.2011.11.002.
- Still, L.V. (2005), «The constraints facing women entering small business ownership», in S.L. Fielden et M.J. Davidson (éds), *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, Royaume-Uni, p. 55 à 65.
- van Stel, A., Storey, D.J. et Thurik, A.R. (2007), «The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship», *Small Business Economics*, vol. 28, n° 2, p. 171 à 186.
- Welter, F. (2004), Institutionelle Einflüsse auf Gründerinnen und Unternehmerinnen, in M. Tchouvakhina (éd), *Chefinnensache*. Heidelberg: Physica, p. 33 à 69.
- Welter, F. (2012), «Determinants of Entrepreneurship: Institutional Factors», rédigé pour l'OCDE.
- Welter, F. et Smallbone, D. (2012), «Institutional Perspectives on Entrepreneurship», in D. Hjorth (éd), *Organizational Entrepreneurship Handbook*, Edward Elgar, Cheltenham, Royaume-Uni, à venir.
- Wood, G.J., Davidson, M. et Fielden, S.L. (2012), *Minorities in Entrepreneurship: An International Review*, Edward Elgar, Cheltenham, Royaume-Uni.
- Woolcock, M. et Narayan, D. (2000), «Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy», *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n° 2, p. 225 à 249.



Extrait de :

The Missing Entrepreneurs

Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe

Accéder à cette publication :

<https://doi.org/10.1787/9789264188167-en>

Merci de citer ce chapitre comme suit :

OCDE/La Commission européenne (2014), « Politiques destinées à améliorer les institutions », dans *The Missing Entrepreneurs : Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, Éditions OCDE, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264188211-8-fr>

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

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

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