

Stimuler l'esprit d'entreprise

LA STRATÉGIE DE L'OCDE POUR L'EMPLOI

Stimuler l'esprit d'entreprise

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

En vertu de l'article 1^{er} de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996) et la Corée (12 décembre 1996). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

Also available in English under the title:

Fostering Entrepreneurship

© OCDE 1998

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, Tél. (33-1) 44 07 47 70, Fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, or CCC Online: <http://www.copyright.com/>. Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

Avant-propos

Dès mon arrivée à l'OCDE, j'ai souligné que la recherche de l'équilibre entre croissance économique, cohésion sociale et stabilité politique était au cœur de la mission de l'Organisation. Cette approche doit également être privilégiée pour combattre efficacement le chômage. Face aux pressions croissantes qui incitent les gouvernements des pays Membres à apporter des réponses novatrices à ce problème, stimuler l'esprit d'entreprise s'affirme comme un des moyens les plus prometteurs pour multiplier les créations d'emplois et dynamiser l'économie, sans pour autant fausser les règles du marché.

Pour encourager l'esprit d'entreprise, il faut à la fois supprimer les obstacles qui l'entravent encore trop souvent et créer les conditions dans lesquelles il peut donner toute sa mesure. De nouvelles priorités ont été adoptées afin de permettre aux entrepreneurs de mieux s'appuyer sur les forces créatrices du marché. Les temps où les gouvernements cherchaient à miser sur leurs champions au moyen de subventions directes ou indirectes sont largement révolus. En revanche, on s'efforce de mieux comprendre la dynamique de l'entrepreneuriat afin d'élaborer des programmes qui consolident des mécanismes de marché favorables à l'esprit d'entreprise, tels que le capital-risque, ou allègent le poids de la réglementation administrative. De telles initiatives permettent de promouvoir et de diffuser l'esprit d'entreprise au sein de la population. Les faits tendent à montrer que ces politiques sont d'autant plus efficaces qu'elles ont une forte composante locale, qui leur permet de répondre plus précisément aux réalités du terrain.

L'entrepreneuriat n'est pas uniformément développé dans tous les pays. C'est pourquoi cet ouvrage s'appuie sur une confrontation d'expériences nationales riches d'enseignements, afin de mieux comprendre les facteurs déterminants du dynamisme entrepreneurial de façon générale, tout en soulignant les conditions propres à chaque pays. Autre apport notable de cette étude, elle aborde l'esprit d'entreprise sous toutes ses facettes et sort des sentiers battus pour s'intéresser au secteur non marchand ainsi qu'au rôle de l'entrepreneuriat dans les économies en transition.

Il y a, j'en suis convaincu, des leçons fondamentales à tirer du large éventail d'expériences nationales et locales analysées dans cette étude, qui fait partie

intégrante de la *Stratégie de l'OCDE pour l'emploi*. Développer l'esprit d'entreprise est fondamental à la fois pour favoriser la croissance économique et pour optimiser les politiques de l'emploi. Autrement dit, c'est une contribution majeure au développement durable de nos sociétés.

Donald J. Johnston
Secrétaire général de l'OCDE

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Donald Johnston', written in a cursive style.

Table des matières

Introduction	11
Les fondements de l'entrepreneuriat	11
Assurer le bon fonctionnement des marchés	14
Alléger les charges dues à l'intervention des pouvoirs publics	21
Optimiser programmes et politiques en faveur de l'entrepreneuriat	26
Recommandations pour l'orientation des politiques	30

Partie I

Développer de nouvelles politiques pour l'entrepreneuriat

Chapitre I. De l'importance de l'entrepreneuriat	35
Un sujet au cœur des débats	36
État actuel de la réflexion	37
Une action à mener sur plusieurs fronts	38
Chapitre II. L'entrepreneuriat au service de la création d'emplois	41
Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?	43
Taille de l'entreprise et création d'emplois	49
Y a-t-il des prédispositions géographiques ?	52
Chapitre III. Surmonter les obstacles à l'entrepreneuriat	57
Les contraintes réglementaires	57
La politique de la concurrence	61
La législation sur les faillites	63
Les charges fiscales	64
Les coûts administratifs et les coûts de mise en œuvre de la réglementation	69
Les arriérés de paiement	72
Les droits de propriété intellectuelle	73
Chapitre IV. Résoudre les problèmes de financement	77
Le déficit de financement	77
Le financement par émission d'actions	81
L'importance des mécanismes de sortie pour l'offre de financement en actions non cotées	86
Le financement du capital de démarrage	88

Chapitre V. Optimiser les ressources humaines	93
Accroître la flexibilité du marché du travail	93
Le pari nécessaire de l'éducation et de la formation	95
Chapitre VI. Privilégier la dimension locale de l'entrepreneuriat	99
Les variations spatiales de l'entrepreneuriat	100
Les groupements ou « pôles » d'entreprises et l'entrepreneuriat	100
« Capital social » et entrepreneuriat	105
Les politiques et programmes locaux en faveur de l'entrepreneuriat	107
L'entrepreneuriat et l'aménagement du territoire	118
La nécessité d'évaluer les programmes	121
Chapitre VII. Le nouvel entrepreneuriat socio-économique	125
L'importance grandissante du secteur à but non lucratif	125
Appliquer la démarche entrepreneuriale au secteur coopératif et associatif	129
L'intrication du marchand et du non-marchand	133
Les interactions avec les politiques publiques	135
Les questions en suspens	136
Références	140

Partie II

Tirer les leçons des expériences nationales

Introduction	153
Chapitre VIII. Australie	155
L'entrepreneuriat en Australie	156
Facteurs influant sur l'entrepreneuriat	162
Politiques et programmes publics	173
Conclusions	180
Références	184
Chapitre IX. Espagne	187
L'entrepreneuriat en Espagne	187
Facteurs influant sur l'entrepreneuriat	189
Politiques et programmes publics	204
Conclusions	206
Références	210
Chapitre X. États-Unis	213
L'omniprésence de l'entrepreneuriat	213
Une conjonction de facteurs encourageant l'entrepreneuriat	219

Un large éventail de programmes publics	228
Conclusions	231
<i>Références</i>	235
Chapitre XI. Pays-Bas	239
Une longue tradition d'entrepreneuriat	239
Facteurs influant sur l'entrepreneuriat	243
Politiques et programmes publics	257
<i>Références</i>	266
Chapitre XII. Suède	269
L'entrepreneuriat en Suède	269
Démarrage des entreprises : stimulants et obstacles	276
Obstacles à l'expansion des entreprises	280
Politiques et programmes publics	288
Évaluation et recommandations	292
<i>Références</i>	296
Chapitre XIII. L'esprit d'entreprise en Europe de l'Est	299
Un secteur privé en pleine expansion	301
La persistance d'un environnement défavorable	307
L'essor des politiques en faveur de l'entrepreneuriat	314
<i>Références</i>	318

Tableaux

2.1. Évolution des entreprises	46
2.2. Taux de survie des entreprises	46
2.3. Travailleurs indépendants des professions non agricoles	48
2.4. Variation nette de l'emploi selon la taille des établissements	50
2.5. Taux de création d'entreprises et variations selon les régions d'un même pays	53
3.1. Conditions et coûts d'enregistrement des sociétés	59
3.2. Taux de base de l'impôt prélevé par l'administration centrale sur les bénéficiaires des sociétés	65
3.3. Taux marginaux d'imposition effectifs sur les bénéficiaires des sociétés	67
3.4. Impôt sur le revenu des personnes physiques et impôt sur les bénéficiaires des sociétés	68
3.5. Coûts moyens du respect de l'obligation fiscale pour les travailleurs indépendants	71
3.6. Coûts comparatifs des demandes de brevet	74
4.1. Méthodes de financement pour les PME européennes	80
4.2. Distribution géographique du capital-risque : comparaison internationale	82
4.3. Nombre d'entreprises, admissions et liquidité sur les marchés secondaires	88
8.1. Coup d'œil sur le secteur australien des entreprises	157

8.2.	Entreprises et création d'entreprises selon les États et les Territoires en Australie	161
8.3.	Réglementations applicables en cas de faillite dans cinq pays	163
8.4.	Coûts du respect des formalités dans les petites entreprises	165
8.5.	Situation au regard de l'emploi selon la région d'origine, 1981	166
8.6.	Caractéristiques des investisseurs informels : comparaison internationale	171
8.7.	Aides du gouvernement australien au secteur des entreprises	174
8.8.	Coopération formelle entre les entreprises en Australie	178
9.1.	Actifs financiers des investisseurs institutionnels	193
9.2.	Capital-risque en Europe et aux États-Unis, 1996	194
9.3.	Taux d'imposition effectifs moyens	196
9.4.	Chercheurs par secteur d'emploi	201
9.5.	Coefficient d'inventivité	202
10.1.	Gains et pertes d'emploi	216
10.2.	Établissements de haute technologie et leurs effectifs, Silicon Valley et Route 128	218
10.3.	Préférences géographiques des entreprises de capital-risque, 1996	223
10.4.	Taux marginaux effectifs de l'impôt sur les sociétés aux États-Unis, 1980-90	226
11.1.	Répartition des entreprises en fonction de la croissance de l'emploi et du nombre d'années d'activité	241
11.2.	Taux de création et de fermeture d'entreprises dans les provinces néerlandaises	243
11.3.	Primes de risque pour l'emprunt et les fonds propres dans certains pays de l'OCDE	247
11.4.	Coefficient d'inventivité	250
11.5.	Protection des innovations de produits contre la contrefaçon	251
11.6.	Taux effectifs moyens d'imposition des revenus du capital et du travail	253
11.7.	Charges administratives pesant sur les entreprises, 1993	254
11.8.	Estimation des dépenses administratives liées à l'embauche	256
11.9.	Parcs scientifiques aux Pays-Bas	261
12.1.	Part de l'emploi dans certains secteurs, en fonction de la taille de l'entreprise	270
12.2.	Caractéristiques de la société IKEA	271
12.3.	Nouvelles entreprises et faillites par secteur en Suède	273
12.4.	Taux marginaux effectifs d'imposition en Suède	285
12.5.	Caractéristiques du secteur de la distribution dans un certain nombre de pays européens	288
13.1.	Part du secteur privé dans différents pays en transition	301
13.2.	Inflation des prix à la consommation dans différents pays en transition	309
13.3.	Principaux taux d'imposition dans différents pays en transition	311

Graphiques

7.1.	Emploi dans le secteur à but non lucratif	126
7.2.	Dépenses courantes (budget courant) du secteur à but non lucratif, en pourcentage du PIB	127
7.3.	Origine des ressources du secteur à but non lucratif	128
7.4.	Ressources du secteur à but non lucratif	129
8.1.	Entreprises et emploi par secteur industriel en Australie	158

8.2.	Résultats à l'exportation en Asie du Sud-Est	159
8.3.	Capital-risque en Australie	168
9.1.	Coût du financement : une contrainte à l'activité d'entreprise	192
9.2.	Réglementations et charges administratives	198
9.3.	Efficacité des systèmes judiciaires	199
9.4.	Obstacles à l'innovation	203
10.1.	Taux de création et fermeture d'entreprises aux États-Unis	215
10.2.	Distribution de l'emploi en fonction de l'ancienneté auprès du même employeur	217
11.1.	Créations d'entreprises, nouvelles filiales et sorties aux Pays-Bas	241
11.2.	Principales contraintes à long terme à l'expansion des entreprises	244
11.3.	Insuffisance des financements : un obstacle à l'innovation	246
12.1.	Les entreprises en forte croissance dans un certain nombre de secteurs en Suède	274
12.2.	Coin fiscal et services	278
12.3.	Obstacles à la croissance des entreprises en Suède	280
12.4.	Le capital-risque	283
13.1.	Accroissement du nombre des petites entreprises en Fédération de Russie	304

Encadrés

1.1.	La Stratégie de l'OCDE pour l'emploi	36
2.1.	Petites entreprises et création nette d'emplois : le débat	51
3.1.	Déréglementation du secteur de la distribution	61
4.1.	Systèmes de garantie de financements : Canada, Royaume-Uni et France	79
4.2.	Développement du marché des actions non cotées aux États-Unis	83
4.3.	Programmes gouvernementaux encourageant le capital-risque aux États-Unis	85
4.4.	Micro-crédit aux États-Unis	89
5.1.	Programmes en faveur du travail indépendant	95
5.2.	Formation et assistance ciblées : le cas des jeunes	97
6.1.	Avantage concurrentiel de Silicon Valley	102
6.2.	Enclaves d'entrepreneurs immigrés	106
6.3.	Entrepreneuriat et partenariats locaux en Irlande	117
6.4.	Une stratégie de développement de l'entrepreneuriat : le Canada atlantique	120
7.1.	Le développement local dans des zones défavorisées : États-Unis et Mexique	132
7.2.	Exemples d'entreprises sociales en Écosse et en Allemagne	133
8.1.	Le secteur des entreprises en Australie : vue d'ensemble	155
10.1.	Mesures de soutien aux parcs scientifiques aux États-Unis	230
11.1.	Mesures de promotion de l'entrepreneuriat aux Pays-Bas	259
12.1.	IKEA : un exemple récent de l'esprit d'entreprise en Suède	271
12.2.	Programmes publics en faveur des nouvelles entreprises et des PME en Suède	289
12.3.	Le programme du gouvernement suédois en faveur de la croissance et de l'emploi	291

Introduction

Les fondements de l'entrepreneuriat

Un processus dynamique créateur de richesses qui identifie et exploite les possibilités économiques

L'esprit d'entreprise est fondamental pour le fonctionnement des économies de marché. Dans ces économies, l'entrepreneur est le vecteur du changement et de la croissance ; son action peut contribuer à accélérer l'élaboration, la diffusion et la mise en œuvre d'idées novatrices. De ce fait, il permet non seulement une utilisation rationnelle des ressources, mais aussi un élargissement du champ de l'activité économique. Les entrepreneurs ne se bornent pas à rechercher les opportunités économiques susceptibles d'être rentables ; ils sont également prêts à prendre des risques pour vérifier le bien-fondé de leurs intuitions. Même si le succès n'est évidemment pas systématique, un pays où l'activité entrepreneuriale est florissante sera bien armé pour développer constamment des produits et services nouveaux ou améliorés. Selon toute probabilité, il fera également preuve d'une très grande adaptabilité, qui lui permettra de tirer parti des possibilités dès qu'elles se présenteront. Comme les États-Unis et l'Italie l'ont montré, par exemple avec *Wal-Mart*, *Starbucks* et *Benneton*, l'activité entrepreneuriale ne se limite pas aux nouvelles industries de haute technologie ; elle concerne un large éventail de secteurs et suppose une vision novatrice de toutes les grandes fonctions de l'entreprise, notamment de la commercialisation, de l'organisation et de la distribution. Les entrepreneurs jouent également aujourd'hui un rôle fondamental dans le développement de processus de transition dans les anciens pays à économie planifiée.

Une notion complexe

S'il est difficile de mesurer précisément le degré d'entrepreneuriat...

Faute d'indicateurs fiables et faciles d'utilisation faisant l'unanimité, il est difficile de mesurer l'entrepreneuriat dans un pays donné. Tandis que certains mettent l'accent sur le nombre de créations d'entreprises, d'autres s'intéressent davantage au taux de rotation des entreprises.

Certains observateurs s'attachent surtout aux petites et moyennes entreprises (PME) qui sont dirigées par leurs propriétaires. D'autres encore portent surtout leur attention sur les performances des entreprises en forte croissance, qu'elles soient nouvelles ou déjà bien établies ou établissent un lien entre l'esprit d'entreprise et le développement des industries de haute technologie. Ces différentes démarches ne sauraient donner une image complète de l'entrepreneuriat, car elles n'en envisagent qu'un aspect. Bien que de nombreuses grandes sociétés bien établies puissent être très entreprenantes, les indicateurs choisis pour mesurer l'activité entrepreneuriale concernent plus souvent le développement des petites entreprises, et surtout des nouvelles entreprises. Mais, même dans le cas de celles-ci, il existe peu de comparaisons internationales pertinentes, malgré les efforts déployés en ce sens.

... L'esprit d'entreprise est à l'évidence plus développé dans certains pays que dans d'autres

A de nombreux égards l'esprit d'entreprise est très marqué aux États-Unis. On le reconnaît non seulement à l'existence d'un grand nombre d'entreprises performantes bien établies qui lancent constamment de nouveaux produits et services innovants, mais aussi à un processus dynamique de création de nombreuses entreprises et, dans le même temps, de restructuration ou de fermeture des entreprises en situation d'échec. Chacune des cinq études par pays présentée dans cet ouvrage a identifié un aspect de l'entrepreneuriat susceptible d'être amélioré par la comparaison avec d'autres pays : les Australiens n'ont pas réussi à diriger vers leur marché interne leurs inventions, qui ont davantage trouvé preneur à l'étranger. Les Pays-Bas jouissent d'une culture entrepreneuriale et d'une orientation commerciale bien développées; parmi ses entreprises les plus performantes, plusieurs sont des compagnies de taille moyenne ou grande établies depuis longtemps. Néanmoins, les autorités de ce pays ont cherché à accroître le capital-risque bénéficiant au démarrage de nouvelles entreprises. De même, en Suède, bien que de grandes firmes bien établies s'avèrent extrêmement entreprenantes, les petites entreprises sont souvent incapables d'atteindre une taille moyenne, et le travail indépendant reste très faible. L'Espagne, qui poursuit sa transformation économique l'éloignant des fortes traditions corporatistes et des lourdes réglementations du passé, cherche aussi à identifier les obstacles freinant la croissance des petites entreprises. Et aux États-Unis, les entrepreneurs ont réalisé qu'un système fiscal trop complexe minait l'activité entrepreneuriale.

Trois facteurs clés

Conditions cadres, programmes des pouvoirs publics et facteurs culturels sont déterminants

L'esprit d'entreprise résulte de l'interaction de trois composantes : des conditions cadres propices, des programmes gouvernementaux bien conçus et une attitude culturelle positive. La mise en place de bonnes conditions cadres (le dispositif institutionnel dans lequel s'exerce l'activité économique) doit être le point de départ de l'action des pouvoirs publics : développer une activité économique si les marchés fonctionnent mal n'a guère de sens et peut engendrer un grand gaspillage. Des programmes gouvernementaux bien conçus et bien ciblés peuvent également compléter l'environnement général, notamment dans les domaines où les conditions cadres n'exercent pas une influence directe. Ils sont à même, par exemple, de favoriser la coopération et d'en maximiser les retombées bénéfiques, d'accroître les flux d'informations pour le financement de l'activité entrepreneuriale et de permettre une plus grande souplesse de réaction aux facteurs locaux influençant l'activité d'entreprise. Une attitude culturelle positive conforte elle aussi les conditions cadres. A titre d'exemple, toutes choses égales par ailleurs, un environnement dans lequel l'esprit d'entreprise est tenu en haute estime et où on ne stigmatise pas l'échec consécutif à une prise de risque raisonnable sera presque à coup sûr propice à l'entrepreneuriat. De fait, une action visant à améliorer les conditions cadres afin d'établir un lien plus étroit entre le risque et le rendement, ou entre l'effort individuel et sa rétribution, pourra être longue à donner des résultats si le contexte culturel ne favorise pas la prise de risque et la récompense individuelle.

Les facteurs culturels influent sur les modes d'activité...

Bien que les attitudes culturelles soient le fruit de processus complexes et encore mal compris, les praticiens et analystes spécialistes de l'entrepreneuriat s'accordent généralement à reconnaître l'influence des facteurs culturels sur les modes d'activité, par exemple sur la prédisposition à coopérer. De même, les structures et les liens qui, dans une collectivité, renforcent la confiance et la réputation personnelle permettent de réduire les coûts des transactions. Inversement, dans un environnement où règne la méfiance, les entrepreneurs sont contraints de perdre du temps et de l'argent pour se prémunir contre d'éventuels comportements opportunistes de la part de ceux avec qui ils travaillent, ce qui peut entraver certaines formes d'esprit d'initiative. Toutefois, la notion de « culture » est très large et diffuse, et on a rarement cherché à évaluer son impact sur l'esprit d'entreprise ou ses implications en matière de politiques, bien que plusieurs analyses statistiques récentes indiquent que la « confiance » a des effets positifs sur le développement économique. Ces analyses, fondées sur des enquêtes portant sur les échelles de

valeur, ébauchent de nouvelles voies de recherche et, peut-être, de nouvelles orientations, comme par exemple le rôle de l'éducation dans la création d'attitudes positives vis-à-vis de l'entrepreneuriat.

... et façonnent le cadre institutionnel

Les attitudes culturelles contribuent également à façonner le cadre institutionnel des pays. Il est évident que certaines caractéristiques du cadre institutionnel peuvent entraver l'esprit d'entreprise (ou le détourner vers des activités moins bénéfiques pour l'économie, comme la recherche d'une rente ou même un comportement illicite). L'amélioration du cadre institutionnel est fondamentale lorsqu'on veut stimuler l'esprit d'entreprise. De son côté, le cadre institutionnel, qui est évidemment sensible aux politiques, influera très probablement sur les normes culturelles, en particulier à long terme. La transition vers l'économie de marché dans les pays d'Europe centrale et orientale et dans les nouveaux États indépendants illustre parfaitement le rôle essentiel des interrelations entre les conditions cadres et les facteurs culturels. La mise en place de droits de propriété bien définis et d'autres réglementations fondamentales pour l'économie de marché a permis de libérer l'activité entrepreneuriale et s'est traduite par une forte augmentation des immatriculations de sociétés privées, même dans des pays où l'entrepreneuriat était resté absent de la scène économique depuis des décennies. Malheureusement, dans certains cas, l'absence de certaines conditions cadres essentielles, notamment d'un secteur bancaire efficace ou d'une législation complète en matière de faillites, entrave le développement des entreprises. De plus, l'ampleur du secteur informel dans ces économies laisse penser que la corruption et une lourde fiscalité handicapent les entrepreneurs et les dissuadent de participer à l'économie formelle.

Assurer le bon fonctionnement des marchés

Un environnement macro-économique stable favorise l'épanouissement de l'activité entrepreneuriale...

Il existe des interactions essentielles entre une politique macro-économique saine et les mesures structurelles visant à améliorer le fonctionnement des marchés. L'OCDE n'a cessé de les souligner dans ses travaux. De bonnes performances macro-économiques sont à elles seules insuffisantes pour favoriser l'esprit d'entreprise, mais elles y contribuent sans aucun doute. L'activité entrepreneuriale s'exerce bien plus facilement dans un environnement macro-économique stable où l'inflation est faible : les entrepreneurs peuvent alors interpréter clairement les signaux qui ont trait à la demande et aux prix et il leur est possible de définir des plans d'activité et des stratégies rationnels. Cet

environnement bénéficie aussi de la bonne santé des finances publiques : en réduisant le besoin d'emprunter des pouvoirs publics, elle permet de fixer les taux d'intérêt réels en fonction de l'épargne et des investissements privés, sans qu'ils soient indûment influencés par les besoins de financement des pouvoirs publics.

... à condition d'être associé à des mesures structurelles judicieuses

Des politiques structurelles judicieuses sont également indispensables au bon fonctionnement des marchés des biens, des services, du capital et du travail. Les obstacles imposés à l'un de ces marchés peuvent, du fait des interactions, empêcher les réformes de porter leurs fruits sur d'autres. Les marchés de produits et de facteurs sont généralement plus flexibles aux États-Unis que dans d'autres pays, où les efforts doivent être intensifiés pour mettre en place des mesures structurelles permettant leur bon fonctionnement. Malgré tout, l'activité entrepreneuriale pourra survivre même en l'absence de bonnes mesures structurelles, certains entrepreneurs en puissance s'orientant probablement vers divers moyens de percevoir des rentes et non vers des activités économiques productives.

Des marchés de produits concurrentiels

La concurrence sur les marchés est vitale pour tirer parti de la demande

La concurrence permet au consommateur d'indiquer ses préférences de façon claire et à l'entrepreneur de recevoir un signal clair quant à la qualité de ses performances. Elle incite les entrepreneurs à l'effort et à la prise de risque. On peut l'intensifier de diverses manières. La libéralisation des importations a nettement renforcé la concurrence au sein de l'OCDE au cours de ces dernières années. La mise en place du *Marché unique européen* a également accentué la concurrence en Europe. En outre, un meilleur accès aux marchés étrangers a permis aux producteurs nationaux de se livrer une concurrence plus vive et de chercher à recueillir les fruits d'une attitude plus entrepreneuriale.

La déréglementation des secteurs monopolistiques et le renforcement de la politique de la concurrence ont des effets positifs

L'introduction de la concurrence dans des secteurs auxquels on attribuait auparavant un caractère intrinsèquement monopolistique a favorisé l'épanouissement de l'entrepreneuriat. Les États-Unis ont dans l'ensemble commencé avant les autres pays, bien que la déréglementation complète de certains secteurs n'ait débuté que récemment. L'Espagne met actuellement en place un cadre concurrentiel pour un certain nombre d'activités

jusqu'à-là réservées à des monopoles publics inefficients. En Australie, l'ouverture des télécommunications à la concurrence est très récente, les transports maritimes restent notamment soumis à un certain nombre de pratiques restrictives. Dans d'autres secteurs, des restrictions dans la délivrance d'autorisations subsistent aux Pays-Bas et en Espagne et limitent les possibilités qui s'offrent aux entrepreneurs; on notera toutefois que ces dernières années les Pays-Bas ont nettement simplifié le régime applicable. En Suède, la législation en matière de concurrence a été durcie il y a plusieurs années, mais les structures des marchés résistent au changement, notamment dans les services d'utilité publique, les télécommunications et les transports, qui ont tendance à être oligopolistiques en raison de coûts fixes élevés. Le marché des services professionnels reste en outre fortement réglementé. On a davantage progressé aux Pays-Bas, où la réglementation de la concurrence a été récemment réformée. En tout état de cause, il faut souvent un certain temps pour que les entrepreneurs puissent tirer pleinement parti de l'amélioration du cadre qui régit les marchés de produits.

Davantage de concurrence dans les services publics stimule également l'activité entrepreneuriale

De vastes possibilités d'intensification de la concurrence apparaissent également dans le secteur des services publics. Aux États-Unis, les services fournis par le secteur public sont relativement peu nombreux, et on recourt largement à la sous-traitance pour les services financés par les autorités publiques. À l'inverse, en Suède, où le secteur public assure un large éventail de services, la concurrence privée est rare. À un moindre degré, la concurrence pour la prestation de services publics est limitée aussi aux Pays-Bas et en Espagne. Or la concurrence est doublement bénéfique : elle multiplie les possibilités d'activités entrepreneuriales et se traduit par l'apparition de services publics plus efficaces et plus innovants.

Une protection efficace de la propriété intellectuelle favorise l'apparition de produits et de procédés nouveaux

La concurrence favorise la création et la diffusion de nouveaux produits et de nouveaux modes de production et de distribution des produits existants. Une protection efficace de la propriété intellectuelle renforce ce mécanisme. Il est difficile d'évaluer avec précision l'efficacité globale de la protection par brevet, mais une enquête réalisée aux Pays-Bas révèle que les entreprises innovantes jugent la protection par brevet bien moins efficace pour les protéger contre l'imitation que trois autres éléments : l'antériorité par rapport aux concurrents, l'attachement du personnel qualifié à l'entreprise et le secret. La protection de la propriété intellectuelle joue peut-être un rôle plus important pour la recherche dans les établissements universitaires, dont certains favorisent résolument la commercialisation des résul-

tats. C'est ainsi que l'*Organisation fédérale australienne pour la recherche scientifique et industrielle (CSIRO)* encourage activement l'essaimage et conclut des contrats en vue de faire bénéficier les sociétés nouvellement créées des résultats des recherches financées sur fonds publics. De plus, certains établissements encouragent l'utilisation des résultats de la recherche en autorisant les chercheurs à percevoir une proportion substantielle des revenus commerciaux futurs. Les recettes qu'ils tirent de la commercialisation de ces recherches viennent s'ajouter aux financements dont ils disposent pour leurs travaux futurs.

Des marchés financiers efficaces

Des marchés financiers efficaces optimisent le financement des projets les plus prometteurs

Toutes les entreprises ont besoin de financement. Le bon fonctionnement du marché financier est indispensable pour obtenir une offre de financements suffisante et une affectation des fonds aux projets les plus adéquats. Tous les pays de l'OCDE ont largement libéralisé leur secteur financier, ce qui explique, indéniablement, pourquoi le problème de la disponibilité du financement pour la plupart des entreprises paraît s'être atténué ces dernières années. Dans plusieurs pays de l'OCDE, cependant, les entreprises nouvellement créées sont susceptibles de rencontrer des difficultés supplémentaires pour leur financement puisque, par définition, elles n'ont pas de références à faire valoir, et que la moitié environ d'entre elles sont appelées à cesser leur activité au cours des cinq premières années. De manière générale, toutefois, le démarrage d'une entreprise ne nécessite pas de financement important et fait souvent appel à l'épargne, à un emprunt, à la famille et aux amis ou à d'autres sources de financement personnel.

Le capital-risque joue un rôle clé pour financer les projets à haut risque et à rendement élevé...

Alors que le capital-risque ne finance qu'une proportion négligeable d'entreprises, et une fraction encore moindre des créations d'entreprises, il reste néanmoins une source majeure de financement de projets de plus grande envergure avec des perspectives de croissance rapide. L'étude de l'entrepreneuriat aux États-Unis a démontré que plusieurs facteurs ont apparemment contribué au développement du capital-risque dans ce pays. L'offre de capitaux est relativement abondante, surtout depuis qu'ont été levées, au début des années 70, les restrictions aux placements des fonds de pension (non soumis à l'impôt sur les plus-values) en titres non cotés. Le mécanisme de l'offre publique initiale permet d'effectuer facilement des placements fructueux en capital-risque. Le marché du capital-risque a également bénéficié aux États-Unis de la mise en

place de modalités contractuelles novatrices dans le cadre d'un régime juridique très souple.

... mais le développement du capital-risque reste inégal selon les pays

Le marché du capital-risque est moins développé dans les autres pays ; il sert généralement à financer des projets moins risqués et à rendement plus faible. Cela tient en partie à ce que les investisseurs institutionnels ne peuvent détenir qu'un volume restreint de titres non cotés, mais aussi aux difficultés rencontrées par les investisseurs en capital-risque lorsqu'ils veulent céder leurs placements. Toutefois, la sortie n'est plus une véritable contrainte comme l'atteste le fait qu'un certain nombre de sociétés étrangères aient pu se faire coter sur le *NASDAQ* (*National Association of Securities Dealers Automated Quotation*), ainsi que les initiatives prises par les bourses locales et l'*EASDAQ* (*European Association of Securities Dealers Automated Quotation*). Mais l'*EASDAQ* et les marchés locaux de second niveau restent handicapés par les différences dans les règles de cotation entre les différents pays européens. Il est possible également que les entrepreneurs européens soient particulièrement réticents à accepter la perte de contrôle qu'implique le financement en capital-risque. Il se peut, enfin, que le nombre de projets qui voient le jour dans les pays européens soit trop faible pour justifier le développement des compétences spécialisées que nécessite la gestion des placements en capital-risque. On ne peut quantifier aucun de ces éléments, même si l'expérience des États-Unis donne à penser que les investisseurs en capital-risque tirent avantage de la proximité de leur investissement, des liens qui existent entre eux et de leur capacité à se spécialiser dans certaines catégories d'entreprises ou de technologies.

Les investisseurs «tuteurs» fournissent des financements tout en participant activement à la gestion des projets

Les investisseurs «tuteurs» (*business angels*) représentent une source importante de financements informels. Ces investisseurs ne prennent pas seulement une participation financière substantielle dans l'entreprise ; ils la font aussi bénéficier de leurs qualifications particulières ou de leurs conseils de gestion. Ce marché des investisseurs tuteurs est, par nature, difficile à quantifier ou à analyser. Néanmoins, des études réalisées en Australie et aux Pays-Bas montrent que ces investissements peuvent être au moins d'aussi grande ampleur que les investissements formels en capital-risque, quand ils ne leur sont pas nettement supérieurs comme aux États-Unis. Un grand nombre d'investisseurs tuteurs sont des entrepreneurs qui ont réussi et qui font profiter la nouvelle entreprise de leur expérience. Des services ont été mis en place aux Pays-Bas et aux États-Unis pour faciliter les contacts entre les investisseurs tuteurs et les futurs entrepreneurs. Deux facteurs peuvent décourager les investisseurs tuteurs :

le régime fiscal auquel sont soumis leurs investissements et les restrictions concernant les possibilités de cession de ces investissements. Malgré tout, il ressort de données d'enquêtes que la contrainte majeure pesant sur le développement de ce type d'investissement est la qualité des propositions qui sont soumises aux investisseurs tuteurs.

L'impact des dispositifs de garantie de prêts doit être attentivement évalué

La théorie suggère que le crédit peut être rationné si les prêteurs disposent d'informations incomplètes sur les projets des emprunteurs. Ce rationnement est susceptible de toucher plus particulièrement les petites entreprises, jugées plus risquées et ne pouvant pas, bien souvent, offrir les garanties nécessaires. La garantie des prêts est l'une des solutions mises en œuvre par les pouvoirs publics pour atténuer les difficultés auxquelles se heurtent les petites entreprises pour obtenir un financement par l'emprunt. Il semble bien que ces dispositifs aient accru l'offre de crédit en faveur des petites entreprises, mais que dans certains cas ces entreprises se seraient développées aux dépens d'autres ou auraient été créées de toute façon. Il convient donc, lorsqu'on recourt à la garantie de prêts, de veiller à ne pas fausser indûment les décisions résultant des mécanismes du marché. Il faut pour ce faire évaluer les coûts et les avantages, aussi bien du point de vue des bénéficiaires de la garantie que du point de vue, plus large, de l'activité économique et de l'activité entrepreneuriale.

Des marchés du travail flexibles

Les entreprises ont besoin de souplesse pour adapter leurs effectifs à leurs choix de développement

La flexibilité des marchés du travail est essentielle pour l'entrepreneuriat parce qu'elle permet aux entreprises de réagir rapidement et facilement à une nouvelle situation. Les entreprises sont plus ou moins prêtes à prendre des risques et à augmenter leurs effectifs selon qu'elles peuvent plus ou moins facilement licencier si une décision d'expansion se révèle erronée. En ce qui concerne les entreprises établies, les restructurations ayant pour but d'insuffler plus de dynamisme et d'esprit d'entreprise se trouvent également entravées si les opérations de restructuration sont trop coûteuses. Du fait de la réglementation en matière de protection de l'emploi, une réduction d'effectifs est difficile et coûteuse aux Pays-Bas, en Espagne et en Suède, malgré les mesures adoptées ces dernières années pour alléger ce coût. Les contrats à durée déterminée ainsi que d'autres formules ont été mis en place pour que les entreprises puissent plus facilement accroître leurs effectifs, mais cela n'a diminué que très

partiellement les charges des entreprises et il en a résulté des problèmes d'intégration/exclusion pour l'ensemble du marché du travail. En Espagne, plus particulièrement, la réglementation en matière de protection de l'emploi contribue probablement à freiner dans une large mesure l'esprit d'entreprise, ce qui explique sans doute le nombre élevé d'entreprises unipersonnelles. En Australie, cette réglementation est généralement moins stricte que dans beaucoup d'autres pays de l'OCDE, mais la législation concernant le licenciement abusif entrave toujours l'embauche dans les petites entreprises, en dépit des simplifications apportées en 1997. Aux États-Unis également, les coûts liés aux procès liés pour licenciement abusif semblent avoir découragé l'embauche.

Les marchés du travail doivent assurer la mobilité de la main-d'œuvre et la mise en place de formules d'emploi flexibles

Aux États-Unis les salariés sont bien moins protégés mais ils peuvent changer plus facilement d'emploi, ce qu'ils font d'ailleurs. Cela est dû, en partie, à la meilleure situation actuelle du marché du travail, mais aussi à sa plus grande flexibilité. Cette flexibilité a également contribué à stimuler l'esprit d'entreprise en rendant possibles des formules d'emploi plus souples et innovantes. Les États-Unis ont également ouvert la voie à des formules plus

flexibles de rémunération, qui se sont révélées particulièrement utiles pour aider les sociétés nouvellement créées à réduire leurs coûts immédiats et à partager les risques, tout en favorisant la fidélisation des salariés et leur investissement dans leur travail grâce à la distribution d'options d'achat d'actions et à la prise en compte des résultats dans la rémunération.

Des modalités plus souples de fixation des salaires favorisent l'esprit d'entreprise

Si les modalités, de plus en plus souples, de fixation des salaires favorisent l'esprit d'entreprise, d'autres réformes sont sans doute nécessaires. L'Australie applique depuis 1997 une réglementation qui pourrait conduire à une profonde évolution, d'un système centralisé de négociation vers une négociation au niveau de l'entreprise.

Cette réglementation prévoit également la négociation individuelle des contrats et réduit le pouvoir monopolistique des syndicats. L'Espagne a également adopté en 1997 une nouvelle réglementation visant à simplifier et à améliorer les négociations collectives, actuellement très complexes et impliquant des accords à plusieurs niveaux. Des réformes antérieures, qui avaient permis de faire intervenir un plus large éventail de conditions de travail dans le processus de négociation, se sont traduites par une plus grande mobilité fonctionnelle et géographique. Il faut toutefois préciser que la possibilité d'insérer une clause de non-application des augmentations de salaires lorsque l'entreprise est en difficulté financière a rarement été utilisée. Aux Pays-Bas, les rigidités salariales sont encore renforcées par les ramifications administratives des conventions de sec-

teur, et les nouveaux barèmes de salaires planchers et les clauses de non-application des augmentations de salaires sont rarement mis en œuvre. En Suède, le cadre institutionnel des négociations salariales ne sera pratiquement pas modifié lorsque les partenaires sociaux engageront les négociations de 1998, malgré une rigidité manifeste des salaires réels et une forte interconnexion des salaires tout au long des années 90.

Alléger les charges dues à l'intervention des pouvoirs publics

L'action des pouvoirs publics ne doit pas décourager l'esprit d'entreprise

Le choix de politiques structurelles visant au bon fonctionnement des marchés est essentiel non seulement pour l'esprit d'entreprise, mais aussi pour le bon fonctionnement de l'économie en général. Une stratégie axée plus directement sur la promotion de l'esprit d'entreprise pourrait utilement s'appuyer sur le principe

d'Hippocrate : « *D'abord, ne pas nuire.* » Parmi les mesures prises par les pouvoirs publics, nombreuses sont celles qui freinent l'esprit d'entreprise et qu'il faut donc réexaminer.

Réduire les charges administratives et le coût d'application des réglementations

Il faut réduire au minimum les formalités et les coûts de création d'une entreprise...

Créer une entreprise est un processus dont la complexité et la longueur varient d'un pays à l'autre. Au Royaume-Uni, les formalités nécessaires s'accomplissent en une semaine; l'opération est simple également en Australie, au Japon et en Suède. Aux Pays-Bas, créer une entreprise reste une démarche compliquée, malgré la libéralisation de la *Loi sur l'établissement* en 1996. En Espagne et en Italie,

il faut parfois six mois pour venir à bout des obligations administratives, qui font intervenir plusieurs organismes différents. Pour créer une société dotée de la personnalité morale dans les pays européens et au Japon, il faut aussi constituer un capital minimum qui doit être maintenu.

... et diminuer les coûts de mise en application des obligations imposées par les pouvoirs publics

Les coûts récurrents liés au respect des obligations administratives, réglementaires et déclaratives imposées par les pouvoirs publics peuvent aussi être très élevés et décourager l'activité entrepreneuriale. Il est néanmoins très difficile de déterminer et de mesurer ces charges, notamment parce que certaines dépenses seraient

nécessaires pour les entreprises même en l'absence d'obligations administratives. On ne dispose pas, à l'heure actuelle, d'un cadre commun permettant de comparer les coûts de mise en conformité d'un pays à l'autre. Les estimations pour certains pays montrent néanmoins que ces coûts peuvent être lourds, surtout dans le cas des petites structures et des nouvelles entreprises. En effet, des économies d'échelle peuvent être dégagées dans l'application des réglementations (pour les données concernant les salariés ou les déclarations de TVA, par exemple). Or les nouvelles entreprises doivent consacrer du temps et des efforts à déterminer les obligations qu'elles ont à remplir (par exemple les comptes et autres enregistrements qu'elles doivent tenir, les réglementations applicables en matière d'environnement, etc.). Pour diverses raisons, les enquêtes sur l'ampleur de ces charges telle que la perçoivent les entreprises ne sont pas forcément un indicateur fiable du véritable fardeau qui pèse sur elles; des évaluations plus objectives sont indispensables.

**Simplifier
les formalités
administratives
et mieux
coordonner les
organismes publics
allégerait
le fardeau
des entreprises**

L'attention accordée depuis peu aux coûts liés au respect des obligations administratives et autres a donné lieu à un certain nombre d'initiatives visant à alléger cette charge grâce à une meilleure coordination entre les différents organismes administratifs, au partage des données et à la mise en place d'interfaces plus accessibles entre l'administration et les entreprises. En France, les entrepreneurs peuvent remettre tous les documents requis à un seul endroit, le *Centre de Formalités d'Entreprises*, qui les transmet ensuite aux autorités compétentes. Aux

Pays-Bas, un guichet unique a été créé pour toutes les données concernant les salariés. De même, le gouvernement australien se propose d'instaurer une procédure unique d'enregistrement pour les *Services fiscaux*, la *Commission des valeurs mobilières*, le *Bureau des statistiques* et la *Commission des assurances et des retraites*, le but étant de réduire les procédures redondantes. Sur un plan plus général, les gouvernements sont en train de passer en revue les réglementations en vigueur afin de recenser celles qui peuvent être simplifiées, voire supprimées. Le programme néerlandais « *Pour une diminution des coûts administratifs* » a déjà abouti à la simplification d'une série de réglementations applicables aux entreprises. Les Pays-Bas ont également adopté une « *évaluation d'impact sur les entreprises* », qui détermine les effets des projets de dispositions législatives et réglementaires sur les entreprises.

Simplifier la fiscalité des entreprises

Les dispositions fiscales doivent être plus simples et plus transparentes

Dans certains pays, le système fiscal pose un problème particulier du fait des coûts administratifs et des lourdes charges qu'exige sa mise en application. Pour les entrepreneurs américains, par exemple, les ambiguïtés de la réglementation fiscale, ses modifications fréquentes, le régime de forclusion et la superposition d'une fiscalité nationale et d'une fiscalité régionale sont les principaux facteurs qui concourent au coût élevé du respect des obligations. Plusieurs pays de l'OCDE ont entrepris de réduire la complexité de leur régime fiscal. Le gouvernement du Royaume-Uni reconnaît que le « langage fiscal » est lui-même un obstacle et a décidé de réécrire la législation fiscale dans une langue simple et compréhensible. Par ailleurs, des pays utilisent de plus en plus les technologies de l'information pour réduire l'ampleur des obligations. Il est maintenant possible de compléter les déclarations de manière électronique dans nombre de pays, tels que le Canada, les Pays-Bas et les États-Unis.

Des systèmes fiscaux trop complexes peuvent gravement fausser la prise de décision

Plus généralement, l'impôt joue un rôle très complexe dans le climat entrepreneurial. L'idéal serait que l'impôt ait un effet minimal sur les décisions des entrepreneurs, mais dans la pratique les systèmes fiscaux comportent de nombreuses distorsions qui influent sur ces décisions. En Australie, en Espagne, aux États-Unis, aux Pays-Bas comme en Suède, la fiscalité est complexe et il est difficile d'estimer les taux marginaux effectifs d'imposition, sans parler de leurs effets sur la prise de décision. Malgré tout, certains éléments jouent sans doute plus particulièrement sur l'esprit d'entreprise. Tout d'abord, aux Pays-Bas et en Suède, la double imposition des dividendes incite les entreprises à faire davantage appel aux bénéfices non distribués pour financer leur expansion, ce qui ne serait pas le cas si les dividendes étaient imposés de la même façon que les autres revenus de l'investissement. Ce biais en faveur des bénéfices non distribués peut entraver l'apport de capitaux dans des entreprises dont les projets sont très prometteurs. L'impôt sur le capital qui frappe les émissions de titres aux Pays-Bas et en Espagne est un facteur supplémentaire freinant les financements en fonds propres. Aux Pays-Bas et aux États-Unis, le régime fiscal favorise les placements immobiliers en accession à la propriété par rapport aux activités productives. Par ailleurs, le régime des pertes d'exploitation joue un rôle primordial dans l'entrepreneuriat. Aux Pays-Bas et aux États-Unis, les pertes peuvent être reportées sur les quinze exercices suivants, voire davantage, alors qu'en Espagne ce report est limité à cinq exercices, solution particulièrement sévère pour les nouvelles entreprises qui, souvent, ne sont bénéficiaires qu'au bout de plusieurs années.

Des prélèvements trop lourds sur les salaires nuisent à l'esprit d'entreprise

Le système fiscal décourage aussi l'esprit d'entreprise lorsqu'il comporte de lourds prélèvements sur les salaires : il est alors plus difficile d'embaucher à un prix correspondant à la valeur du salarié. Ce problème est particulièrement aigu aux Pays-Bas, en Espagne et en Suède. Aux Pays-Bas, le gouvernement a pris des mesures visant à réduire les coûts de main-d'œuvre non salariaux, surtout pour les travailleurs peu qualifiés. En Suède, le niveau élevé de taxation totale du travail doit être considéré comme l'un des principaux obstacles au développement du secteur des services aux personnes, alors que ce secteur a fortement contribué à la croissance dans d'autres pays, en particulier aux États-Unis.

Limiter les coûts de fermeture et de faillite

La cessation d'activité ne doit pas être entravée lorsqu'elle est nécessaire

La cessation d'activité d'une entreprise en situation d'échec est une composante nécessaire, même si elle n'est pas souhaitable, du processus entrepreneurial; elle permet l'affectation de ressources à des usages plus productifs. Seule une faible proportion des entreprises cessant leur activité sont en état de faillite et la plupart des fermetures d'entreprises n'entraînent pas de pertes pour les créanciers. Néanmoins, les mesures qui limitent les possibilités de restructuration ou de fermeture totale des entreprises entravent la capacité d'ajustement rapide d'une économie et découragent la création d'entreprises. Par exemple, la réglementation de la faillite en France et en Espagne a mis fortement l'accent sur la préservation de l'emploi dans les entreprises déficitaires, et les entreprises qui, en définitive, ont cessé leur activité, ont subi en général des pertes plus lourdes que si elles avaient eu la possibilité de cesser leur activité plus tôt; une nouvelle réglementation ayant pour objectif de renforcer les droits des créanciers pourrait alléger ce coût.

Les coûts et les stigmates sociaux d'une faillite doivent être atténués lorsqu'ils sont excessifs

La réglementation de la faillite est également très différente d'un pays à l'autre pour l'entrepreneur en tant que personne physique. Aux États-Unis, une personne physique peut se déclarer en faillite, régler ses dettes à hauteur de son patrimoine et se lancer immédiatement dans une nouvelle activité sans aucune séquelle financière. Au Royaume-Uni, il faut parfois jusqu'à deux ans pour obtenir un quitus de dettes et en Allemagne, une nouvelle réglementation introduira une clause de quitus libérant l'emprunteur de sa dette restante en sept ans. Cependant, aux Pays-Bas, en Espagne et en Suède, la faillite a des

conséquences bien plus graves : à quelques variantes près, le failli doit régler la totalité de ses dettes, le cas échéant sur ses revenus futurs. Il faut qu'un juste équilibre s'établisse entre les droits et obligations des propriétaires et des créanciers de l'entreprise. Si la faillite a de trop lourdes conséquences, l'esprit d'entreprise s'en trouvera affaibli, mais si elle n'a que peu de conséquences, l'entrepreneur ne sera pas incité à faire preuve de discipline financière, ce qui nuira à la protection des créanciers et limitera donc l'offre de financements. Les mentalités constituent souvent un frein supplémentaire à la prise de risque. Aux États-Unis, la faillite est généralement considérée comme le résultat justifié d'une opération qui valait la peine d'être tentée, alors que dans les pays européens on y voit davantage un échec personnel stigmatisé par la société.

Inciter les entrepreneurs potentiels à sauter le pas

La perte des assurances sociales et le risque de chômage peuvent décourager l'entrepreneur potentiel de quitter un emploi sûr

Certaines caractéristiques du marché du travail et des assurances sociales se conjuguent pour décourager la création d'entreprises. Les études consacrées aux Pays-Bas et aux États-Unis montrent que l'entrepreneur-créateur type a environ 35 à 45 ans et a travaillé dans deux ou trois entreprises bien établies avant de créer sa propre entreprise, en s'appuyant souvent directement sur les qualifications et l'expérience qu'il a acquises dans ses emplois précédents. Aux États-Unis, on observe un aller et retour constant entre l'emploi indépendant et l'emploi salarié : en cas d'échec, un entrepreneur peut retrouver un emploi sans trop de difficulté. La situation est bien différente aux Pays-Bas, en Espagne et en Suède, en raison du taux de chômage plus élevé mais aussi probablement en raison d'une certaine réticence à embaucher des travailleurs relativement âgés et de l'existence d'un régime de préretraite. De plus, le passage du statut de salarié à celui de travailleur indépendant n'augmente pas seulement la probabilité d'une période future de chômage (la moitié environ des entreprises connaissent l'échec dans les cinq années suivant leur création), mais signifie également l'abandon des droits acquis (contrat à durée indéterminée, indemnité de licenciement, assurance-chômage et, dans certains cas, retraite). Par conséquent, les risques encourus lorsqu'on crée une entreprise sont beaucoup plus grands dans certains pays qu'aux États-Unis. En Espagne, le taux élevé du chômage des jeunes a également tendance à limiter le gisement d'entrepreneurs potentiels, dans la mesure où, du fait de leur courte expérience professionnelle, il est rare que les jeunes aient acquis les qualifications et l'expérience nécessaires. De plus, lorsqu'un jeune trouve finalement un emploi stable, il est probablement moins tenté de l'abandonner pour se mettre à son compte.

Optimiser programmes et politiques en faveur de l'entrepreneuriat

Il existe de nombreux programmes d'aide aux entreprises

Les programmes et les politiques en faveur de l'entrepreneuriat ne sauraient remplacer des marchés performants et de bonnes conditions cadres. Si elle est bien conçue, l'action des pouvoirs publics peut néanmoins compléter et conforter des conditions cadres adéquates. Plusieurs pays de l'OCDE possèdent un large éventail de programmes d'aide aux entreprises, dont l'objectif premier n'est cependant pas toujours, il est vrai, la promotion de l'entrepreneuriat. Les programmes peuvent viser certains types d'entreprises, par exemple les petites entreprises, les entreprises de haute technologie, les nouvelles entreprises, etc. D'autres programmes sont axés sur des aspects particuliers, notamment le financement, l'innovation, la valorisation des qualifications. En général, ces programmes ont constitué au fil du temps un ensemble très disparate, même si plusieurs pays, comme l'Australie, les Pays-Bas et l'Espagne se sont récemment efforcés de définir une stratégie plus cohérente de promotion des entreprises. Ils peuvent occasionner de lourdes dépenses. Aux États-Unis, par exemple, on estime à 65 milliards de dollars américains le coût annuel total des programmes fédéraux d'aide aux entreprises.

L'esprit d'entreprise peut être stimulé à un faible coût par des mesures bien conçues

Pour compléter les conditions cadres, des programmes bien pensés de promotion de l'entrepreneuriat peuvent, par exemple, encourager la coopération et en maximiser les avantages, intensifier l'information sur le financement des créations d'entreprises, sensibiliser à l'entrepreneuriat et améliorer l'acquisition de qualifications et, comme on le verra dans la section suivante, introduire plus de souplesse dans l'action des pouvoirs publics lorsque des facteurs d'ordre géographique influent sur l'esprit d'entreprise. Ces programmes peuvent être peu coûteux. C'est notamment le cas de la diffusion des informations concernant les procédures de création d'entreprise, de l'attribution par les pouvoirs publics de distinctions du type «manager de l'année», qui mettent en lumière des modèles, ainsi que du soutien des pouvoirs publics aux concours d'entreprises organisés dans les écoles et les universités, qui peuvent aider les élèves et étudiants à acquérir une expérience pratique utile et les encourager. Les programmes de ce type ont en outre l'avantage de ne pas interférer avec les mécanismes d'incitation du marché.

Il est essentiel d'évaluer les programmes et les politiques

Les programmes en faveur de l'entrepreneuriat font trop rarement l'objet d'une évaluation systématique. Il incombe aux autorités publiques dont émanent ces programmes d'encourager l'évaluation des performances et

de modifier les programmes ou la politique mise en œuvre lorsque cela est nécessaire. Une évaluation adéquate s'impose si l'on considère le niveau des ressources consacrées aux diverses formes d'aide aux entreprises. Les programmes doivent dès le départ être bien articulés et prévoir un suivi et une évaluation et, chaque fois que possible, comporter une analyse coûts/avantages pour déterminer le rendement social. L'évaluation doit s'insérer dans un cadre logique comprenant, entre autres, une définition initiale claire des objectifs, des résultats et de l'impact escompté. L'évaluation n'est pas exempte de difficultés techniques, et elle suscite parfois une certaine résistance au niveau institutionnel. Il faut donc souligner que, si elle est correctement conçue, elle peut également constituer un instrument très efficace de gestion des programmes. L'évaluation peut être coûteuse, mais des économies d'échelle et de gamme sont possibles, d'où l'importance de la coopération avec les administrations centrales.

Les mesures en faveur du travail indépendant ont souvent dégagé un bon rapport coût/efficacité

De nombreux pays de l'OCDE pratiquent des mesures actives en faveur de l'emploi, et notamment des mesures de promotion du travail indépendant dont le but est d'inciter les chômeurs à créer leur propre emploi. Au lieu leur accorder une aide au revenu, on les encourage à formuler un concept industriel ou commercial et on leur octroie une aide financière, doublée de conseils, pour la création d'une entreprise. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un remède miracle au chômage (moins de 5 % des chômeurs optent pour le travail indépendant), ces programmes se sont révélés efficaces et peu coûteux par rapport à l'aide au revenu, même si l'on tient compte des chômeurs qui auraient créé de toute manière une entreprise sans ces mesures. On constate également que les participants à ces programmes sont proportionnellement plus nombreux à trouver un emploi de longue durée que ceux qui n'y participent pas, même si leur entreprise ne réussit pas.

Prendre en compte la dimension régionale et locale

Le niveau de l'activité entrepreneuriale varie sensiblement à l'échelle locale

L'entreprenariat possède une dimension territoriale dont plusieurs aspects sont importants pour l'action des pouvoirs publics. Premièrement, la nature de l'activité entrepreneuriale est souvent très variable d'une région à l'autre d'un pays, notamment à cause de différences de démographie, de richesse, de niveau d'instruction, de profils professionnels et de dotation en infrastructures. Dans un même pays, le taux de natalité des entreprises peut être six fois plus élevé dans certaines régions que dans d'autres. De fait, la concentration géographique des entreprises peut être

extrêmement importante d'un point de vue national : selon une estimation, environ 380 concentrations d'entreprises aux États-Unis assurent au total 61 % de la production du pays. On observe des « poches » d'entrepreneuriat par exemple dans la Silicon Valley aux États-Unis, à Gladstone en Australie et dans la région de Valence en Espagne. Les concentrations d'entreprises peuvent permettre des économies d'agglomération qui génèrent d'importants avantages concurrentiels. Il est clair, par conséquent, que l'entrepreneuriat est souvent très largement influencé par les conditions économiques, sociales et institutionnelles au niveau local et régional. Eu égard au grand nombre de facteurs qui, du point de vue territorial, ont une incidence sur l'esprit d'entreprise et les possibilités de promotion de l'entrepreneuriat par le biais de mesures locales, l'action qui sera menée aura moins de chances de réussir si elle ne tient pas compte des disparités régionales et locales.

Les autorités locales sont particulièrement bien armées pour favoriser l'entrepreneuriat...

Par ailleurs, c'est par les autorités locales qu'un certain nombre de programmes importants en faveur de l'entrepreneuriat sont le mieux conçus et mis en œuvre. Les pôles d'activité, les services de conseil et d'information, les réseaux d'entreprises, les groupements pour la garantie de prêts, l'intermédiation pour l'information des investisseurs informels en capital-risque, les dispositifs

de formation et les mesures de sensibilisation à l'entrepreneuriat comptent parmi les très nombreuses initiatives qui relèvent du cadre local. En fait, les initiatives locales de promotion de l'entrepreneuriat sont extrêmement diverses et témoignent d'un taux d'innovation très élevé. Par rapport aux initiatives centrales, les initiatives locales de promotion de l'entrepreneuriat offrent plusieurs avantages : l'action menée peut être mieux adaptée aux besoins particuliers des entreprises (cet élément est fondamental, par exemple, pour les *Conseils de formation et d'entreprise* qui existent au Royaume-Uni) et l'intervention d'acteurs plus diversifiés peut élargir l'éventail des compétences mises en œuvre. En outre, des problèmes sociaux graves, comme la misère dans certaines zones urbaines ou le chômage au sein de certaines minorités, accusent une forte concentration géographique et auraient tout à gagner d'une initiative locale stimulant l'entrepreneuriat : les retombées sociales des mesures de promotion de l'entrepreneuriat peuvent être particulièrement marquées dans ces zones. De plus, c'est au niveau local que le besoin de coordination des politiques se fait peut-être le plus sentir.

... et notamment pour faciliter la collaboration entre les entreprises

La plupart des regroupements (« pôles ») d'entreprises, surtout de grande dimension ou régionaux, se sont formés spontanément et non à l'initiative des pouvoirs publics. Il n'est probablement pas judicieux que les autorités publiques cherchent à créer *ex nihilo* de nouveaux

pôles d'entreprises. Les regroupements d'entreprises sont le produit de déterminants complexes, et toute action en ce sens peut être source de nombreuses inefficiences. En fait, les mesures visant à créer des concentrations d'entreprises de haute technologie (par exemple, des technopoles et des parcs scientifiques) ont eu des résultats mitigés. Mais les pouvoirs publics peuvent conforter certains des effets bénéfiques des concentrations qui existent ou sont à l'état embryonnaire, en assurant un cadre institutionnel adéquat. Par exemple, stimuler la création d'associations de fournisseurs et de cercles d'apprentissage, faciliter les contacts entre les entreprises de la zone de regroupement et assurer des services efficaces d'accompagnement sont autant d'éléments qui peuvent renforcer des effets positifs de la participation à un pôle d'entreprises.

Intégrer l'entrepreneuriat et les objectifs sociaux

L'entrepreneuriat permet aux organisations à but non lucratif d'atteindre efficacement leurs objectifs sociaux...

Les organisations à but non lucratif fournissent une vaste gamme de services dans les domaines de la santé et des soins, du soutien scolaire, de l'amélioration des compétences, des programmes culturels, de la protection de l'environnement, de la recherche scientifique et sociale et des réseaux de proximité, par exemple. Ces organisations à but non lucratif se distinguent du secteur marchand par leur désir de fournir ces services dans le but

premier d'atteindre des objectifs sociaux et non de maximiser les profits. L'expérience de certains pays montre pourtant que ce secteur pourrait bénéficier d'une approche plus dynamique et plus entrepreneuriale qui ne serait pas contradictoire avec leurs objectifs sociaux. Au contraire, en permettant une forte réactivité à la demande, en encourageant la prise de risques et l'innovation et en adoptant des méthodes d'offre de services productives et efficaces, ce secteur pourrait être mieux à même d'atteindre des résultats sociaux et économiques positifs.

... et d'aider les gouvernements à mieux répondre aux préoccupations sociales

De nombreuses organisations à but non lucratif se consacrent à la création de services de haute qualité destinés aux personnes qui sont dans l'incapacité d'acquitter le prix du marché. Dans ce sens, ces organisations sont complémentaires des activités des services publics. La majorité d'entre elles reçoivent des financements publics

directs ou indirects. La sous-traitance de services sociaux publics par le secteur non marchand peut être un moyen efficace de constituer une offre pour ce type de services. D'autre part, une attention accrue à l'égard des conditions relatives aux financements publics de ces organisations peut les encourager à développer

des approches plus entrepreneuriales. Certaines de ces organisations cherchent à utiliser des ressources sous-exploitées ou inexploitées et jouent ainsi un rôle important dans l'aide à la réinsertion des plus démunis dans le monde du travail. De nombreuses organisations sont des acteurs importants de la mise en œuvre de politiques actives du marché du travail, grâce aux services de formation professionnelle qu'elles offrent. D'autres organisations sont orientées vers le développement de la communauté à travers le réseau, la centralisation d'information, de compétences et de ressources financières, et recherchent des solutions appropriées à des problèmes sociaux et économiques pressants. Un secteur non marchand réactif et dynamique peut jouer un rôle important dans le développement de l'activité entrepreneuriale dans l'économie, tout en facilitant le traitement de problèmes sociaux majeurs.

Recommandations pour l'orientation des politiques

Dans le contexte actuel où de plus en plus de pays s'efforcent de stimuler l'entrepreneuriat, les faits tendent à démontrer que des politiques en faveur de l'entrepreneuriat mises en œuvre dans un vaste champ d'application constituent une réponse efficace pour les pays qui souhaitent renforcer leur adaptabilité et améliorer la capacité de leur économie à créer des emplois. Des recommandations concrètes, adaptées à chacun des cinq pays étudiés en profondeur, ont été élaborées (et sont présentées dans les chapitres par pays de la partie II). La formulation de conclusions spécifiques et concrètes pour d'autres pays de l'OCDE nécessite au préalable une telle étude. On peut cependant dégager des orientations générales pour la définition de politiques, et ce sont ces grandes lignes qui sont présentées ci-après. Chaque pays devra déterminer le meilleur moyen de mettre en œuvre ces orientations en fonction du contexte national.

Orientations générales

Examiner le cadre institutionnel général dans lequel se déroule l'activité économique afin de déterminer dans quelle mesure il permet à l'entrepreneuriat de se développer. En particulier :

- Identifier et démanteler les obstacles à la concurrence à cause desquels les entreprises ressentent moins le besoin d'être dynamiques et d'innover. Stimuler la concurrence dans tous les secteurs de l'économie, y compris les services publics. Permettre une protection efficace de la propriété intellectuelle.*
- Déterminer dans quelle mesure la réglementation en vigueur concernant les institutions financières et les marchés financiers facilite ou entrave la disponibilité et l'affectation optimale du financement aux activités entrepreneuriales.*

- *Permettre la négociation de contrats de travail flexibles, avec des accords salariaux et des conditions de travail mieux adaptés aux besoins des entreprises dynamiques. Assouplir les mesures de protection de l'emploi qui entravent les restructurations ou découragent les entrepreneurs d'accroître leurs effectifs.*
- *Examiner soigneusement les coûts d'application des réglementations et recenser les possibilités de réduction de ces coûts, soit en éliminant l'exigence de se conformer à la réglementation, soit en réduisant la charge des procédures administratives (notamment par une meilleure coordination entre les organismes administratifs).*
- *Examiner l'impact global du régime fiscal sur l'entrepreneuriat et identifier toute caractéristique qui décourage l'esprit d'entreprise et le financement de l'activité entrepreneuriale. Assurer la transparence et la simplicité du régime fiscal.*
- *Revoir et simplifier les procédures d'immatriculation requises pour la création d'entreprise. Faciliter la cessation d'activité le cas échéant.*
- *Faire en sorte que la réglementation de la faillite personnelle instaure un juste équilibre entre l'incitation à la prise de risque et la protection des créanciers.*
- *Réexaminer les effets dissuasifs que la réglementation des assurances sociales peut avoir sur les entrepreneurs potentiels.*

Veiller à ce que les programmes de promotion de l'entrepreneuriat s'insèrent dans une stratégie intégrée et cohérente venant compléter les conditions de base. En particulier :

- *Éviter d'élaborer des politiques sur la base d'une définition trop réductrice de l'entrepreneuriat (par exemple, ramenée uniquement à la création d'entreprises ou à la haute technologie) qui empêche la mise en place d'un cadre approprié et suffisamment large de politique économique.*
- *Élargir le ciblage des programmes de soutien de l'entrepreneuriat afin d'encourager la participation des femmes, des jeunes et des minorités.*
- *Encourager l'évaluation des programmes et faire en sorte que les résultats des évaluations soient pris en compte.*

Améliorer l'efficacité des programmes de soutien à l'entrepreneuriat en tirant parti de l'expérience des gouvernements infra-nationaux. En particulier :

- *Faire en sorte que les ressources affectées aux programmes de promotion de l'entrepreneuriat soient décentralisées, lorsque cela paraît opportun, afin de mieux adapter les programmes aux besoins spécifiques d'une région et de ses entreprises.*
- *Organiser régulièrement au niveau national des échanges d'informations sur l'expérience des autorités locales dans la conception et l'exécution des programmes de promotion de l'entrepreneuriat.*

Chercher à identifier et à mettre en place des programmes efficaces et à faible coût, avec des effets pervers minimes à l'égard des incitations du marché.

- *Accroître la sensibilisation de la population à l'entrepreneuriat et examiner le rôle du système scolaire dans le développement des compétences et des attitudes entrepreneuriales.*

- Améliorer les possibilités pour des chômeurs de créer leur propre emploi, par le biais de programmes d'aide au travail indépendant.*
- Faciliter la mise en réseau des entreprises afin de promouvoir une culture de coopération et de prise de risque.*
- Promouvoir l'entrepreneuriat du secteur non marchand en encourageant, dans la mesure du possible, la sous-traitance de services publics qui répondent à des besoins pressants dans le développement économique et social.*

Partie I

**DÉVELOPPER DE NOUVELLES POLITIQUES
POUR L'ENTREPRENARIAT**

Chapitre I

De l'importance de l'entrepreneuriat

Le message essentiel qui ressortait de *L'étude de l'OCDE sur l'emploi* (OCDE, 1994a) est sans ambiguïté : pour lutter contre le chômage, il faut s'appliquer à améliorer la capacité d'adaptation au changement des économies nationales. *L'étude de l'OCDE sur l'emploi*, qui passait en revue l'évolution observée sur le marché du travail des divers pays Membres de l'OCDE au cours du quart de siècle écoulé, montrait en effet que si certains pays pouvaient se targuer de relativement bonnes performances dans le domaine de l'emploi, le chômage avait augmenté dans de nombreux autres, notamment en Europe continentale. Elle concluait par une série de recommandations visant à encourager l'emploi (encadré 1).

Stimuler l'esprit d'entreprise s'inscrit dans le prolongement d'une des recommandations de la Stratégie pour l'emploi : rendre l'économie plus dynamique en améliorant l'environnement dans lequel s'inscrivent les activités des entreprises. Il a pour objet de recenser les domaines dans lesquels une intervention des pouvoirs publics peut se révéler utile pour encourager l'esprit d'entreprise, et donc favoriser la création d'emplois. Étant donné la diversité des facteurs économiques et institutionnels qui influent sur la vivacité de l'esprit d'entreprise, différents ministères et échelons de l'administration doivent être associés à toute action (ou ensemble d'actions) tendant à stimuler l'entrepreneuriat. On s'appliquera donc ici à prendre en considération les questions qui relèvent de la compétence de chacun de ces interlocuteurs très divers.

Le présent ouvrage a bénéficié de contributions émanant de plusieurs directions de l'OCDE et exploite en particulier les résultats des études sur l'entrepreneuriat réalisées pour cinq pays (l'Australie, l'Espagne, les États-Unis, les Pays-Bas et la Suède) dans le cadre du processus d'examen des situations économiques et des problèmes de développement. Les conclusions de l'ouvrage ont ainsi pu être étayées par les enseignements qui se dégagent de l'expérience de ces pays.

Encadré 1.1 La Stratégie de l'OCDE pour l'emploi

1. Élaborer une politique macro-économique qui favorise la croissance et qui, conjuguée à des politiques structurelles appropriées, la rende durable, c'est-à-dire non inflationniste.
2. Améliorer le cadre dans lequel s'inscrivent la création et la diffusion du savoir-faire technologique.
3. Accroître la flexibilité du temps de travail (aussi bien à court terme que sur toute la durée de la vie) dans le cadre de contrats conclus de gré à gré entre salariés et employeurs.
4. Créer un climat favorable à l'entreprise en éliminant les obstacles et les entraves à la création et au développement des entreprises.
5. Accroître la flexibilité des coûts salariaux et de main-d'œuvre en supprimant les contraintes qui empêchent les salaires de refléter les conditions locales et le niveau de qualification de chacun, en particulier des jeunes salariés.
6. Revoir les dispositions relatives à la sécurité de l'emploi qui freinent l'expansion de l'emploi dans le secteur privé.
7. Mettre davantage l'accent sur les politiques actives du marché du travail et les rendre plus efficaces.
8. Améliorer les qualifications et les compétences de la main-d'œuvre en modifiant profondément les systèmes d'enseignement et de formation.
9. Revoir les systèmes d'indemnisation du chômage et de prestations connexes, ainsi que leurs interactions avec le système fiscal, de sorte que les objectifs fondamentaux en matière d'équité de la collectivité soient remplis sans porter atteinte au bon fonctionnement des marchés du travail.
10. Développer la concurrence sur les marchés de produits de manière à réduire les tendances monopolistiques et à atténuer l'opposition entre actifs intégrés et exclus, tout en contribuant à rendre l'économie plus novatrice et plus dynamique.

Source : OCDE (1997b).

Un sujet au cœur des débats

Il est depuis longtemps admis que l'esprit d'entreprise joue un rôle fondamental dans le développement économique et que les entrepreneurs sont des vecteurs essentiels de changement dans une économie de marché. L'intérêt croissant témoigné à l'entrepreneuriat est toutefois assez récent. Ce regain d'intérêt s'observe aussi bien dans les sphères gouvernementales que dans des segments entiers de l'opinion publique ou dans les entreprises établies. Pour preuve de l'importance désormais accordée à l'entrepreneuriat, on citera la *Résolution du Conseil* en élaboration à la Commission européenne qui propose de présen-

ter aux États Membres, en octobre 1998, un projet de directive pour encourager l'entrepreneuriat.

Plusieurs motifs poussent les pouvoirs publics à encourager l'esprit d'entreprise. Tout en apparaissant comme un moyen de lutter contre le chômage et la pauvreté, la promotion de l'entrepreneuriat présente aussi d'autres avantages, en concourant notamment à intensifier la concurrence sur un marché donné, à stimuler la quête de nouvelles ouvertures économiques, et à suivre les mutations rapides qu'entraîne la mondialisation de l'économie. Sans compter qu'il est manifestement attrayant de compter sur l'initiative privée pour alimenter la création d'emplois dans un environnement où la maîtrise des dépenses publiques est à l'ordre du jour et où de nombreux gouvernants cherchent des moyens de remédier au problème du chômage par le biais de l'offre. Encourager l'esprit d'entreprise apparaît donc comme une composante de l'équation qui permettra de concilier réussite économique et cohésion sociale. De plus, comme peuvent le constater les gouvernements des pays européens, le secteur privé est depuis un certain temps à l'origine d'une part bien plus importante des créations d'emplois aux États-Unis qu'en Europe. Il est donc intéressant pour les décideurs de savoir si les disparités observées dans les performances en matière d'emploi sont imputables à des différences dans le dynamisme de l'entrepreneuriat.

Dans tous les pays de l'OCDE, les progrès de la technologie, l'évolution des pratiques commerciales et la refonte des systèmes réglementaires ont ouvert des opportunités nouvelles pour les entrepreneurs potentiels. De leur côté, les sociétés bien en place sur nombre de marchés en rapide mutation font de «l'intraprenariat» (esprit d'entreprise au sein de l'entreprise) une condition essentielle de leur avantage concurrentiel. Par ailleurs, dans de nombreux secteurs, l'éclatement de structures de grande taille en unités plus petites est apparu indispensable pour atteindre la flexibilité, et les nouvelles formes d'organisation ainsi apparues mettent l'accent sur l'esprit d'entreprise.

État actuel de la réflexion

L'esprit d'entreprise se traduit d'innombrables façons et peut être présent dans les grandes comme les petites entreprises, dans celles qui démarrent comme dans celles qui sont déjà bien établies, dans le secteur structuré comme dans le secteur informel, dans des activités licites ou illicites, novatrices ou traditionnelles, dans des projets risqués ou non et dans tous les sous-secteurs de l'économie. Malgré l'importance fondamentale qu'il revêt pour le bon fonctionnement de l'économie de marché, certains aspects du sujet n'ont pas été suffisamment approfondis par les travaux de recherche. Or il se pourrait que plusieurs des questions sur lesquelles on ne possède actuellement que des connaissances incomplètes aient des retombées importantes pour l'orientation

de l'action publique. Le lien entre le système éducatif et l'esprit d'entreprise, par exemple, n'a jamais été étudié de façon approfondie. Serait-il utile de modifier les programmes scolaires nationaux, et dans quel sens ? Sur quels groupes d'âge doit porter l'action ? De quelle ampleur pourraient être les retombées d'une refonte du système éducatif ? Autant de questions qui mériteraient de retenir davantage l'attention des chercheurs. En outre, parmi les nombreux programmes gouvernementaux en faveur de la création d'entreprises et des petites entreprises, rares sont ceux qui intègrent une procédure d'évaluation systématique. Cette autre faiblesse risque de se révéler particulièrement préjudiciable pour la sélection des options les plus efficaces et les plus efficaces, sans compter que d'une manière plus générale, elle freine inutilement l'acquisition de connaissances sur le phénomène de l'entreprenariat.

Une action à mener sur plusieurs fronts

Divers facteurs macro-économiques, micro-économiques, institutionnels et sociaux influent sur la vivacité de l'esprit d'entreprise. Un environnement macro-économique stable et prospère, par exemple, favorisera l'investissement et la croissance, ce qui se répercutera sur la rentabilité des projets d'investissement et, par ricochet, sur le nombre de projets qui verront le jour. Au niveau macro-économique, une politique de la concurrence bien conçue et rigoureusement mise en œuvre contribuera à atténuer les obstacles à l'entrée pour les entreprises qui se créent ou qui diversifient leurs activités. Au niveau institutionnel, l'absence d'organisations proposant tout une gamme de services essentiels empêchera que le volume d'activité atteigne son niveau optimal. Par ailleurs, si la défiance est de règle dans les relations commerciales, les entreprises seront conduites à investir dans des dispositifs destinés à les protéger d'éventuelles réactions opportunistes de leurs concurrents, d'où un surcoût qui risque de décourager certaines formes de démarche entrepreneuriale.

Compte tenu de ces diverses considérations, l'action à engager doit s'exercer à plusieurs niveaux et peut se révéler fort complexe. Les composantes de la stratégie à suivre pour encourager l'esprit d'entreprise devront en outre différer d'un pays et d'une région à l'autre, en fonction des dispositifs institutionnels et des politiques économiques déjà en place. Les mesures susceptibles de stimuler l'entreprenariat ne seront manifestement pas les mêmes dans une zone urbaine en difficulté que dans un pôle d'entreprises de haute technologie.

On a beaucoup fait, au fil des ans, pour améliorer et élargir la gamme, déjà vaste, des mesures et programmes visant à encourager la création d'entreprises. Certains pays doivent cependant encore redoubler d'efforts pour assurer une cohérence d'ensemble de l'action engagée, autrement dit pour faire en sorte qu'une composante de la stratégie n'aille pas à l'encontre d'une autre. Des

arbitrages sont par ailleurs inévitables. Par exemple, la simplification des régimes fiscaux, réclamée par de nombreuses entreprises, réduit la marge de manœuvre dont disposent les pouvoirs publics pour mettre la fiscalité au service d'objectifs économiques et sociaux. Il conviendrait de porter une plus grande attention à la question de savoir où se situe le juste milieu dans les arbitrages auxquels sont confrontés les pouvoirs publics.

C'est probablement dans la création d'un système éducatif stimulant l'esprit d'entreprise et dans la mobilisation du soutien de l'opinion publique en faveur de l'entrepreneuriat que les pouvoirs publics ont le plus de possibilités d'innover.

Il ressort du présent ouvrage que la promotion de l'esprit d'entreprise passe avant tout par l'instauration de conditions générales favorables (chapitres 2 à 5). Le recours à d'autres instruments, comme les subventions, destinés à stimuler la création d'entreprises, ne saurait remédier à l'absence d'environnement favorable. Il faut cependant être attentif à prendre les dispositions spécifiques voulues pour remédier aux éventuelles défaillances du marché ou du système. Comme le montre l'étude, des initiatives sélectives peuvent se révéler particulièrement utiles pour obtenir une répartition géographique satisfaisante des activités. Le nombre d'entreprises qui se créent et leur taux de réussite peut différer nettement d'une région, voire d'une localité à l'autre, dans un même pays. Une politique de l'entrepreneuriat qui négligerait ces différences risquerait fort de ne pas donner les meilleurs résultats. D'une manière générale, l'initiative locale a l'avantage de permettre une meilleure adaptation des activités aux besoins, une concentration des ressources aux points névralgiques et la mobilisation de tout un éventail d'acteurs dont l'intervention est susceptible de faciliter la création d'entreprises. Il est également important de veiller à une bonne coordination entre les autorités locales et les instances nationales, par exemple d'établir des normes communes pour la prestation de services, de diffuser des informations sur les pratiques optimales et de s'assurer que l'action engagée au niveau local ne soit pas source de gaspillages à l'échelon national. Compte tenu de la décentralisation, quelle qu'en soit la forme, et de la multiplication des initiatives locales actuellement observées dans de nombreux pays, il n'est pas inutile de s'interroger plus avant sur les moyens à mettre en œuvre pour obtenir une coordination optimale entre les interventions locales et nationales.

Comme pour les autres aspects de la vie économique, les problèmes d'information influent ici aussi sur la définition de l'action publique. Or ces problèmes sont d'autant plus complexes que de multiples facteurs conditionnent la vivacité de l'esprit d'entreprise et que si les programmes de soutien ne se comptent plus, comme on l'a déjà souligné, rares sont ceux qui ont été soumis à une évaluation. C'est en fait une gageure pour tout gouvernant que d'obtenir une estimation chiffrée du rapport coût-avantage des divers programmes mis en œuvre pour promouvoir l'entrepreneuriat. Les autorités doivent par ailleurs se faire une idée

des effets de déplacement et d'aubaine que peuvent exercer les mesures retenues. Il y a effet de déplacement lorsque le soutien apporté à certaines entreprises entraîne une baisse d'activité dans d'autres entreprises. Il y a effet d'aubaine lorsque des ressources sont affectées à des actions favorisant des activités (de prêt par exemple) qui se seraient de toute façon matérialisées. Ces effets sont certes parfois difficiles à prévoir et à chiffrer, mais il faut tout mettre en œuvre pour éviter les gaspillages qu'ils entraînent.

Dans la suite de la présente étude, qui se divise en deux parties, on examine les facteurs qui influent sur la création et le développement des entreprises, l'innovation et la prise de risques, et on s'interroge sur les enseignements à tirer de l'expérience en la matière des pays de l'OCDE pour améliorer l'efficacité des politiques suivies. Le chapitre 2 revient sur la notion d'entrepreneuriat ainsi que sur le lien entre taille des entreprises et création d'emplois. Dans le chapitre 3, on passera en revue les divers systèmes fiscaux et administratifs et les obligations qui en découlent, et on dira quelques mots sur le rôle que peut jouer la réglementation pour faciliter l'accès au marché. Le chapitre 4 sera consacré aux dispositions législatives et réglementaires qui concourent à l'efficacité des systèmes financiers et le chapitre 5 aux questions liées aux ressources humaines. Dans le chapitre 6, on analysera le rôle essentiel qui revient aux autorités et institutions locales dans la promotion de l'entrepreneuriat. La politique en faveur de l'entrepreneuriat ayant, comme les autres composantes de la Stratégie pour l'emploi, des retombées importantes pour la stabilité et la cohésion sociales, on s'appliquera à voir, dans le chapitre 7, en quoi elle peut contribuer à la satisfaction de besoins sociaux auxquels il n'est pas répondu par ailleurs. La partie II, «Tirer les leçons des expériences nationales», contient l'étude de l'entrepreneuriat de cinq pays, du chapitre 8 au chapitre 12. Compte tenu de l'importance fondamentale que revêt la création d'entreprises pour les économies en transition qui traversent une phase de mutations économiques et sociales sans précédent, on s'intéressera également, dans le chapitre 13, aux moyens mis en œuvre dans les pays en transition pour encourager l'esprit d'entreprise.

Bien que diverses études aient déjà été réalisées sur ce sujet au plan national, la présente étude est un des premiers documents qui tente de fournir une synthèse internationale des résultats de l'action engagée pour promouvoir l'entrepreneuriat. Elle met sans conteste en évidence la multiplicité des facteurs à prendre en considération et toutes les difficultés auxquelles se heurte l'élaboration de la stratégie à suivre en la matière. Elle n'en est pas moins fort instructive car les problèmes soulevés par la création d'entreprises, replacés dans leur juste perspective, sont innombrables.

Chapitre II

L'entrepreneuriat au service de la création d'emplois

L'entrepreneuriat est l'un des facteurs clés d'une économie forte, capable de s'adapter aux changements économiques et aux mutations structurelles. Les entrepreneurs sont des agents fondamentaux de changement dans une économie de marché et l'entrepreneuriat est le moteur de la recherche de nouvelles possibilités économiques et techniques et d'une utilisation rentable des ressources. Une économie est d'autant plus efficiente que des entrepreneurs dynamiques interviennent pour faciliter les échanges entre des parties dont les préférences et les disponibilités en ressources diffèrent. La croissance est favorisée lorsque les entrepreneurs accélèrent la génération, la diffusion et l'application d'idées novatrices, qu'elles aient trait à la technique ou à l'organisation. Les entrepreneurs, outre qu'ils cherchent à exploiter les débouchés commerciaux par une meilleure affectation de leurs ressources, sont en quête d'innovations et par là même, ils redessinent la carte de l'activité économique.

L'entrepreneuriat présente un certain nombre d'avantages sociaux. En tant que moyen de combattre le chômage et la pauvreté, l'esprit d'entreprise et une approche positive ont un effet de démonstration susceptible de contribuer, en général, à régler les problèmes de dépendance et de passivité, souvent mentionnés dans les débats sur les formes traditionnelles d'assistance sociale. L'entrepreneuriat peut apporter aussi une solution à ceux dont les efforts n'ont pas donné de résultats dans l'économie classique. Ainsi, les femmes sont de plus en plus nombreuses à diriger leur propre entreprise, en partie parce qu'elles ont le sentiment d'être bridées dans leurs perspectives de carrière quand elles travaillent pour autrui. Par ailleurs, de nombreux immigrants qui ne trouvent pas d'emploi recherchent d'autres solutions en devenant travailleurs indépendants. La possibilité pour des actifs de lancer leur propre entreprise est en outre un facteur spécifique qui incite à jouer un rôle de décideur sur le lieu de travail plutôt que d'être un simple exécutant de tâches définies à l'avance. Enfin, nombre de problèmes sociaux aigus, par exemple le chômage des groupes identitaires ou le déclin des zones urbaines, exigent, entre autres, une action des administrations

locales comprenant des incitations à l'entrepreneuriat. Celles-ci peuvent présenter en outre, dans une région en déclin ou dans un domaine sous-développé, des avantages par rapport aux programmes de subventions à des sous-secteurs en perte de vitesse qui sont en place de longue date : l'entrepreneuriat peut créer de nouveaux emplois et donner des exemples de diversification, alors que les coûts qu'entraîne le soutien à un secteur d'activité en déclin risquent de peser indéfiniment sur les finances publiques.

Du point de vue des décideurs politiques, il importe de noter que les rendements privés et sociaux de l'entrepreneuriat peuvent diverger. Cette divergence peut avoir pour cause la politique en cours par exemple en matière de fiscalité et de prestations sociales. Elle peut aussi dépendre de l'environnement dans lequel l'entrepreneuriat cherche à se matérialiser : c'est ainsi qu'une entreprise nouvelle dans une zone urbaine en difficulté peut être source d'avantages considérables pour les habitants du quartier. Ici s'impose une constatation d'ordre plus général, fondée sur les « externalités de la connaissance », c'est-à-dire sur les avantages induits par l'information concernant les activités d'autrui : lorsqu'un entrepreneur lance une entreprise, le marché reçoit des informations valables. D'autres entrepreneurs, en activité ou potentiels, auront la possibilité d'apprendre quels sont les produits qui se vendent, les stratégies de commercialisation qui « marchent », les pratiques commerciales générales qui sont efficaces, etc. Et même si l'entreprise nouvelle finit par échouer, le marché reçoit alors des informations sur ce qui ne marche pas. L'entrepreneur n'est cependant pas rémunéré pour son apport d'informations. Les avantages qu'il en tire à titre privé sont inférieurs à ceux qui en résultent pour la société. En conséquence, le marché non assisté aura tendance à fournir trop peu d'inputs à l'entrepreneuriat. Il n'existe que peu ou pas de documentation sur cette forme de défaillance du marché. Des travaux empiriques ont toutefois montré l'importance de ce que l'on appelle « les externalités de la connaissance » dans plusieurs secteurs, et on peut couramment constater le caractère imitatif de l'entrepreneuriat.

Les tentatives d'établir un lien statistique entre entrepreneuriat et création d'emplois se heurtent à plusieurs difficultés. Premièrement, on ne peut pas mesurer directement l'ampleur de l'entrepreneuriat dans une économie. Il y a plusieurs raisons à cela. Pour une large part, l'entrepreneuriat, et notamment l'entrepreneuriat interne (c'est-à-dire le comportement entrepreneurial au sein d'établissements en place), est difficile à distinguer des formes non-entrepreneuriales de gestion. Et l'interprétation de certaines données quantitatives est loin d'être simple. On utilise souvent le travail indépendant comme un indicateur de l'entrepreneuriat, bien que beaucoup de travailleurs indépendants ne se considèrent pas comme des entrepreneurs (en particulier lorsqu'ils ne font affaire qu'avec une seule entreprise). Parallèlement, la diversité des formes d'entrepreneuriat et leurs variations constantes posent des problèmes de mesure. La multiplicité des définitions de l'entrepreneuriat complique encore davantage le

problème (les problèmes de définition sont une preuve que l'entrepreneuriat implique des comportements nouveaux (Baumol, 1993)).

Même si les observateurs avaient la chance de disposer d'une mesure directe de l'entrepreneuriat, ils auraient encore du mal à établir une corrélation avec l'emploi. Ainsi, le rapport de causalité entre entrepreneuriat et emploi peut jouer dans les deux sens : l'entrepreneuriat crée de nouveaux emplois et services, ce qui entraîne souvent le lancement et le développement d'entreprises accompagnés de création d'emplois, mais il peut aussi obliger des entreprises moins efficaces à sortir du marché. Les analystes se heurtent à un autre problème quand il s'agit de faire la part de l'entrepreneuriat et celle d'autres variables telles que les politiques du marché du travail et les politiques macro-économiques, les mutations technologiques et les économies d'agglomération (que l'on retrouve dans de nombreux centres d'entrepreneuriat renommés, comme Silicon Valley et certaines régions d'Italie du Nord, entre autres). En fait, les auteurs du présent ouvrage n'ont trouvé aucune étude concrète qui se soit attaquée à cette tâche.

Enfin, les mécanismes de transmission par lesquels l'entrepreneuriat influe sur l'emploi peuvent jouer indirectement sur bien des plans et pendant un long laps de temps. Par exemple, si des entrepreneurs exploitent des possibilités de bénéfices en introduisant des technologies nouvelles qui suppriment de la main-d'œuvre, l'emploi en pâtira à court terme. Mais si ces technologies se traduisent par des augmentations de productivité et la croissance des revenus réels, le relèvement des niveaux de dépenses qui en résultera sera une source de création d'emplois.

Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ?

Malgré son importance et sa présence prépondérante dans les économies de marché, l'entrepreneuriat est une notion difficile à cerner. Dans son sens général, il s'agit des aptitudes à mobiliser des ressources pour profiter de nouveaux débouchés commerciaux. Dans ce sens large, l'entrepreneuriat est un facteur de croissance économique.

Richard Cantillon¹, qui fut le premier à étudier systématiquement la question au début du XVIII^e siècle, a signalé que l'entrepreneur était un agent fondamental de l'activité économique. Il a toutefois été difficile de se mettre d'accord sur des définitions spécifiques, en partie parce que l'entrepreneuriat implique des comportements nouveaux (Baumol, 1993). Or les principales doctrines économiques ne se sont guère occupées de l'entrepreneuriat et le processus de prise de décision qui en est une composante essentielle n'est pas bien défini dans la pensée économique. De fait, il est extrêmement difficile de réduire les stratégies multidimensionnelles et évolutives de l'entrepreneuriat aux algorithmes de maximisation

mécaniques qui caractérisent la prise de décision au niveau de l'entreprise dans la pensée économique courante.

Comme on l'a dit plus haut, le terme a été utilisé de diverses façons et dans divers contextes. Ces dernières années, on l'a employé dans deux sens, d'une part pour décrire la création et la croissance de nouvelles et petites entreprises, et d'autre part pour décrire un aspect plus général de la vie des affaires, à savoir la volonté de prendre des risques, d'innover et de prendre des initiatives pour tirer parti de nouveaux débouchés commerciaux.

L'emploi du terme *entrepreneuriat* pour se référer à la création et à la croissance de nouvelles petites entreprises est peut-être le plus évident et le plus courant. De fait, les gouvernements ont cherché à encourager le lancement, la croissance et la survie des petites entreprises par des mesures de soutien très diverses. L'emploi du terme pour décrire une forme particulière de comportement dans les affaires a été beaucoup moins étudié, mais, pris dans ce sens, l'*entrepreneuriat* est également indispensable au maintien de l'efficacité et de la compétitivité de l'entreprise. Bien que l'on considère souvent que les nouvelles petites entreprises sont un exemple particulier de l'esprit d'entreprise, il ne faudrait pas pour autant négliger le fait qu'il est indispensable pour l'économie d'encourager l'esprit d'entreprise dans des sociétés de plus grande envergure et dans celles qui sont établies de longue date.

Les traits qui caractérisent l'entrepreneur sont nombreux et variés et ont été étudiés en détail. On prête par exemple à l'entrepreneur le sens de l'anticipation, l'imagination, l'intelligence, l'esprit de décision, la promptitude dans la réaction et des capacités d'organisation. Les psychologues y ajoutent quelques traits moins séduisants comme le besoin de domination, la défiance à l'égard d'autrui et le désir d'être approuvé. Aucune de ces caractéristiques n'est applicable en totalité à tous les cas et nombre d'entre elles présentent des aspects multiples. Beaucoup des comportements associés à l'*entrepreneuriat* peuvent être enseignés. D'autres sont peut-être difficiles à imiter. La constatation la plus importante est que l'*entrepreneuriat* est une denrée rare. Même si l'on peut en inculquer certains éléments, tout le monde ne les assimilera pas avec la même compétence. A ce jour, il n'y a pas beaucoup de sociétés qui aient cherché à encourager systématiquement l'*entrepreneuriat*. Comme dans d'autres facteurs de l'activité économique, c'est la rareté de l'esprit d'entreprise qui en fait la valeur.

Le comportement de l'entrepreneur est stimulé par la recherche de la réussite personnelle. La rémunération monétaire est évidemment un élément fondamental, mais elle n'est cependant pas toujours la motivation essentielle. D'autres considérations entrent en jeu dans les décisions de l'entrepreneur, par exemple le désir d'indépendance, d'épanouissement personnel, l'activité créatrice, etc. Une enquête récemment menée sur les entreprises suédoises a révélé que 16 % seulement des entrepreneurs pensaient que le but essentiel de leur activité était

d'augmenter leurs revenus. De fait, les entrepreneurs riches, pour lesquels les unités de revenu supplémentaires n'ont pas grande valeur, parlent parfois de leur activité comme d'un jeu stimulant.

Différents auteurs ont souligné divers aspects de l'entrepreneuriat. Schumpeter (1942) a mis en valeur la notion d'innovation, par la création et par la réaction face aux solutions de continuité économiques; Knight (1940) voit dans l'entrepreneur quelqu'un qui prend des risques, dans un contexte où l'entrepreneuriat est synonyme de contrôle de l'entreprise; Casson (1982) écrit qu'un entrepreneur est quelqu'un qui prend des décisions rationnelles pour la coordination de ressources rares (ce qui est la définition de l'agent économique proprement dit); tout récemment, Baumol a envisagé l'entrepreneuriat sous un angle général, comme étant la somme de « *toutes les activités non routinières de ceux qui dirigent les activités économiques de groupes, grands ou petits, d'organisations* ». Enfin, plusieurs économistes dont Brusco (1989) et Sabel (1984) ont signalé une forme nouvelle d'entrepreneuriat fondée sur l'activité novatrice consistant à relier entre eux des groupes d'entreprises locaux.

Ces idées ont permis de dégager plusieurs caractéristiques importantes de l'entrepreneuriat, d'un point de vue analytique. Premièrement, l'entrepreneuriat signifie un processus dynamique dans lequel de nouvelles entreprises naissent, des entreprises existantes se développent et celles qui échouent meurent : on peut faire appel ici à la notion de « destruction créative » de Shumpeter. Il est difficile d'appréhender empiriquement² le dynamisme de ce processus, mais un de ses aspects est la « turbulence » : le rythme des créations et des fermetures d'entreprises. Des données publiées par l'OCDE dans les *Perspectives de l'emploi 1994* montrent que les expériences varient quelque peu d'un pays à l'autre : le pourcentage des créations (par rapport au nombre d'entreprises existantes) varie entre 11 et 17 % et celui des fermetures entre 9 et 14 % (tableau 2.1). En règle générale, cependant, les pays où les taux de création sont élevés ont aussi des taux de fermeture élevés, encore que la plupart des entreprises nouvellement créées soient encore en activité un an après leur lancement et qu'une analyse des établissements nouveaux selon la méthode des cohortes montre que la moitié d'entre eux survivent pendant cinq ans (tableau 2.2). Tous les pays membres de l'Union européenne, ainsi que la Suisse, ont des taux de création supérieurs à celui du Japon mais cependant inférieurs à celui des États-Unis (ENSR, 1996). D'autres données montrent que le lien entre les taux de création et ceux de fermeture se retrouve à l'échelle régionale, les régions caractérisées par des taux de création élevés enregistrant également des taux de fermeture importants (Storey, 1994). L'explication que les chercheurs en donnent généralement est que le niveau élevé des taux de création se traduit par une forte proportion d'entreprises très jeunes et, partant, très vulnérables. D'un autre côté, la capacité pour les entreprises de sortir rapidement et efficacement d'un marché renforce les capacités de l'économie de réaffecter des ressources entre différentes utilisations.

Tableau 2.1. **Évolution des entreprises¹**

Pour cent

	Ouverture d'établissements ²	Fermeture d'établissements	Établissements toujours en activité	<i>Dont</i> en expansion ³	En contraction ³	Stables ³	Création nette (1-2)
Danemark 1984-89	14.2	13.6	86.4	29.3	25.9	31.2	0.5
États-Unis ⁴ 1984-91	13.6	9.2	90.8	15.0	10.3	65.6	4.4
Finlande 1986-91	11.2	9.8	90.2	29.9	60.3		1.4
France 1984-92	14.3	13.2	86.8				1.1
Nouvelle-Zélande 1987-92	13.7	14.5	85.5	19.4	21.9	44.2	-0.8
Suède 1987-92	16.8	14.6	85.4	24.1	24.7	36.6	2.2

1. Dans ce tableau : établissements. Les mois et les périodes d'observation varient selon les pays, voir la source.

2. Ces établissements apparaissant en cours d'année, ils ne sont pas pris en compte dans le nombre total des établissements en début d'année et, par conséquent, ne sont pas comptabilisés dans les 100 %.

3. Selon le nombre d'employés.

4. Ces données doivent être traitées avec prudence, voir la source.

Source : OCDE, 1994b, tableau 3.7.

Tableau 2.2. **Taux de survie des entreprises**

Pour cent

	Après 3 ans	Après 5 ans
Allemagne	70	63
Danemark	69	58
Espagne	70	..
États-Unis	60	50
Finlande	63	55
France	62	48
Irlande	70	57
Italie	66	54
Norvège	68	53
Pays-Bas	74	..
Royaume-Uni	62	47
Portugal	56	47
Suède	70	59

Source : Observateur européen, 1995 et Dennis, 1995.

tions concurrentes. Aux États-Unis, une étude de données inter-États et inter-villes montre que les États où les taux de survie des entreprises sont les plus faibles sont parmi les plus prospères du pays (Birch *et al.* 1996). Une forte turbulence donne à penser que l'économie tire avantage de nouvelles possibilités et réoriente les ressources au détriment des activités en déclin.

Une deuxième caractéristique de l'entrepreneuriat, souvent mentionnée, est l'innovation : des produits et services nouveaux et des techniques de production plus rentables sont introduits par des entreprises qui ont décelé de nouveaux débouchés commerciaux ou trouvé de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment. L'activité d'innovation peut se mesurer par la production de connaissances brevetées. L'innovation est toutefois un phénomène difficile à appréhender quantitativement. Dans de nombreux pays, une part importante des innovations n'est pas brevetée, tandis que de nombreux brevets ne correspondent qu'à des progrès technologiques peu intéressants. Pareillement, les données concernant le nombre de techniciens, d'ingénieurs et de scientifiques, bien qu'importantes, ont trait à la production de connaissances, mais non à l'innovation. En outre, l'innovation prend souvent la forme de changements dans ce que l'on appelle «les connaissances implicites», c'est-à-dire de modifications informelles et souvent mineures dans l'organisation et la conduite du travail. De fait, la grande majorité des entreprises ne s'engage pas dans la production de connaissances brevetables : leurs innovations sont économiques.

L'entrepreneuriat présente une autre caractéristique : dans la mesure où on implique le contrôle du processus par l'entrepreneur-proprétaire, on tend à l'identifier à la petite entreprise, le plus souvent dirigée par son propriétaire. Le nombre des travailleurs indépendants est une mesure de l'ampleur de la conjonction entrepreneuriat/propriété de l'entreprise. Le pourcentage des travailleurs indépendants et des employeurs dans la population active totale est particulièrement élevé en Turquie, au Mexique, en Italie, en Corée, au Portugal et en Espagne, mais relativement faible au Danemark, en Allemagne et aux États-Unis (tableau 2.3). Toutefois, l'importance du travail indépendant étant déterminée par des facteurs divers dont certains sont cycliques, on ne peut en faire un indicateur de l'activité entrepreneuriale.

Des facteurs locaux ou régionaux jouent un rôle très important dans le développement de l'entrepreneuriat. Exemples : le succès des entrepreneurs et celui des institutions financières locales sont souvent interdépendants : des réseaux locaux sont souvent la clé du succès de certaines zones d'entreprises comme le Cambridgeshire et certains endroits de l'Irlande (OCDE, 1996e); dans de nombreux cas, les structures de soutien à la création de nouvelles entreprises (par exemple les pôles d'entreprises) seront d'autant mieux conçues qu'elles s'appuieront sur des connaissances locales; l'entrepreneuriat se propage souvent par l'imitation, laquelle peut être stimulée par la proximité; certains phénomènes

Tableau 2.3. **Travailleurs indépendants des professions non agricoles¹**

Pays de l'OCDE	Pourcentage emploi civil								
	1970	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Allemagne	10.3	7.0	7.6	7.7	7.4	7.7	8.0	8.5	–
Australie	9.3	12.7	12.6	12.9	12.8	13.8	14.2	13.8	13.4
Autriche	12.7	8.8	6.0	6.6	6.5	6.3	6.3	6.6	–
Belgique	12.0	11.3	12.5	12.9	13.1	13.3	–	–	–
Canada	7.0	6.6	7.5	7.5	7.7	8.0	8.6	9.1	–
Corée	–	–	–	21.8	22.3	23.0	23.2	23.1	23.6
Danemark	10.5	–	7.2	7.2	6.9	6.7	7.0	6.8	–
Espagne	16.1	16.3	18.1	17.1	17.4	18.2	18.6	18.7	–
États-Unis	6.9	7.3	7.5	7.6	7.8	7.5	7.7	7.5	–
Finlande	–	6.0	6.5	8.8	8.9	9.1	9.5	9.9	–
France	12.5	10.5	10.5	9.3	9.2	9.0	8.8	8.7	8.5
Grèce	–	30.9	27.2	27.4	28.0	28.4	28.2	28.0	–
Hongrie	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Irlande	10.8	10.2	11.9	13.4	13.0	13.7	13.9	13.6	–
Islande	10.1	7.1	8.1	10.8	15.2	13.7	13.1	14.5	–
Italie	24.5	19.2	21.3	22.2	22.2	22.5	22.0	22.3	–
Japon	14.2	13.7	12.9	11.5	11.1	10.7	10.3	10.1	–
Luxembourg	12.3	9.2	8.5	7.1	6.3	6.1	6.0	5.9	5.8
Mexique	16.6	14.3	–	19.9	26.1	25.5	25.1	24.7	–
Nouvelle-Zélande	–	9.0	–	14.6	14.9	15.8	15.7	15.8	–
Norvège	8.6	6.5	6.5	6.1	6.1	6.1	6.2	6.1	–
Pays-Bas	–	9.1	8.4	7.8	7.7	8.1	8.7	9.4	–
Pologne	–	–	–	–	–	10.4	11.1	11.7	11.4
Portugal	13.1	14.9	16.6	16.7	17.9	17.5	18.0	18.9	–
République tchèque	–	–	–	–	–	–	8.9	9.9	11.2
Royaume-Uni	6.7	7.1	10.6	12.4	12.0	12.1	12.2	12.5	–
Suède	5.6	4.5	4.5	7.3	7.2	7.9	8.7	9.0	–
Suisse	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Turquie	–	–	–	26.6	27.5	27.7	26.6	26.4	–

1. Comprend les employeurs et les personnes travaillant à leur propre compte.

Source : Base de données de l'OCDE sur la population active.

évolutifs du monde des affaires, tels que le comportement des investisseurs informels en capital-risque, ont un caractère local et la « culture » de l'entreprise peut être encouragée au niveau local par des investissements consacrés au capital social. L'ampleur et les probabilités de succès de l'entreprenariat étant souvent liés au milieu local, une action créative de la part des décideurs politiques et une application efficace et efficiente à l'échelle locale sont indispensables. L'intégration accrue de l'économie internationale, que l'on appelle « mondialisation », impose aux décideurs de réagir très rapidement. En effet, les facteurs mobiles sur le plan international risquent de se trouver moins enracinés dans les collectivités locales qu'ils ne l'étaient par le passé et donc d'être moins incités à investir dans la prospérité de ces dernières (Rodrik, 1997).

La nature de l'entrepreneuriat étant variable, les problèmes qui se posent aux entreprises diffèrent. Ainsi, les travailleurs indépendants et les micro-entreprises risquent d'être fort absorbés par leurs difficultés d'accès aux financements bancaires et par les contraintes administratives imposées par les réglementations et la fiscalité. De leur côté, les entreprises de haute technicité risquent d'être préoccupées par les règlements relatifs aux droits de propriété intellectuelle et par les difficultés à embaucher des travailleurs hautement qualifiés. D'autres problèmes encore se posent aux entreprises appelées « gazelles »³, par exemple l'accès aux marchés des fonds propres pour financer leur croissance. L'intensité et les formes de l'activité des entreprises variant selon les régions, on peut penser que leurs problèmes varient en conséquence.

Taille de l'entreprise et création d'emplois

On a longuement débattu, dans les études théoriques autant que dans les forums politiques, du potentiel de création d'emplois des petites entreprises. Ces débats ont été alimentés par diverses études tendant à démontrer que la proportion de créations d'emplois qui est à mettre à l'actif des petites entreprises dépasse leur importance relative dans l'économie. Ces études se répartissent en deux catégories principales ; celles qui se concentrent sur l'évolution de la part des petites entreprises dans l'emploi total et celles qui calculent la création nette d'emplois en fonction de la taille des entreprises. On est généralement d'accord sur les résultats des études de la première catégorie : les petites entreprises ont fortement accru leur part dans l'emploi total dans les économies développées ces dernières années. De fait, certains analystes ont vu dans le rôle accru des petites entreprises un changement fondamental dans l'organisation des économies développées (Piore & Sabel, 1984). Cette tendance semble avoir commencé au début des années 70 et s'est poursuivie jusque dans les années 90 (Loveman & Sengenberger, 1991 ; OCDE, 1994b). Les études de la deuxième catégorie (évaluation de la création nette d'emplois en fonction de la taille de l'entreprise) sont plus controversées.

Les études basées sur la création nette d'emplois ont abouti à des résultats spectaculaires. Ainsi, des travaux récents aux États-Unis ont conclu que les petites entreprises (de 100 salariés au maximum) étaient à l'origine de près de 86 % de toutes les créations nettes d'emplois entre 1992 et 1996 (Birch *et al.*, 1997a). Le tableau 2.4 récapitule les données concernant huit pays de l'OCDE et montre la contribution à la variation nette de l'emploi selon la taille des établissements, au début et à la fin de période 1984-1992. Dans tous les pays étudiés, la création nette d'emplois a été beaucoup plus rapide dans les petites entreprises que dans les grandes. Elle a même contribué à l'essentiel de la croissance nette de l'emploi pendant la période étudiée et, selon cette série de données, les

Tableau 2.4. **Variation nette de l'emploi selon la taille des établissements**

Taux annuels moyens en pourcentage de l'emploi total

		Taille de l'établissement				
		Total	1-19	20-99	100-499	500+
Canada ¹	1983-1991	2.6	2.2	0.6	0.1	-0.3
Danemark	1983-1989	2.2	2.3	0.3	-0.4	
Finlande	1986-1991	-1.6	0.9	-0.7	-1.1	-0.7
France ²	1987-1992	0.9	0.4	0.4	0.3	-0.2
Italie ^{1, 3}	1984-1992	1.3	1.5	-0.2	-0.2	-0.5
Nouvelle-Zélande	1987-1992	-4.1	0.4	-1.9	-1.5	-1.1
Royaume-Uni	1987-1991	2.7	1.6	0.4	0.3	0.4
Suède	1985-1991	1.3	2.6	-0.2	-0.5	-0.6

1. Les données se rapportent aux entreprises.

2. Les données par taille d'établissement ne sont pas disponibles pour la période 1984-1987.

3. La somme des catégories de taille n'est pas égale au total car les entreprises fonctionnant temporairement avec 0 salarié ne sont pas classées par taille pour la période 1986-1992.

Source : OCDE, 1994b.

résultats des très petites entreprises sont impressionnants si on les compare à ceux des autres entreprises. Il faut toutefois traiter ces données avec prudence, car la technique utilisée peut surestimer la contribution des petites entreprises à la création d'emplois. On trouvera à l'encadré 2.1 un exposé des difficultés méthodologiques sur cette question.

On ne peut pour le moment conclure de façon définitive que les petites entreprises assurent réellement une part supérieure à la moyenne de création nette d'emplois. Ce qui est toutefois évident, c'est que l'essentiel des postes nouvellement créés a pour origine un petit nombre d'entreprises à progression rapide, qui se retrouvent aussi bien dans le secteur des grandes entreprises que dans celui des petites. Aux États-Unis, les entreprises à progression rapide (les « gazelles ») ne représentent que 3 % du nombre total d'entreprises, mais sont responsables de 70 % de la création brute d'emplois (Birch *et al.*, 1997b). Ces entreprises ne sont en moyenne ni jeunes ni petites; plus de la moitié ont plus de 15 ans d'existence, contre 12 ans pour l'ensemble des entreprises américaines, et la plupart d'entre elles ont plus de 100 salariés. Les plus grandes ont des résultats particulièrement impressionnants. Bien que ne représentant que 3 % de l'ensemble des « gazelles », elles assurent plus de 60 % de la croissance imputable à ce type d'entreprises. Au Royaume-Uni et en Australie, entre 5 et 20 % environ des entreprises sont à l'origine d'au moins 70 à 80 % de la création brute d'emplois (Hall, 1995). En Suède, 7 % seulement des entreprises de grande taille (plus de 200 salariés) progressaient rapidement, mais de toutes les entre-

Encadré 2.1 Petites entreprises et création nette d'emplois : le débat

Pour déterminer la création nette d'emplois, on prend pour chaque taille d'entreprise le nombre d'emplois créés par les lancements et les expansions duquel on retranche le nombre d'emplois perdus pour cause de fermetures et de contractions pendant une période donnée. Les entreprises sont classées selon leur taille au début ou à la fin de la période en question. La première tentative pour mesurer systématiquement par cette méthode l'origine des emplois nouveaux a donné des résultats surprenants (Birch, 1979). Elle a montré qu'entre 1969 et 1976, 82 % des créations nettes d'emplois provenaient d'entreprises comptant moins de 100 salariés. D'autres analyses sont parvenues à la conclusion que ces estimations varient en fonction du cycle économique, les petites entreprises créant proportionnellement plus d'emplois nouveaux pendant les périodes de récession, alors leur contribution est égale à celle des grandes entreprises pendant les périodes d'expansion (Kirchhoff, 1994). Dans le cas de la Suède, en revanche, on voit que la majeure partie de la création nette d'emplois est à mettre à l'actif de petites entreprises nouvellement créées, pendant les périodes de récession aussi bien que d'expansion (OCDE, 1998b).

Toutefois, on a avancé divers arguments, statistiques et autres, pour faire valoir que la création d'emplois par les petites entreprises était peut-être surestimée. Un des facteurs les plus importants est le phénomène du biais de régression à la moyenne, dû aux écarts temporaires entre l'emploi et sa taille optimale à long terme : les entreprises « temporairement » petites gagneront des emplois tant qu'elles n'auront pas atteint un point d'équilibre et, inversement, les entreprises « temporairement » de grande taille en perdront (Hughes, 1997). Pour éviter ces distorsions, Davis *et al.* (1993) ont réexaminé les données concernant le secteur manufacturier entre 1972 et 1988, en se fondant sur des estimations de la taille moyenne des établissements pendant cette période. En procédant ainsi, ils n'ont constaté aucune relation systématique entre la création d'emplois et la taille des entreprises. Les données relatives à l'effet de ce biais de régression à la moyenne sont moins probantes au Royaume-Uni, où les très petites entreprises qui survivent semblent représenter une très forte part de la création nette d'emplois, que l'on prenne en compte la taille en début de période ou la taille moyenne (Oulton & Hart, 1996; Hughes, 1997). Pour mieux connaître la question de la contribution des petites entreprises à la création d'emplois, il faudra procéder à des recherches supplémentaires sur les causes de la configuration des changements nets de l'emploi selon les différentes tailles d'établissements.

prises à progression rapide, c'étaient elles qui contribuaient le plus à la création d'emplois (OCDE, 1998b).

Le travail indépendant représente la plus petite forme d'entreprise : l'entreprise unipersonnelle. Dans un certain nombre de pays (Belgique, Irlande, Italie, Nouvelle-Zélande, Portugal et Royaume-Uni), il s'est développé plus rapidement au cours des années 80 que l'emploi dans l'ensemble des activités non agricoles. Depuis, cette tendance s'est stabilisée dans la plupart des pays mais elle continue aux Pays-Bas, au Portugal et au Royaume-Uni. On l'a expliquée par de fortes

incitations fiscales, un allègement des charges administratives et l'efficacité des mesures incitant les chômeurs à créer leur propre emploi, ainsi que par la progression de la demande de nouvelles catégories de services personnels et commerciaux. Elle peut en outre s'expliquer par des retombées ou par la sous-traitance de certaines activités internes des entreprises, destinées à réduire les coûts du travail, à partager les risques et à accroître la flexibilité (OCDE, 1992a). On reviendra au chapitre 5 sur la question de la réglementation du marché du travail.

Dans certains pays, cependant, la prédominance du travail indépendant est la conséquence d'une législation relativement restrictive concernant la sécurité de l'emploi et du poids des charges sociales pour les employeurs (OCDE, 1992a), ce qui prouve une fois de plus que la taille de l'entreprise n'est pas en elle-même un indicateur suffisant de l'entrepreneuriat. Il semblerait que, si la sécurité de l'emploi est solidement garantie aux nouveaux salariés, les employeurs se montrent prudents avant d'embaucher à titre permanent de nouveaux employés, et préféreront d'autres formes d'emploi comme la sous-traitance à des travailleurs indépendants. De ce fait, le travail indépendant peut introduire un élément de flexibilité dans le fonctionnement du marché du travail. Ce mode de travail a toutefois un coût, qui peut se traduire par des conditions de travail moins satisfaisantes (par exemple l'absence d'indemnités en cas de maladie, de chômage, ou une moins bonne retraite) et par des horaires de travail extrêmement longs. Bien que ces obstacles n'incitent pas à la création de petites entreprises et au travail indépendant, il n'en reste pas moins que ces formes d'organisation de l'activité peuvent être une réponse entrepreneuriale positive face aux changements économiques.

Y a-t-il des prédispositions géographiques ?

Bien qu'il soit difficile d'établir avec précision des comparaisons internationales, il semblerait que certains pays obtiennent de bons résultats si l'on retient certains indicateurs de l'entrepreneuriat, mais pas si on en applique d'autres. C'est ainsi que dans certains pays, nombre d'entreprises peuvent entrer sur le marché, et en sortir, rapidement et de manière rationnelle, ce qui renforce les capacités de leurs économies de réaffecter des ressources entre d'autres opérations concurrentielles. De même, les marchés du capital-risque sont beaucoup mieux développés dans certains pays que dans d'autres. A l'occasion de l'examen par le *Comité EDR* de l'Australie, les autorités ont exprimé l'opinion que l'économie australienne pourrait faire une plus grande place à l'entrepreneuriat, vu que les Australiens n'arrivaient pas à imposer leurs inventions sur le marché local et, au lieu de cela, les faisaient mettre en œuvre dans d'autres pays. A l'occasion des quatre autres examens du *Comité EDR*, qui comprennent des chapitres spéciale-

ment consacrés à l'entrepreneuriat, les Pays-Bas, l'Espagne, la Suède et les États-Unis ont de leur côté signalé certains aspects de l'entrepreneuriat qui, au vu de l'expérience d'autres pays, pourraient être améliorés. Les autorités néerlandaises se sont efforcées d'augmenter les apports de capital-risque au lancement d'entreprises; l'Espagne et la Suède ont cherché à déterminer les obstacles qui entravent la croissance de leurs petites entreprises; et les autorités américaines ont estimé que la complexité excessive du régime fiscal freinait les possibilités d'entrepreneuriat.

Comme il est indiqué au chapitre 6, la nature de l'entrepreneuriat varie souvent considérablement d'une région à l'autre d'un même pays. Il existe des «poches» d'entrepreneuriat, même dans des pays où les statistiques nationales font état d'une économie déprimée. L'Émilie-Romagne, en Italie, est l'une des régions économiques les plus prospères de l'Europe et un exemple bien connu de dynamisme régional et local. Reynolds et Storey (1993) ont constaté des

Tableau 2.5. **Taux de création d'entreprises et variations selon les régions d'un même pays**^{1, 2}

	Taux annuel de création d'entreprises au niveau régional (pour 10 000 personnes) Variations régionales			
	Moyenne	Taux le plus bas	Taux le plus élevé	Taux le plus élevé/taux le plus bas
Tous secteurs				
Allemagne	55	41	90	2.2
États-Unis	33	18	74	4.1
France	118	67	264	3.9
Italie	144	74	202	2.7
Royaume-Uni	72	42	107	2.5
Suède ³	88	56	149	2.7
Secteur manufacturier seulement				
Allemagne	6.8	4.5	12.0	2.7
États-Unis ⁴	16.8	2.4	114.0	47.5
Irlande ⁴	22.3	10.7	42.7	4.0
Italie	26.8	12.7	51.0	4.0
Japon	6.7	4.1	12.7	3.1
Royaume-Uni ⁴	27.5	10.0	59.5	6.0
Suède	10.3	4.4	28.7	6.5

1. Tous les taux de création portent sur la période allant du milieu à la fin des années 1980.

2. Il y a des divergences entre les pays en ce qui concerne les définitions employées. Ces différences n'autorisent aucune comparaison internationale des valeurs moyennes.

3. La population âgée de 16 à 64 ans sert de dénominateur.

4. Les salariés du secteur manufacturier servent de dénominateur.

Source : OCDE, 1993.

différences importantes dans les taux de lancement d'entreprises selon les régions des pays de l'OCDE. Au Royaume-Uni, par exemple, ce taux variait de 10 à 59.5 lancements pour 10 000 personnes par an (voir tableau 2.5). Birch *et al.* (1997b) ont trouvé des variations marquées dans les taux de création et de fermeture d'entreprises à travers les États-Unis. Les différences sont également fortes en ce qui concerne le nombre d'entrepreneurs émergents, les chiffres les plus élevés se situant à l'Ouest et au Nord-Est des États-Unis et les plus faibles dans la région du Centre-Nord et dans le Sud (Reynolds, 1997)⁴. Pareillement en Australie, le pourcentage des constitutions en société par rapport au nombre total d'entreprises (1994/95) va de 3.9 % en Tasmanie à 11.7 % dans l'État de Victoria (OCDE, 1998a).

On explique souvent les niveaux élevés de l'entrepreneuriat par des facteurs culturels. Les analystes de l'entrepreneuriat sont quasiment unanimes à considérer que la culture joue un rôle déterminant en la matière. Hommes de terrain et analystes traitant de l'entrepreneuriat sont eux aussi généralement d'accord pour penser que les facteurs culturels sont importants. Toutes choses égales, un environnement qui est favorable à l'entrepreneuriat et où l'échec d'une entreprise légalement constituée n'est pas stigmatisé sera selon toute vraisemblance propice à l'entrepreneuriat. Cependant, comme la notion de « culture » est large et imprécise, on s'est peu préoccupé d'évaluer systématiquement cet aspect et ses ramifications sur le plan de l'action des pouvoirs publics. On a vu toutefois, ainsi que l'expose cette étude, apparaître un petit nombre d'analyses économétriques où est étudié l'impact de la notion de « confiance » sur le développement économique. Ces travaux, axés sur une dimension clé de la culture, partent d'enquêtes sur les valeurs prônées au niveau européen et mondial et ouvrent de nouvelles voies à la recherche sur l'entrepreneuriat. L'observation au quotidien amène à penser que les attitudes culturelles à l'égard de l'entreprise sont réceptives à l'intervention des pouvoirs publics. Outre que l'on devrait encourager les expériences, il conviendrait d'inculquer aux jeunes dès l'école des attitudes favorables à l'entrepreneuriat. Il serait difficile d'y parvenir au-delà d'un certain âge. Il peut être également utile de mettre en exergue les modèles positifs.

Notes

1. Banquier international irlandais, auteur de *l'Essai sur la nature du commerce en général* (1755).
2. En règle générale, les statistiques sur les lancements d'entreprises sont tirées des registres du commerce. Mais ceux-ci comprennent non seulement des données relatives à la création d'entreprises mais aussi des données qui ne correspondent pas à de vraies créations : prise de contrôle par un entrepreneur d'une firme existante et relocalisation d'une entreprise dans une autre zone ou un autre secteur. Les statistiques sur les disparitions d'entreprises présentent des failles similaires ; fermetures dues à la vente de l'entreprise et à la relocalisation. En outre, des variations internationales peuvent refléter des différences dans les situations cycliques, vu que la création et la disparition d'entreprises sont sensibles au cycle conjoncturel.
3. On appelle souvent « les gazelles » les entreprises qui parviennent à maintenir un taux de croissance composé d'au moins 20 % pendant quatre ans, en partant d'une base de revenu annuel d'au moins 100 000 dollars américains.
4. L'étude de Reynolds porte sur les ménages et vise à déterminer le nombre d'entrepreneurs en puissance, à savoir les personnes qui prennent des dispositions pour créer une nouvelle entreprise mais qui ne sont pas encore parvenues à opérer la transition vers la propriété.

Chapitre III

Surmonter les obstacles à l'entrepreneuriat

L'esprit d'entreprise peut voir son dynamisme freiné par des réglementations qui entravent le lancement d'une entreprise et sa sortie du marché. Les obstacles à l'entrepreneuriat peuvent étouffer l'innovation, si les entreprises en place sont protégées de la concurrence, alors que celle-ci peut être génératrice d'idées neuves. Si les procédures de faillite entraînent des frais excessifs et accroissent de ce fait le coût de l'échec, les éventuels entrepreneurs peuvent être enclins à éluder toute prise de risque. Pourtant, les réglementations régissant l'entrée des entreprises sur le marché et leur sortie sont importantes en ce sens qu'elles protègent les consommateurs et garantissent aux investisseurs que les entreprises se plient à une discipline financière. De nombreux pays s'efforcent actuellement d'alléger des réglementations qui ont été utiles dans le passé mais sont aujourd'hui devenues des obstacles. La fiscalité rogne les bénéfices des entreprises, mais les impôts servent à financer des services publics dont les entrepreneurs tirent avantage, comme les infrastructures et la recherche et développement (R-D). Quoi qu'il en soit, les coûts de mise en œuvre des réglementations et le poids de la fiscalité ont été signalés par les entrepreneurs comme constituant autant d'obstacles au lancement et à l'expansion des entreprises. Ces problèmes seront étudiés dans la présente section, et l'on montrera comment on réduit actuellement les coûts du respect des réglementations et de la fiscalité, dans une mesure qui ne remet pas en cause les objectifs qui les justifient. On examinera au chapitre 6 d'autres obstacles provenant d'un environnement local et régional hostile.

Les contraintes réglementaires

Dans tous les pays Membres de l'OCDE, l'entrée sur les marchés est réglementée : les formalités d'inscription et les modalités d'imposition des entreprises sont dûment précisées. En règle générale, chaque pays reconnaît plusieurs formes légales d'entreprises, dont chacune présente des avantages et est assortie

de conditions d'inscription et de notification, de sorte que l'entrepreneur qui crée une entreprise doit peser les coûts et les avantages relatifs qui s'y attachent. Par exemple, la responsabilité limitée est une forme juridique attrayante car elle limite au montant de leur participation au capital les pertes que les propriétaires d'une entreprise pourraient subir. La société à responsabilité limitée est également une forme juridique attrayante pour les investisseurs parce qu'elle leur fournit des informations sur les activités de l'entreprise et qu'elle reconnaît leurs droits d'actionnaires et de créanciers. Il faut toutefois peser ces avantages en tenant compte des coûts de notification, qui sont plus élevés que pour d'autres formes d'entreprises, telles que les sociétés à responsabilité non limitée (représentants exclusifs ou « *sole traders* », artisans, commerçants, par exemple). Dans tous les pays Membres de l'OCDE, le nombre d'entreprises non constituées en société (responsabilité non limitée) est beaucoup plus élevé que celui des entreprises constituées en société (responsabilité limitée) (OCDE, 1994c).

Le tableau 3.1 fournit des données sur les formalités et les coûts d'inscription concernant trois types d'entreprises courantes : le représentant exclusif et les sociétés à responsabilité non limitée, les sociétés privées à responsabilité limitée et les sociétés publiques à responsabilité limitée. En règle générale, les procédures d'inscription sont relativement simples dans le premier cas et les coûts sont minimales : en conséquence, c'est la forme adoptée par la plupart des petites entreprises. Les coûts d'inscription sont généralement plus élevés pour les sociétés privées à responsabilité limitée que pour les sociétés à responsabilité non limitée, surtout en ce qui concerne les coûts indirects, qui comprennent les honoraires des avocats et des experts. Pour leur part, les sociétés publiques à responsabilité limitée, c'est-à-dire celles qui émettent des actions, représentent le type de société dont la création est la plus complexe et la plus coûteuse. Les formalités d'inscription et les conditions ultérieures en matière de notification sont plus strictes et les délais d'inscription sont en moyenne plus longs.

La création d'une société est plus complexe dans certains pays que dans d'autres. En Allemagne, il faut environ une journée pour procéder à l'inscription d'une société à responsabilité non limitée, tandis qu'en Italie cela peut prendre plus de vingt semaines. En Espagne, l'entrepreneur doit remplir au moins treize formalités pour satisfaire aux exigences imposées par la loi, ce qui lui prendra entre 19 et 28 semaines. En Australie, les coûts et la durée des formalités sont réduits au minimum, ce qui est dû en partie à la pratique de certains comptables et avocats spécialisés dans la vente de « sociétés écrans », grâce à laquelle les entrepreneurs peuvent acquérir presque immédiatement une société à responsabilité limitée (OCDE, 1998a). Un certain nombre de pays ont pris des mesures pour simplifier les formalités d'inscription. C'est ainsi qu'en France les entrepreneurs peuvent déposer tous les documents requis à un seul bureau, le *Centre de Formalités d'Entreprises (CFE)*, qui les transmet ensuite aux

Tableau 3.1. **Conditions et coûts d'enregistrement des sociétés**

Entreprises à responsabilité illimitée, entreprises privées et entreprises publiques à responsabilité limitée

	Forme juridique ¹	Conditions à remplir avant l'enregistrement ²	Bureaux d'enregistrement ³	Conditions à remplir après l'enregistrement ²	Délai (semaine) ⁴	Capital minimum (ECU) ⁵	Coût (ECU) ⁶
Allemagne	KGT	1	1	2	1 jour	0	10-25
	GmbH	6	2	2	8-24	25 000	750-2 000
	AG	6	2	2	8-24	50 000	750-2 000
Australie	Privée	3	1	1-5	1	0	200-480
	Publique	4	1	1-5	1	0	200-480
Espagne	EI	0	3	5	1-4	0	0
	SRL	7	5	5	19-28	3	330+
	SA	7	5	5	19-28	62	330+
États-Unis	Propriétaire	0	2-6	2-5	1-2	0	200-800+
	SARL	0	2-6	2-5	1-2	0	200-800+
	Société	0	2-6	2-5	1-2	0	200-800+
France	Artisan	6	1	4	1-7	0	1 100-2 700
	SARL/EURL	10	1	5	4-8	8 000	1 900-4 600
	SA à conseil	14	1	7	7-15	40 000-250 000	2 200-6 100
Italie	Artigiana	7	1	4	4-16	0	1 150
	SRL/SuRL	17	5	3	4-16	10 000	2 200
	SPA	18	4	3	22	100 000	7 700
Japon	Commerçant	2	1	5	1-3	0	350-700
	Yugen Kaisha	6	1	5	2-4	20 000	2 100-6 000
	Kabushiki K.	8	1	5	2-4	70 000	4 600-17 000
Pays-Bas	Eenmanszaak	1	1	5	3-7	0	0
	BV	3	1	5	12	19 000	1 000-
	NV	2	1	5	12	0	0
Royaume-Uni	Repré. exclusif	0	0	3	0	0	300
	Privée	1	1	3	1	2	420
	Publique	1	1	3	1	70 000	900
Suède	Enskild Firma	0	1	2	0-4	0	90
	AB	3	1	3	2-4	12 000	1 130
	AB (publ.)	3	1	3	2-4	60 000	1 130

1. Forme juridique. Trois formes juridiques ont été choisies parmi les nombreuses formes existant dans chaque pays : sociétés à responsabilité illimitée, sociétés à responsabilité limitée et entreprises publiques.

2. Conditions d'enregistrement. Nombre de formalités à remplir avant l'enregistrement.

3. Bureaux d'enregistrement. Nombre de bureaux où l'entreprise doit être enregistrée.

4. Délai. Nombre de semaines nécessaires avant que l'enregistrement soit effectué par les autorités.

5. Capital minimum. Valeur qu'une entreprise doit avoir et conserver.

6. Coût. Coûts directs (droits payés aux autorités chargées de l'enregistrement) et indirects (honoraires payés aux juristes, agents et consultants) de l'enregistrement.

Source : Logotech S.A., 1997 et données communiquées par les autorités australiennes.

instances compétentes. La multiplicité des niveaux administratifs étant, de l'avis général, la cause de cette complexité, on a cherché à y remédier, d'où une tendance à coordonner les réglementations et les dispositions administratives qui s'est traduite par la création de « guichets uniques » gérés au niveau local.

Outre les formalités d'inscription, un certificat de compétence est exigé dans certains pays lorsque l'activité est jugée de caractère artisanal. En Allemagne, par exemple, les entrepreneurs se lançant dans des activités jugées artisanales (c'est-à-dire des activités très diverses, allant des boulangers et des coiffeurs aux opticiens) doivent avoir un titre de « *Meister* » ou employer un *Meister* (Meager, 1993), c'est-à-dire quelqu'un qui, après son apprentissage, a acquis une expérience et suivi une formation post-apprentissage. En outre, dans de nombreux pays, les entrepreneurs doivent présenter un plan d'activités certifié par un expert qui atteste de la viabilité de l'entreprise.

Il existe d'autres obstacles réglementaires propres à chaque secteur. Par exemple, les télécommunications étaient jusqu'à une date récente des monopoles d'État en raison de leur caractéristique de « monopole naturel » ou de considérations du service public, et elles étaient protégées par des barrières réglementaires. De nombreux pays renforcent les réglementations dans le secteur de la distribution, afin de protéger l'environnement et d'intervenir dans l'aménagement urbain ou de protéger de petits commerces artisanaux. Dans une étude internationale sur cinq secteurs économiques importants, souvent fortement réglementés, l'OCDE (1995*b*) a souligné le rôle joué par diverses réglementations qui interdisaient l'entrée sur le marché. L'étude a signalé que nombre de ces réglementations pouvaient être assouplies ou supprimées, les progrès technologiques leur ayant fait perdre de leur utilité. Par exemple, les progrès dans le secteur de l'électricité ont fait qu'il est désormais possible pour des entreprises relativement petites de produire de l'électricité de façon rentable. L'étude a aussi signalé que certaines réglementations aboutissaient à l'absence de toute concurrence, ce qui n'incitait guère les entreprises en place à innover dans la production ou à proposer des biens et des services nouveaux, ou encore à s'adapter à l'évolution des besoins des consommateurs. La déréglementation du secteur des télécommunications a eu pour conséquence la mise au point de produits et services nouveaux (par exemple les téléphones portables). En outre, la déréglementation du secteur de la distribution a, dans certains pays (voir encadré 3.1), permis aux entreprises de réaliser des économies d'échelle, ce qui a contribué à la croissance économique et à la création d'emplois. On trouvera un examen complet des réglementations économiques et sociales et des contraintes administratives qui en résultent, ainsi que de la manière dont la déréglementation peut améliorer l'adaptabilité des marchés dans le *Rapport de l'OCDE sur la réforme de la réglementation* (1997*c*).

Encadré 3.1 Déréglementation du secteur de la distribution

Le secteur de la distribution représente entre 8 et 18 % du PIB dans l'ensemble de la zone OCDE et 10 à 20 % de l'emploi total. Sa taille et son rôle dans le transfert des biens du producteur au consommateur font que ses performances sont importantes pour l'économie. Les règles d'urbanisme et les réglementations fixant les heures d'ouverture des magasins ont une incidence sur la compétitivité de ce secteur. Les premières n'autorisent l'ouverture de nouveaux points de vente que dans certaines zones. Bien que destinées à protéger l'environnement et à contribuer à l'aménagement urbain, ces réglementations peuvent induire un renchérissement des terrains pour les commerces au détail et ainsi faire monter les prix. Elles peuvent par ailleurs favoriser les petits commerces en place et constituer un obstacle pour des commerces nouveaux. Chaque pays Membre de l'OCDE applique généralement des règlements de zonage et certains pays permettent en outre aux détaillants en place d'influer sur le processus de prise de décision en ce qui concerne le zonage. Dans un petit nombre de pays, notamment en Belgique, en France, en Italie et au Japon, des lois ont été adoptées au niveau national pour ralentir ou interdire la création de grandes surfaces.

De même, dans certains pays la loi réglemente les heures d'ouverture des magasins. Dans un petit nombre de pays, dont les États-Unis, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande et la Suède, il n'existe aucune restriction légale en la matière, encore que dans certains cas les administrations locales appliquent certaines dispositions restrictives. Dans d'autres pays, notamment en Italie et, jusqu'à l'entrée en vigueur récente de modifications législatives, au Danemark, en Allemagne et aux Pays-Bas, les horaires d'ouverture étaient strictement réglementés. Les restrictions avaient à l'origine pour objet de donner aux commerçants une journée de repos commune, tout en égalisant les conditions de la concurrence. Bien que limitant le choix des consommateurs, ces restrictions protégeaient en particulier les petits commerces familiaux, pour lesquels il est difficile de prolonger les heures d'ouverture. Les grands magasins disposant d'un plus grand nombre d'employés peuvent recourir au travail à temps partiel et conclure des arrangements plus souples sur les horaires de travail afin de couvrir leurs besoins en personnel. La tendance générale à des arrangements entre consommateurs, employeurs et salariés en faveur d'horaires plus souples fait que les dispositions restreignant les heures d'ouverture sont de plus en plus remises en cause.

De nombreux pays Membres de l'OCDE ont déréglementé le secteur de la distribution. Une étude sur la libéralisation des heures d'ouverture des magasins d'alimentation de détail en Suède amène à conclure que la production et l'emploi y ont progressé et que les prix ont quelque peu baissé. Les réglementations frappant les grands magasins ont été assouplies au Japon en 1992 et les données dont on dispose permettent également de conclure que la concurrence s'est renforcée et que les prix ont diminué. Des études concernant la France et les Pays-Bas indiquent qu'un nouvel assouplissement des horaires d'ouverture des commerces augmenterait la production et l'emploi dans ce secteur et contribuerait à la baisse des prix.

Source : OCDE, 1995b.

La politique de la concurrence

Les obstacles réglementaires à l'entrée sur le marché ne sont pas les seuls qu'il faut abolir pour ouvrir l'économie à un entrepreneuriat dynamique. Les obsta-

les privés peuvent avoir des effets tout aussi négatifs. Il peut arriver que des entreprises existantes conviennent de ne plus se faire de concurrence entre elles, afin de faire monter les prix. De tels accords signifient inévitablement que l'on s'efforcera par quelque moyen d'empêcher de nouveaux concurrents d'offrir ce que les entreprises en place refusent de proposer aux consommateurs, en termes de quantité autant que de qualité des produits. On peut par exemple avoir recours à des boycotts collectifs pour refuser à des concurrents nouveaux l'approvisionnement en matières premières et en composants et l'accès aux filières de distribution. Fort heureusement, la plupart des pays ont adopté des lois relatives à la concurrence qui interdisent les ententes anticoncurrentielles entre les entreprises et frappent ces dernières de lourdes amendes voire, dans quelques cas, de peines d'emprisonnement. Ces lois ont par ailleurs empêché des entreprises de parvenir aux mêmes fins en fusionnant et en supprimant ainsi directement la concurrence.

Les lois relatives à la concurrence prévoient en outre généralement des dispositions qui rendent difficile pour les « entreprises dominantes » de chercher unilatéralement à se protéger de tout concurrent nouveau. Le but visé est de faire en sorte que les entreprises ne conservent de larges parts de marché qu'en améliorant leur efficacité, et non en dressant des obstacles artificiels pour en interdire l'entrée. Dresser un obstacle artificiel consisterait par exemple à acquérir une réputation en recourant à des prix d'éviction, par exemple pour faire face à l'arrivée d'un nouveau venu ou pour « discipliner » une entreprise en place, et à la vente à perte temporaire. On peut trouver d'autres exemples d'obstacles artificiels à l'entrée des marchés dans certains arrangements « liés » qui peuvent obliger les nouveaux concurrents à entrer sur le marché pour des activités beaucoup plus étendues et plus nombreuses qu'ils ne l'auraient fait sinon. On impose aussi parfois des conditions d'exclusivité, par exemple pour interdire à d'autres entreprises certains points de distribution. Cela ne veut certes pas dire que la baisse des prix, les arrangements « liés » ou les clauses d'exclusivité (ou autres arrangements verticaux non mentionnés ici) soient nécessairement mauvais pour la concurrence et pour les consommateurs. Il est évident qu'une baisse des prix est une bonne chose pour les consommateurs et constitue généralement la preuve d'une forte concurrence. En outre, les arrangements verticaux sont conclus dans la plupart des cas pour permettre aux entreprises de répondre plus efficacement aux besoins des consommateurs. Les entrepreneurs peuvent et doivent attendre des lois relatives à la concurrence qu'elles restreignent les pratiques commerciales et les fusions qui portent atteinte au processus de la concurrence. Ils ne doivent pas attendre des autorités responsables en la matière qu'elles interdisent certaines pratiques au seul motif qu'elles tendent à réduire le nombre de concurrents sur un marché donné.

La législation sur les faillites

De même qu'il existe une législation qui régleme l'entrée des entreprises sur le marché, il y a une législation sur les faillites qui en régleme la sortie, en leur imposant une discipline financière et en garantissant une bonne application des droits de propriété en cas d'échec. Le fait que les entreprises puissent sortir du marché rapidement et efficacement renforce la capacité de l'économie de réaffecter les ressources entre des activités concurrentes. Une législation sur les faillites efficace permet aux entrepreneurs et aux investisseurs de définir le coût de l'échec (c'est-à-dire les sommes à comptabiliser en risques) et garantit que toutes les parties recevront la compensation maximale correspondant à leur investissement, au cas où l'entreprise viendrait à fermer ses portes.

Un des aspects de la législation sur les faillites susceptible de stimuler l'esprit d'entreprise est la clause de « quitus » qui s'applique aux sociétés à responsabilité non limitée. Dans certains pays comme l'Australie, les États-Unis et le Royaume-Uni, le failli bénéficie, grâce à cette clause, du principe de « la table rase » ; l'entrepreneur cède des éléments d'actif au profit des créanciers, mais ne peut être poursuivi pour toute créance non recouvrée. Cette approche présente quelques inconvénients, en ce sens qu'elle rend la faillite plus attrayante pour les débiteurs qui ne possèdent que des actifs négligeables, mais elle permet une grande souplesse et contribue éventuellement à effacer en partie la marque de discrédit qui s'attache à une faillite. Dans d'autres pays, en revanche, la législation met davantage l'accent sur la protection du créancier et dans certains cas, l'absence de clauses de cette nature a pour conséquence que les entrepreneurs faillis peuvent être poursuivis pendant plusieurs années : cette situation n'incite guère à la prise de risques. En Allemagne, les chefs d'entreprise sont civilement responsables et peuvent être en outre passibles de peines criminelles (Fialski, 1994). Des réformes récentes du droit allemand, qui entreront en vigueur en 1999, introduiront une clause de quitus qui libérera le débiteur du restant de sa dette sept ans après la fin de la procédure. Au Royaume-Uni, les débiteurs sont libérés de leur dette après deux ans ; en Australie le délai est de trois ans. En revanche, la Suède ne prévoit aucune clause de décharge et on y envisage de resserrer davantage la législation sur les faillites (OCDE, 1998b).

Un autre aspect de la législation sur les faillites est susceptible d'influer sur l'entrepreneuriat : il s'agit de la possibilité de réorganisation. En règle générale, la plupart des faillites se terminent par la liquidation. Cette procédure présente l'avantage d'être relativement rapide. Il existe toutefois le risque de voir une liquidation prématurée imposer la fermeture d'entreprises qui ne sont que temporairement insolvables, mais qui sont viables à plus long terme. C'est pourquoi on prévoit dans plusieurs pays des procédures de « réorganisation », destinées à protéger des entreprises potentiellement viables : une entreprise peut demander à être protégée de ses créanciers tant que se poursuivent des négociations

pour décider des conditions dans lesquelles elle peut être réorganisée, ou mise en liquidation si cela n'est pas possible. L'application de la législation en vigueur est un autre élément important. L'inefficacité du système judiciaire espagnol et la difficulté d'obtenir que les contrats soient appliqués en bonne et due forme peuvent décourager les entrepreneurs de prendre des risques et pèsent lourdement sur les petites entreprises (OCDE, 1998c).

Parallèlement, des études ont montré qu'une protection adéquate des créanciers est importante si l'on veut que les marchés des capitaux soient actifs (La Porta *et al.*, 1996 et 1997), notamment dans le financement de petites entreprises. En revanche, les sociétés importantes et bien établies ont davantage de facilités pour trouver des financements extérieurs, quel que soit leur pays d'implantation. Gaillot (1995) apporte par ailleurs des éléments tendant à démontrer que la protection d'entreprises défaillantes aux dépens des créanciers n'a guère contribué à protéger l'emploi. En France, la législation sur les faillites a été modifiée en 1985 pour donner la priorité au sauvetage de l'entreprise défaillante, afin de sauver des emplois. En conséquence, il est devenu de plus en plus difficile pour les prêteurs de rentrer en possession des biens affectés en nantissement. En 1994, les textes ont été réformés par rétablir les droits des créanciers, notamment des détenteurs de créances assorties de garanties.

Les charges fiscales

En règle générale, des impôts élevés tendent à entraver l'activité économique à différents titres. Leibfritz *et al.* (1997) étudient plusieurs effets, notamment sur l'épargne, l'investissement et les marchés du travail. Ces entraves se traduisent par une utilisation sub-optimale des ressources et font obstacle à l'efficacité et au dynamisme de l'activité économique. Des taux d'imposition élevés réduisent les bénéfices des sociétés et risquent donc d'empêcher la création ou le développement d'entreprises. S'ils sont élevés, les taux marginaux de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés pénalisent les entreprises très performantes, les « gazelles » par exemple. Ils peuvent en outre réduire les liquidités des entreprises en entamant les revenus non distribués. Devant des taux d'imposition élevés, l'évasion et la fraude fiscales sont tentantes, et une activité économique non déclarée tend de ce fait à se développer.

On est parvenu à atténuer dans une certaine mesure la charge des impôts en introduisant ces dix dernières années des réformes fiscales qui ont consisté à réduire les deux impôts qui touchent le plus les entreprises : l'impôt sur le revenu des personnes physiques et l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Les petites entreprises sont en règle générale des entreprises non constituées en société et sont assujetties à l'impôt sur le revenu des personnes physiques, tandis que les bénéfices des sociétés sont assujettis à l'impôt sur les sociétés. Le

tableau 3.2 montre que 20 pays ont abaissé, au cours de ces dernières années, les tranches supérieures de l'impôt sur le revenu des personnes physiques de plus de 10 points de pourcentage en moyenne. Dans de nombreux cas, ces réductions d'impôt ont été financées par un élargissement de l'assiette fiscale. Par exemple, les impôts sur les avantages extra-salariaux ont été relevés en Australie, en Finlande, en Nouvelle-Zélande et au Royaume-Uni et on a diminué les possibilités de déduction au titre des intérêts hypothécaires en Finlande, en Irlande et au Royaume-Uni. Les réformes opérées aux États-Unis ont abouti à supprimer diverses déductions. Les impôts sur les sociétés ont eux aussi diminué. Les taux

Tableau 3.2. **Taux de base de l'impôt prélevé par l'administration centrale sur les bénéficiaires des sociétés**

	Taux marginaux (tranche supérieure) de l'impôt de l'administration centrale sur le revenu des personnes physiques ¹			Taux de base de l'impôt de l'administration centrale sur les bénéfices des sociétés ²		
	1986	1990	1995	1986	1991	1995
Allemagne	56	53	53	56	36/50	30/45
Australie	57	47	47	49	39	33
Autriche	62	50	50	30	30	34
Belgique	72	55	55	45	39	39
Canada	34	29	31.3	36	29	29
Danemark	45	40	34.5	50	38	34
Espagne	66	56	56	35	35	35
États-Unis	50	28	39.6	46	34	35
Finlande	51	43	39	33	23	25
France	65	57	56.8	45	34/42	33
Grèce	63	50	40	49	46	35/40
Islande	38.5	33	38.2	51	45	33
Irlande	58	53	48	50	43	40
Italie	62	50	51	36	36	36
Japon	70	50	50	43	38	38
Luxembourg	57	56	50	40	33	33
Nouvelle-Zélande	57	33	33	45	33	33
Norvège	40	20	13.7	28	27	19
Pays-Bas	72	60	60	42	35	35
Portugal	61	40	40	42/47	36	36
Royaume-Uni	60	40	40	35	34	33
Suède	50	20	25	52	30	38
Suisse	13	13	11.5	4-10	4-10	4-10
Turquie	50	50	55	46	49	25

1. Le Canada, les États-Unis, la Finlande, l'Islande, la Norvège, la Suède et la Suisse ont en outre des impôts sur le revenu des personnes physiques prélevés par les administrations non centrales.

2. L'Allemagne, l'Autriche, le Canada, les États-Unis, l'Italie, le Japon, la Norvège, le Portugal et la Suisse ont en outre des impôts sur les bénéfices des sociétés prélevés par les administrations non centrales. Les taux sont arrondis au point de pourcentage le plus proche. De nombreux pays prévoient des taux spéciaux pour les entreprises ne faisant que peu de bénéfices et pour certains secteurs.

Source : Owens, 1996.

d'intérêt appliqués par l'administration centrale à l'impôt sur les sociétés ont été rabaissés d'environ 10 points en moyenne depuis le milieu des années 80. Comme dans le cas de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, ces réductions ont été financées par un élargissement de l'assiette fiscale : plusieurs régimes d'allégement fiscal (visant certaines régions ou certains secteurs, les crédits à l'investissement et les abris fiscaux dans l'immobilier) ont été revus en baisse ou supprimés en Allemagne, en Australie, en Autriche, en Espagne, aux États-Unis, en Finlande, en Irlande, en Islande et au Portugal (Owens & Whitehouse, 1996). Malheureusement, les simplifications apportées au cours des années 80 ont été pour une large part annulées parce que les décideurs politiques ont à nouveau eu tendance à recourir à des incitations fiscales pour atteindre certains objectifs de politique économique et sociale.

Les taux d'imposition effectifs diffèrent des taux d'imposition nominaux en raison de l'application de divers régimes d'allégement fiscal. Jorgenson et Landan (1993) montrent, dans une étude sur l'impôt sur les sociétés dans neuf pays, que les taux marginaux d'imposition effectifs sur les sociétés (une notion très contestée¹) ont tendance à augmenter depuis les années 80 (voir tableau 3.3). Toutefois, lorsqu'on les combine avec l'imposition sur les bénéfices des sociétés au niveau personnel, les taux effectifs sont en fait allés en diminuant. Il est à noter en particulier que les entreprises bénéficient d'un taux d'imposition effectif relativement bas au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada.

D'autres prélèvements, tels que les cotisations de sécurité sociale, peuvent aussi affecter l'entrepreneuriat, en fonction toutefois de la façon dont l'entrepreneur évalue le risque. On a fait valoir que l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants a été favorisée par le bas niveau des charges sociales que ces derniers doivent verser. Une étude de l'OCDE (1994b) a comparé les taux moyens des cotisations des travailleurs indépendants (c'est-à-dire propriétaires d'une entreprise non constituée en société) et de celles des salariés, pour un même niveau de revenus. Une enquête internationale montre que dans la plupart des pays, le travailleur indépendant verse des cotisations beaucoup plus faibles que celles que paient, à eux deux, l'employeur et le salarié. Quand on étudie ces différences, il faut tenir compte du caractère spécial (régime généralement séparé) et moins attrayant des régimes de sécurité sociale auxquels a normalement droit le travailleur indépendant, et du fait que celui-ci, lorsqu'il perd son travail, bénéficie rarement de l'assurance-chômage ou d'indemnités de chômage.

La charge que représentent les droits de succession peut freiner l'entrepreneuriat en imposant un coût prohibitif au transfert de la propriété d'une entreprise. C'est pourquoi, pour faciliter les transferts d'entreprises ou d'autres éléments d'actifs entre les générations, soit à la suite d'un décès, soit par des donations, le régime de la plupart des pays prévoit que le conjoint et les héritiers directs sont exemptés d'impôts ou ne sont que relativement peu taxés. Il existe en outre un

Tableau 3.3. **Taux marginaux d'imposition effectifs sur les bénéfices des sociétés**¹

	Année	Taux effectif d'imposition (au niveau de la société)	Taux effectif d'imposition (au niveau de la société et au niveau de la personne physique)	Pour mémoire : Taux officiel d'imposition des sociétés
Allemagne	1980	15.2	32.9	62.2
	1990	4.6	28.6	58.1
Australie	1980	41.8	23.4	46.0
	1990	14.6	28.1	39.0
Canada	1980	16.9	20.0	..
	1990	25.9	19.3	..
États-Unis	1980	14.4	22.5	49.5
	1990	24.0	19.1	38.3
France	1980	-28.8	74.1	50.0
	1990	-34.4	65.4	37.0
Italie	1980	-91.6	58.5	36.3
	1990	-72.8	58.2	46.4
Japon	1980	3.1	15.6	52.6
	1990	6.1	23.0	54.7
Royaume-Uni	1980	-31.4	30.7	52.0
	1990	28.0	13.8	34.0
Suède	1980	-22.5	37.9	39.6
	1990	1.0	27.8	30.0

1. Le taux d'imposition effectif au niveau de la société est défini par la différence entre le taux réel de rendement avant impôt et le taux réel de rentabilité après impôt sur les sociétés rapportée au taux réel de rendement avant impôt. Le taux d'imposition effectif total (sur les bénéfices des sociétés et sur les revenus des personnes physiques) est la différence entre le taux de rendement réel avant impôt et le taux de rendement réel de l'épargnant après impôt, rapportée au taux de rendement réel avant impôt. On suppose que le taux réel de rendement avant impôt est de 10 %.

Source : Jorgenson & Landau, 1993.

certain nombre d'autres dispositions fiscales spéciales expressément conçues pour les petites entreprises : on les retrouve dans les droits de succession et les impôts sur les donations au Royaume-Uni, et dans les taxes sur les plus-values du capital en Allemagne, au Canada, aux États-Unis, en France et au Royaume-Uni. Leadbeater (1997) souligne l'utilité des rachats d'entreprise par les salariés, dans le cadre d'une planification des successions qui encourage les propriétaires qui prennent leur retraite à vendre leur société à leurs employés. Ces rachats peuvent intervenir dans le cadre de « plans d'actionnariat des salariés », qui prévoient que le propriétaire qui vend l'entreprise à ses employés bénéficie d'un allègement de l'impôt sur les plus-values du capital.

Tableau 3.4. **Impôt sur le revenu des personnes physiques et impôt sur les bénéfices des sociétés**

Juillet 1992

	Taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (pour cent)		Taux de l'impôt sur les sociétés (%)
	Tranche la plus basse	Tranche la plus élevée	
Allemagne	19 (< 8 153 DM)	53 (> 120 042 DM)	36 pour les bénéfices distribués; 50 pour les bénéfices non distribués.
Australie	20 (< 20 700 \$A)	47 (> 50 000 \$A)	39
Autriche	10 (< 50 000 S)	50 (> 700 000 S)	30
Belgique	26.75 [25] (< 245 000 FB)	59 [55] (> 347 000 FB)	39
Canada	27 [17]	48 [29]	Général 41 [28]; Secteur manufacturier 36 [23].
Danemark	52.1 [22] (< 162 300 KrD)	68.7 [40] (> 231 800 KrD)	34
Espagne	20 (600 000 Ptas)	56 (> 9 550 000 Ptas)	35
États-Unis	17 [15] (< 35 800 \$US)	36 [31] (86 500 \$US)	38 [34] Taux réduit (administration centrale) : 15 % 0-50 000 \$US; 25 % 50 000-75 000 \$US.
France	0 (< 18 690 FF)	56.8 (> 254 170 FF)	34
Grèce	18 (390 000 Dr)	50 (> 1 689 000 Dr)	35
Irlande	27 (< 14 590 £Ir)	48 (> 14 590 £Ir)	40
Islande	39.8 [32.8]	39.8 [32.8]	45
Italie	10 (< 6 800 000 L)	50 (> 337 700 000 L)	52 [36]
Japon	15 [10]	66 [50]	57 [38]
Luxembourg	10	10	42 [33]
Nouvelle-Zélande	24 (< 30 875 \$NZ)	33 (> 30 875 \$NZ)	33. mais 38 % sur les sociétés non-résidentes
Norvège	38.7	51.7 [23.7] (> 233 000 KrN)	28 [0]
Pays-Bas	13 (42 966 fl)	60 (> 85 930 fl)	35. mais 40 % sur les premiers 250 000 fl
Portugal	15 (< 810 000 Esc)	40 (> 4 860 000 Esc)	39.6 [36]
Royaume-Uni	20 (< 2 000 £)	40 (> 23 700 £)	Taux réduit : 25 % sur les bénéfices inférieurs à 250 000 £
Suède	31 [0]	51 [20]	30
Suisse	6 [1] (> 18 000 FS)	44 [13] (> 595 200 FS)	13-39 [4-10]
Turquie	25 (< 12 million LT)	50 (> 192 million LT)	46

Note : Les taux indiqués entre crochets sont ceux qui sont uniquement pratiqués par l'administration centrale.

Source : OCDE, 1994c.

La faiblesse des taux d'imposition n'est pas le seul facteur entrant en jeu dans l'entrepreneuriat. Les taux relatifs de l'imposition des différentes catégories d'activités (les entreprises constituées en société, ou non) peuvent favoriser les unes aux dépens des autres. Les petites entreprises s'inquiètent en particulier de ce que la différence dans les taux d'imposition relatifs n'est pas à leur avantage. Comme on peut le voir dans le tableau 3.4, le taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques tend à être progressif et celui de l'impôt sur les bénéfices des sociétés a tendance à être linéaire. Selon leurs revenus, les entreprises non constituées en société peuvent payer des impôts plus élevés, ou pas, que ceux des sociétés. Des complexités supplémentaires des régimes fiscaux rendent difficile toute comparaison des charges fiscales. L'impôt sur les sociétés est inférieur à l'impôt réellement versé sur les bénéficiaires, car ceux-ci peuvent être taxés au niveau de l'entreprise et l'être une deuxième fois au niveau des revenus de la personne physique, en cas de distribution des bénéfices entre les actionnaires. De nombreux pays ont pris conscience de ce problème et le montant de l'impôt sur les bénéfices est réduit lorsque ceux-ci sont distribués, grâce à une diminution soit de l'impôt des sociétés, soit de celui des personnes physiques. Aux États-Unis, le code fiscal est neutre à l'égard des différentes formes légales d'entreprises, étant donné notamment qu'il prévoit le recours à la taxation relevant du titre S qui élimine presque totalement la double imposition (OCDE, 1994d). En Suède, la réforme fiscale a abordé le problème des différences dans les taux d'imposition et a introduit un taux universel d'imposition de 30 % sur les sociétés, également applicable aux entreprises constituées en sociétés et à celles qui ne le sont pas. Cependant, ce traitement plus équitable des petites et des grandes entreprises a entraîné l'élaboration d'un code des impôts beaucoup plus complexe. Le problème de la discrimination ressentie par les petites entreprises trouverait peut-être sa meilleure solution dans un abaissement de la fiscalité.

Les coûts administratifs et les coûts de mise en œuvre de la réglementation

Bien que la charge fiscale continue d'être un sujet de préoccupation, on a pris conscience du problème que pose la charge constituée par la gestion du système fiscal pour le gouvernement (coûts administratifs) et par le respect des obligations fiscales pour les sociétés et les personnes physiques (coût de mise en œuvre de la réglementation). Ainsi, selon une étude récente effectuée en Australie, plus de 70 % des entreprises considéraient que la fréquence et la complexité des modifications des réglementations fiscales fédérales étaient un sujet de préoccupation majeur (Bickerdyke & Lattimore, 1997). Les coûts de mise en œuvre de la réglementation peuvent être des coûts monétaires (rémunération des conseillers fiscaux ou salaires versés aux employés chargés d'effectuer les déclarations fiscales) et des coûts en temps (temps consacré aux questions fis-

cales). La complexité des régimes fiscaux incite par ailleurs à la fraude fiscale, ce qui peut entraver davantage l'activité économique. Dans certains pays comme l'Espagne, les entrepreneurs s'accordent à penser que la mise en œuvre des règlements n'est pas un problème important, car les services de contrôle ne sont pas très efficaces (OCDE, 1998c).

Quand on veut estimer ces deux catégories de coûts, on se heurte à de délicats problèmes de mesure. Les différences constatées selon les pays doivent donc être interprétées avec prudence mais les données dont on dispose prouvent cependant qu'elles peuvent être fort importantes. Les coûts administratifs ont généralement trait aux débours budgétaires à la *Direction générale des impôts*, pour tous les prélèvements correspondants. Selon les estimations, les coûts administratifs représentent 1.5 % du PNB au Royaume-Uni (Sandford, 1989), 2.5 à 3 % en Allemagne, 1.8 % en Norvège et 1 % en Suède (Malmer *et al.* 1994). Les coûts de mise en œuvre de la réglementation, représentant le temps et les ressources consacrées aux principaux prélèvements fiscaux (impôt sur le revenu des personnes physiques et sur les bénéfices des sociétés, contributions de sécurité sociale, taxe à la valeur ajoutée, etc.), sont généralement aussi élevés que les coûts administratifs : 2.5 % du PNB pour la Nouvelle-Zélande² et 1.5 % pour les Pays-Bas (Allers, 1994).

De surcroît, les données disponibles montrent que les coûts de mise en œuvre de la réglementation sont régressifs. Des recherches effectuées par l'*US Small Business Administration* ont conclu qu'en 1992 les coûts annuels moyens afférents aux règlements, aux formalités administratives et à la mise en œuvre des obligations fiscales s'élevaient à 5 000 dollars américains par salarié dans les entreprises de moins de 500 employés et à 3 500 dollars américains par salarié dans les entreprises de plus grande taille³. Ceci étant dit, les enquêteurs précisent que les entreprises interrogées ont reconnu qu'elles auraient été amenées à rassembler pour d'autres fins une partie importante des informations requises, ou qu'elles ont trouvé ces informations utiles (GAO, 1996). Elles ont cependant convenu sans exception que l'ambiguïté du régime fiscal, ses fréquentes modifications, les clauses d'expiration et les différents niveaux de règlements à l'échelle fédérale et au niveau des États continuaient de représenter pour elles l'essentiel de la charge de la mise en œuvre de la réglementation. Allers (1994) montre, en ventilant ces coûts globaux en fonction du nombre de salariés dans les entreprises néerlandaises, que le coût moyen par entreprise augmente avec la taille de celle-ci, et que le coût par salarié chute fortement avec le nombre de ces derniers. Lorsque l'on inclut le propriétaire/directeur dans le nombre des employés, le coût par personne dans les petites entreprises est près de 20 fois supérieur au coût correspondant dans les grandes entreprises (voir tableau 3.5). Ces estimations, qui englobent tous les prélèvements fiscaux, confirment les résultats d'autres études (par exemple Sandford, 1989).

Tableau 3.5. **Coûts moyens du respect de l'obligation fiscale pour les travailleurs indépendants**

(Pays-Bas, 1990, Gld 1 000)

Nombre d'employés	Nombre d'entreprises dans l'échantillon	Coût moyen par entreprise	Coût moyen par employé	Coût moyen par personne
0-4	174	9	7.1	4.3
5-9	107	15	2.3	2.1
10-19	141	19	1.3	1.3
20-49	220	36	1.1	1.1
50-99	161	56	0.8	0.8
100-499	179	80	0.4	0.4
500+	71	320	0.2	0.2
Total	1 053	-	-	-

Source : Allers, 1994, tableau 5.14.

Plusieurs pays ont pris des mesures pour résoudre le problème de la complexité fiscale. Le gouvernement du Royaume-Uni a reconnu que le « langage de la fiscalité » constituait par lui-même un obstacle et a donc décidé de rédiger à nouveau la législation fiscale dans une langue simple et intelligible. Des projets similaires ont été lancés en Australie et en Nouvelle-Zélande. De même, l'Australie a allégé la charge que représentait la mise en œuvre de l'obligation fiscale relative aux avantages extra-salariaux, en dispensant des obligations comptables correspondantes les entreprises peu imposables à ce titre. Le gouvernement se propose de prendre, à la mi-1998, une mesure plus importante : le lancement d'un processus d'enregistrement unique auprès du *Taxation Office*, de la *Security Commission*, du *Bureau des statistiques* et de l'*Insurance and Superannuation Commission*, ce qui réduit la redondance des déclarations (OCDE, 1998a).

Vu le caractère régressif des coûts de mise en œuvre de la réglementation, les gouvernements ont cherché les moyens d'alléger la charge qu'ils représentent pour les petites entreprises. Celles-ci ont été dispensées de l'obligation d'inscription et ont bénéficié de réductions des obligations fiscales (allègements spéciaux) et de modifications des formalités administratives. Parmi ces dernières mesures, il faut mentionner la possibilité de déclarer les bénéfices moins fréquemment, d'établir les déclarations fiscales sur la base de la comptabilité de caisse et de calculer l'impôt à payer sur des bases provisionnelles ou estimatives ou sur la base d'un indicateur supplétif (par exemple en pourcentage prédéterminé appliqué aux achats et/ou aux ventes) (OCDE, 1994c). Les pays ont de plus en plus souvent recours à l'informatique pour alléger la charge que représente la réglementation. Il est désormais possible de tenir des fichiers électroniques dans des pays comme le Canada, les Pays-Bas et les États-Unis. C'est ainsi qu'aux

Pays-Bas, le *ministère des Finances* estime qu'environ 5 % des contribuables choisissent de déclarer leurs revenus sur des disquettes fournies par les services de l'administration fiscale. Une technique similaire est utilisée en Autriche. Aux Pays-Bas, la réduction des coûts de mise à exécution des obligations fiscales et administratives est une question fortement débattue et elle fait partie du programme intitulé « *Pour une diminution des coûts administratifs* » (OCDE, 1998d).

Une des causes majeures de la complexité fiscale est le recours à des subventions fiscales et à des allègements fiscaux dont on espère qu'ils permettront d'atteindre des objectifs économiques ou sociaux extrêmement divers. Les mesures fiscales sont des outils attrayants, car on peut les appliquer dans le cadre d'un système administratif existant et il n'est donc pas nécessaire de mettre en place un nouveau système, coûteux, pour fournir des prestations et des services. Parmi ces mesures, on peut citer les crédits d'impôts en faveur de la formation des employés, les crédits d'impôt pour la R-D, des exonérations pour les travailleurs indépendants et des dispositions fiscales spéciales visant à favoriser la création de bassins d'entreprises. Toutefois, les incitations fiscales posent un problème qui tient à la complexité qu'elles introduisent dans le système. Pour que des subventions fiscales soient accordées, il faut que soient définies les activités qui y ont droit, que soient stipulées les obligations de rendre des comptes et que soient mises en place d'autres procédures administratives : tout cela entraîne des dépenses administratives pour les pouvoirs publics et des coûts de mise en œuvre pour les entreprises. Il peut donc y avoir un compromis entre, d'une part, le recours à la fiscalité pour pallier certaines défaillances du marché et favoriser certains objectifs sociaux et, d'autre part, la volonté d'alléger les coûts de mise en œuvre. Pour mieux prendre en compte les coûts et les avantages des mesures fiscales, de nombreux gouvernements ont mis au point des mesures des dépenses fiscales qui portent sur les coûts des subventions accordées par le biais du régime fiscal. Une étude récente de l'OCDE étudie les mesures des dépenses fiscales dans 14 pays (OCDE, 1996b).

Les arriérés de paiement

Les retards dans les règlements sont un problème qui touche particulièrement les petites entreprises, en raison de leur vulnérabilité sur le plan de la trésorerie et parce qu'elles se trouvent souvent dans une position de négociation faible face aux acheteurs. Les enquêtes signalent que 40 % des entreprises européennes estiment que leur croissance est entravée par des retards dans les paiements. Vingt-huit pour cent d'entre elles estiment qu'elles pourraient accroître leurs exportations si celles-ci étaient réglées plus rapidement et 33 % estiment que les retards de paiements menacent leur survie (*Enquête de 1996 sur les habitudes européennes en matière de paiement*, citée par Jan-Erik Paulden dans une

séance publique sur les retards de paiement organisée à Bruxelles par la *Direction Générale XXIII de la Commission européenne* le 7 octobre 1997). Le problème ne se limite pas au secteur privé. Des retards de paiement de la part des administrations publiques sont chose courante dans de nombreux pays et certains, comme la République d'Irlande, ont adopté une législation visant le règlement rapide par le secteur public de ses dettes commerciales. Plusieurs gouvernements ont adopté des dispositions juridiques sur les arriérés de paiements dans le secteur privé, et la Commission européenne a de son côté publié des directives en la matière. La législation peut prévoir des mesures diverses, telles que la reconnaissance du droit à des intérêts de retard et du droit de poursuivre les entreprises retardataires (proposition récente du ministre des Petites Entreprises du Royaume-Uni). Toutefois, l'application de la législation se heurte à des obstacles. De nombreuses petites entreprises ne peuvent pas se permettre de poursuivre les débiteurs négligeants. Le fait de s'abstenir de poursuivre un débiteur peut même leur conférer un avantage concurrentiel, puisque le client concerné sera peut-être enclin à les privilégier par la suite.

Les droits de propriété intellectuelle

L'absence de protection des droits de propriété intellectuelle peut être un obstacle sérieux à la création d'entreprises. Malgré les avantages potentiels de la recherche et du développement de produits et services nouveaux, les entreprises sont réticentes à investir dans des activités de R-D, parce que les résultats de ces investissements (découvertes technologiques, nouveaux produits et techniques) peuvent facilement tomber entre les mains de la concurrence en raison de la difficulté de faire valoir sur ces résultats des droits de propriété. Selon Arrow (1962), c'est parce que les résultats de la R-D donnent lieu à une information «non appropriable» que la quantité de R-D que produira le marché est inférieure à ce qui serait socialement souhaitable. Des études empiriques ont confirmé que les revenus sociaux de la R-D sont plus élevés que les revenus privés (voir dans OCDE, 1992*b*, un examen des données disponibles). On trouvera dans OCDE (1996*h*) une étude plus générale et plus exhaustive de l'innovation.

Les gouvernements s'efforcent de stimuler l'innovation en créant des systèmes de protection de la propriété intellectuelle. La politique relative à la propriété intellectuelle vise à établir un équilibre entre deux objectifs : d'une part, récompenser et rémunérer les créateurs et les inventeurs pour leurs innovations; d'autre part, faire valoir les intérêts du monde des affaires et du grand public en garantissant l'accès à la science, à la technologie et à la culture. Cela implique que l'on accorde aux innovateurs les droits nécessaires pour récupérer leur investissement, sans brider pendant trop longtemps la concurrence. C'est ainsi⁴ que les régimes des brevets encouragent la création de technologies nou-

velles en accordant aux inventeurs un monopole limité. Les titulaires d'un brevet ont le droit exclusif d'exploiter la nouvelle technologie, pendant une certaine période (généralement 20 ans), sur le territoire relevant de l'agence qui délivre le brevet.

Les droits de la propriété intellectuelle sont différents selon les pays. En ce qui concerne les régimes des brevets, la plupart des pays donnent la priorité au « premier déposant », et d'autres pays, notamment les États-Unis, favorisent « le premier inventeur », quel que soit l'ordre de dépôt des demandes. Bien que le système américain semble plus équitable, puisque les brevets sont censés récompenser l'innovation, il s'est avéré être une source de litiges car, en cas de contestation, les demandeurs sont tenus d'engager une procédure pour prouver qui a été le premier inventeur. Par ailleurs, il semble qu'il y ait de grandes différences dans les coûts d'obtention et de maintien des brevets. On estime que le coût d'obtention d'une protection par brevet en Europe (en France, en Allemagne et au Royaume-Uni) est trois fois plus élevé que le coût correspondant au Japon et aux États-Unis (voir tableau 3.6). Il peut même être cinq fois plus élevé pour un brevet assurant une protection dans toute l'Europe. En revanche, les coûts de l'application des droits de propriété intellectuelle par le biais de procédures judiciaires sont beaucoup plus élevés aux États-Unis qu'en Europe. Un rapport de l'IRDAC (*Comité consultatif de la recherche et du développement industriels de la Commission européenne*) (1996) recommande un certain nivellement de ces coûts, par le biais d'une réduction des coûts d'application des droits aux États-Unis et d'un abaissement des coûts d'octroi des brevets en Europe.

Le régime des brevets avait été mis au point à l'origine à l'intention des inventeurs indépendants. Aujourd'hui, les inventions naissent presque toujours dans des environnements institutionnels spécifiques – entreprises, départements et instituts universitaires, hôpitaux, centres de recherche publics, etc. Il a fallu adapter le régime à cette situation. Le droit des brevets stipule généralement les points suivants : qui est propriétaire d'une invention faite par un employé et qui reçoit les droits du brevet, le droit pour l'employé de recevoir, ou

Tableau 3.6. **Coûts comparatifs des demandes de brevet**
(en DM)

	Brevet européen	Brevet américain	Brevet japonais
Frais des bureaux des brevets	8 250	3 304	2 000
Frais de représentation	25 771	9 000	12 859
Total	34 221	12 304	14 859

Source : IRDAC, 1996.

non, une récompense venant s'ajouter à son salaire normal quand il est l'auteur d'une invention utile à son employeur. Selon le droit britannique, les inventions réalisées dans l'exercice d'un emploi appartiennent à l'employeur. Selon le droit allemand, elles appartiennent à l'employé et, si nécessaire, elles doivent être demandées par l'employeur et lui être cédées (OCDE, 1997a).

Il est un domaine où les pouvoirs publics peuvent influencer positivement sur l'entrepreneuriat : celui de l'affectation des droits de brevets résultant d'activités de R-D qu'ils financent. En règle générale, les pouvoirs publics se réservent, par contrat, tous les droits sur toute invention résultant d'une R-D qu'ils auraient financée. Toutefois, depuis 1980, le droit fédéral américain permet aux bénéficiaires (universités et entreprises) de choisir de conserver le droit de propriété des inventions réalisées dans ce contexte, afin d'encourager leur exploitation. Même si l'organisme privé obtient le brevet, le gouvernement conserve plusieurs droits, dont une licence d'exploitation de l'invention, et si l'organisme privé ne procède pas promptement à la commercialisation, le gouvernement peut l'obliger à accorder une licence sur ce brevet. Au Japon, le gouvernement détenait tous les droits des brevets résultant de recherches qu'il avait patronnées, mais la situation a été modifiée en 1994 et les entreprises privées ont désormais le droit de conserver au moins 50 % des droits.

Notes

1. La notion de taux marginal d'imposition effectif laisse à désirer sur plusieurs points. D'abord, il est très difficile d'identifier, dans la pratique, un investisseur à la marge, et les résultats dépendent par ailleurs grandement des hypothèses sur lesquelles est fondée cette notion. Enfin, cette notion ne tient pas compte des comportements des contribuables (stratégie fiscale, par exemple).
2. Communication du Délégué de la Nouvelle-Zélande à la réunion du *Groupe sur les Impôts à la Consommation* des 9 et 10 juillet 1996.
3. Ces chiffres sont des estimations pour 1992, fondées sur de nombreuses hypothèses concernant notamment la part de l'entreprise dans les coûts totaux de réglementation, la part du secteur dans les coûts de l'entreprise et les salaires des employés. Ces hypothèses étaient nécessaires en raison du manque d'informations solides, et les estimations auxquelles elles aboutissent sont sujettes à caution.
4. Il existe d'autres droits de propriété intellectuelle. Outre les brevets, il faut mentionner les droits d'auteur qui ont trait aux œuvres littéraires ou artistiques et qui couvrent aussi les dessins techniques et les logiciels informatiques. Les droits de conception couvrent les formes et les configurations. Le droit des marques s'applique aux formules ou aux symboles utilisés pour identifier le fournisseur ou le sponsor des produits ou des services. La protection des obtentions végétales garantit des droits sur les obtentions végétales en se fondant sur le modèle de l'*Union internationale pour la protection des obtentions végétales*. La protection du secret industriel porte sur les informations confidentielles et n'exige ni inscription ni formalités.

Chapitre IV

Résoudre les problèmes de financement

Le déficit de financement

Qu'ils veuillent créer une nouvelle entreprise ou développer une entreprise existante, les entrepreneurs ont besoin de moyens financiers pour rester compétitifs, introduire de nouvelles technologies et financer leur croissance. L'un des principaux problèmes auxquels ils se trouvent confrontés est l'accès aux capitaux. Les petites entreprises sont, pour la plupart, financées par la famille, les amis, l'épargne personnelle ou les banques. La théorie donne à penser qu'il peut y avoir déficit de financement par l'emprunt ou rationnement du crédit si les banques n'ont pas suffisamment d'informations sur les emprunteurs potentiels (Stiglitz & Weiss, 1981). Partant de ce point de vue, elles ont choisi de rationner le crédit car la hausse des taux d'intérêt conduit à faire le mauvais choix, c'est-à-dire à miser sur les emprunteurs à risques, ce qui réduit les profits escomptés. Ainsi, des emprunteurs potentiels peuvent se voir refuser un prêt même s'ils sont disposés à payer des taux d'intérêt proportionnés au risque. Le rationnement du crédit peut être particulièrement sévère pour les entreprises nouvelles, petites ou innovantes qui, statistiquement, sont plus susceptibles de faire faillite que les grandes entreprises stables et qui sont perçues comme plus risquées. Les banques réduisent souvent leur risque en exigeant des garanties mais les petites entreprises et les entreprises de création récente sont plus rarement en mesure de présenter ces garanties. Cette pratique des garanties risque donc d'entraîner l'abandon de projets prometteurs par manque de financement. Si les taux payés par les différents emprunteurs varient, la plage de dispersion n'est pas très large. Toutefois, dans la mesure où on ne sait pas quelle devrait être la dispersion appropriée, il n'est pas certain qu'une plage étroite de taux d'intérêt reflète une imperfection des marchés financiers.

Comblent le déficit de financement par l'emprunt et accroître les financements mis à la disposition des nouvelles entreprises et des petites entreprises est l'une des toutes premières priorités des responsables de l'action publique des pays de l'OCDE. En Espagne, par exemple, 43 % des entreprises ont cité le

coût du financement comme principal frein à court terme à l'expansion, tandis que 32 % l'ont cité comme principal frein à long terme. De plus, 47 % seulement des PME ont estimé qu'elles n'avaient pas suffisamment accès aux financements pour être en mesure de réaliser leurs plans sur les trois prochaines années. Pourtant, les enquêtes effectuées auprès des petites entreprises d'autres pays n'indiquent pas que le financement par l'emprunt soit un problème. Le *ministère britannique du Commerce* a organisé plusieurs conférences régionales afin de mieux connaître les problèmes des petites entreprises. L'un des résultats les plus marquants de ces conférences a été de révéler que les petits patrons sont relativement peu inquiets à propos du coût et de la disponibilité des financements (DTI, 1996)¹. De même, aux États-Unis, la *Fédération nationale des entrepreneurs indépendants* a constaté avec étonnement, à l'occasion d'une enquête sur les principales préoccupations de ses membres, l'importance relativement minime accordée aux problèmes d'obtention de prêts : en 1996, l'obtention de prêts à long et court terme arrivait respectivement en 63^e et 64^e positions (Dennis, 1996a). D'autres enquêtes effectuées auprès d'entrepreneurs suédois et australiens n'ont pas non plus mis en évidence un problème d'obtention de financement par l'emprunt (OCDE, 1998b et 1998c). De même, une étude effectuée récemment aux Pays-Bas a montré que 18 % seulement des répondants citent le coût ou la disponibilité du financement comme le principal frein à long terme (OCDE, 1998d).

Les résultats de ces enquêtes ne reflètent peut-être pas avec exactitude la situation de nombreuses entreprises, pour la plupart de petites entreprises familiales qui n'envisagent pas de se développer et ne cherchent pas de financement par l'emprunt. Mais le sous-groupe plus étroit et plus dynamique des entreprises nouvelles à forte croissance peut avoir des besoins financiers urgents qui n'ont pas été satisfaits par les banques et le seraient peut-être davantage par un système de financement par émission d'actions. Les résultats des enquêtes peuvent, là encore, être inexacts car l'échantillon n'englobera vraisemblablement pas les entreprises potentielles qui n'ont pas été créées ou les entreprises qui ont existé mais qui ont fait faillite. Certains gouvernements sont bien conscients des difficultés que peuvent rencontrer les entreprises nouvelles et innovantes qui ne peuvent donner de garanties. En effet, dans les sociétés de haute technologie, l'essentiel de la valeur d'une entreprise peut résider dans le savoir et le talent des entrepreneurs et de leur personnel. L'obligation fréquemment faite au propriétaire/directeur/entrepreneur de donner aux banques des garanties personnelles pour cautionner le financement de leur entreprise peut être extrêmement dissuasive. De nombreux pays de l'OCDE ont donc pris des mesures pour combler le déficit perçu de financement par l'emprunt auquel sont confrontées les petites entreprises. A titre d'exemple, des programmes de garantie de financement ont été bien souvent mis en place pour aider les petites entreprises à obtenir un prêt (voir encadré 4.1).

Encadré 4.1 **Systèmes de garantie de financements : Canada, Royaume-Uni et France**

Au Canada, la *Loi sur les prêts aux petites entreprises (SLBA)* assure aux prêteurs une garantie de l'État qui couvre actuellement 85 % des pertes sur prêts. Les prêts sont consentis par des prêteurs du secteur privé (par exemple, des banques, caisses de crédit mutuel, sociétés d'assurance et de prêt) et pratiquement toutes les petites entreprises sont admises à emprunter en vertu de ce programme, sous réserve que leurs recettes annuelles ne dépassent pas 5 millions de dollars canadiens. Les résultats du programme pour 1994 montrent qu'environ 40 % des prêts sont consentis à des entreprises très jeunes (trois ans, voire moins) et que le total des prêts avoisine les 3.5 milliards de dollars canadiens. En 1993, le *SBLA* a permis l'octroi d'environ 13 000 prêts. Le taux de défaillance a été en moyenne de 5 à 7 % des prêts consentis depuis 1961, mais environ 30 à 40 % de ces prêts auraient été consentis même si le programme n'avait pas existé (Riding, 1996).

Au Royaume-Uni, le *Loan Guarantee Scheme (LGS)* garantit la banque à hauteur de 70 % du principal (85 % dans les régions défavorisées). En général, ce sont les entreprises de moins de 200 salariés qui peuvent en bénéficier mais, selon le type d'activité, des facteurs comme le chiffre d'affaires, le nombre de points de vente et de véhicules sont pris en compte pour définir une petite entreprise. En 1987, ce sont au total 1 270 prêts qui ont été accordés. Durant les deux premières années du programme (1981 et 1982), près de 40 % des entreprises se trouvaient en situation de défaillance. Après l'adoption de réformes encourageant les banques à être plus sélectives, le taux de défaillance était tombé à environ 15 % (Barret *et al.*, 1990).

En France, une institution financière, la *SOFARIS (Société française de garantie de financement des petites et moyennes entreprises)* a été créée en 1982 pour gérer plusieurs programmes de garantie de prêt. Avec ses 12 bureaux régionaux, la *SOFARIS* garantit en général jusqu'à 50 % du prêt. Si le prêt est destiné à financer une création d'entreprise, la garantie est portée à 70 % et s'il finance la réalisation d'un projet de R-D, elle est portée à 60 %.

On peut voir dans les programmes gouvernementaux de garantie de prêt une tentative de pallier les désavantages auxquels sont confrontés les projets apparemment les plus risqués en transférant une partie du risque (mais généralement pas l'intégralité) sur le secteur public. Le coût pour le secteur public est généralement limité, car c'est aux banques elles-mêmes que revient le soin d'administrer les prêts. Dans la plupart des programmes de ce type, l'aide de l'État ne se manifeste pas au niveau du taux d'intérêt, qui est généralement le taux du marché légèrement majoré, mais plutôt des coûts auxquels il s'expose en cas de défaillance. Le succès d'un tel programme suppose de réduire le nombre des défaillances et, parallèlement, de consentir des prêts aux entreprises qui ne pourraient pas en obtenir sur le marché commercial.

Les informations recueillies sur les programmes décrits dans l'encadré 4.1 donnent à penser que leur impact a été limité par deux facteurs. Le premier tient au fait que, dans bon nombre de cas, une aide a été accordée à des entreprises qui avaient déjà accès à des sources conventionnelles de financement par l'emprunt ou au fait que les banques se sont servies de ces programmes pour limiter leur risque sur des prêts qu'elles auraient de toute façon consentis. Soixante pour cent seulement des entreprises ayant emprunté dans le cadre du programme canadien *SBLA* ont déclaré que sans ce programme, elles n'auraient pas obtenu de prêts des banques (Riding, 1996). Cette information a été confirmée par les prêteurs qui ont déclaré que près de 50 % des prêts accordés l'auraient été même en l'absence du programme *SBLA*. De même, au Royaume-Uni (Barret *et al.*, 1990) il a été démontré qu'en l'absence de tout programme, plus de la moitié des financements auraient été obtenus auprès d'autres sources.

Le deuxième facteur tient au fait que certaines petites entreprises ayant bénéficié de cette garantie de prêt ont pris la place d'entreprises existantes qu'elles ont contraintes à se restructurer, voire à fermer. Au Royaume-Uni, Barret *et al.* ont constaté que 30 % des nouveaux emplois créés par les entreprises ayant bénéficié d'un prêt *LGS* correspondent à des déplacements d'emplois. Dans la mesure où le déplacement était faible pour les entreprises offrant un nouveau produit ou un nouveau service, et beaucoup plus faible dans le secteur

Tableau 4.1. **Méthodes de financement pour les PME européennes**

Pourcentage

	Découvert	Crédit-bail/ HP	Affacturage ¹	Actions détenues par		Prêts
				Institutions	Particuliers	
Allemagne	55	49	2	1	0	66
Autriche	37	32	4	1	1	70
Belgique	50	23	3	8	11	58
Danemark	72	19	5	5	7	33
Espagne	11	42	8	8	5	52
France	42	33	21	7	4	55
Grèce	40	23	6	3	5	67
Irlande	78	45	7	7	5	43
Italie	86	29	24	6	4	28
Luxembourg	36	18	6	12	6	40
Pays-Bas	81	29	2	6	17	49
Portugal	20	3	0	14	14	45
Royaume-Uni	71	47	6	9	6	45
Suède	9	26	2	2	3	63
Moyenne	54	35	10	5	5	49

1. Affacturage : cession du recouvrement de créances en échange de liquidités immédiates.

Source : Grant Thornton, 1996.

manufacturier que dans la distribution ou les services, des réformes ont été opérées pour exclure de ces programmes les entreprises des secteurs où le déplacement est important (distribution, restauration et entretien automobile). Il convient toutefois de noter que l'un des avantages subsidiaires de ces programmes peut être de former les banquiers à l'évaluation des risques (au lieu d'accorder des prêts sur la base de formules standards).

Enfin, il convient de noter que si les systèmes de garantie de prêts décrits par l'encadré 4.1 sont bien établis, le nombre des prêts ainsi consentis a été modeste par rapport à l'ensemble des prêts consentis plus généralement aux petites entreprises par les banques. Cela pourrait inciter à penser que, tout compte fait, le financement des petites entreprises par le secteur privé est efficace. Dennis (1996a) signale qu'aux États-Unis, une plus grande concurrence a facilité l'obtention de prêts. Les banques commerciales, qui sont traditionnellement les principaux bailleurs de prêts, se sont trouvées confrontées aux organismes de financement, de crédit-bail et de cartes de crédit. Les entreprises européennes ont, elles aussi, accès à toute une panoplie d'outils de financement par l'emprunt (voir tableau 4.1).

Le financement par émission d'actions

L'émission d'actions constitue également une importante source de financement qui emprunte le canal des marchés d'actions cotées et celui des marchés d'actions non cotées. Les marchés des actions cotées (c'est-à-dire les bourses de valeurs cotées) sont des institutions bien établies dans la plupart des pays de l'OCDE. L'émission d'actions sur ces marchés coûte relativement cher du fait d'exigences rigoureuses en matière de publication d'informations; en conséquence, elle n'est possible que pour les grandes entreprises qui cherchent à lever des capitaux de l'ordre de plusieurs millions de dollars. Ainsi, une offre d'actions sur le *NASDAQ* pour un montant de 25 millions de dollars américains coûterait plus de 2 millions de dollars américains. Le *NASDAQ* a lancé récemment le *SmallCap*, marché qui s'adresse aux petites entreprises dont les offres d'actions se chiffrent à 1 million de dollars américains et entraînent un montant de droits d'environ 10 000 dollars américains (NASD, 1996 et 1995). De même, le coût du financement par émission d'actions en Australie est sans commune mesure avec le montant de capitaux nécessaires à la plupart des petites entreprises pour financer leur développement (OCDE, 1998a)².

Les marchés d'actions sur lesquels des entreprises et des investisseurs individuels ou institutionnels négocient des valeurs non cotées deviennent eux aussi des sources de financement de plus en plus importantes dans plusieurs pays de l'OCDE. Le terme d'actions non cotées recouvre les investissements sans risque et les investissements à risques effectués par des gestionnaires profes-

sionnels³. Les investissements sans risque sont ceux effectués dans des entreprises stables et rentables. Au contraire, le capital-risque est émis par de jeunes entreprises, habituellement par des entreprises qui développent de nouvelles technologies innovantes, et il est considéré à haut risque (voir tableau 4.2).

Le financement par émission d'actions non cotées est particulièrement important au Royaume-Uni et aux États-Unis⁴. Pourquoi les marchés d'actions non cotées ont-ils été plus dynamiques dans certains pays que dans d'autres ? Nombreux sont ceux qui expliquent leur succès aux États-Unis et au Royaume-Uni par une forte « culture des actions » (*equity culture*). Mais une étude récente démontre que la dynamique du marché américain des actions non cotées est un exemple classique de la façon dont une innovation en matière d'organisation conjuguée à une modification de la réglementation et de la fiscalité peut développer un marché particulier (voir encadré 4.2). On pense en particulier que le rôle de l'État dans la modification des réglementations relatives aux retraites et à l'imposition des plus-values a été l'instigateur de la croissance des marchés d'actions non cotées.

L'émergence des investisseurs institutionnels, en particulier des fonds de pension, des compagnies d'assurance et des banques comme principale source de financement a été un facteur important du développement du capital-risque aux États-Unis. Dans ce pays et dans plusieurs autres (notamment le Royaume-Uni, l'Irlande, le Japon et le Danemark), la révision des règles régissant les investissements des fonds de pension leur a permis de se lancer dans des investissements à plus haut risque, notamment dans des opérations de

Tableau 4.2. **Distribution géographique du capital-risque : comparaison internationale**

Millions de dollars américains, 1996

	Montant levé	Nombre
États-Unis, total	10 023.4	1 502
Royaume-Uni	3 775.7	1 715
France	1 078.2	1 186
Allemagne	908.1	769
Pays-Bas	753.1	320
Italie	647.7	198
Suède	533.4	172
Espagne	245.1	158
Suisse	161.3	32
Belgique	138.4	158
Europe, total	8 575.0	5 181¹

1. Ce chiffre englobe les rachats avec effet de levier, ce que ne font pas les statistiques américaines.

Source : Venture One, 1997 et European Venture Capital Association, 1997.

Encadré 4.2 Développement du marché des actions non cotées aux États-Unis

Les premières étapes : 1946-1969. L'apparition des placements en actions non cotées organisés et gérés par des professionnels remonte à 1946 et à la création de l'*American Research and Development (ARD) Corporation*, société d'investissements cotés. Si la société a connu un succès modeste (elle a mobilisé 7.4 millions de dollars américains durant ses treize premières années d'existence), personne n'a cherché à l'imiter. Des entreprises privées de capital-risque ont été constituées au cours de la même période pour gérer les investissements en capital-risque de familles fortunées. Pour répondre aux préoccupations du public qui craignait une pénurie de capital en actions non cotées, le Congrès américain a créé les *Small Business Investment Companies (SBIC)* afin d'encourager les investissements de particuliers en capital-risque. S'il a canalisé vers les petites entreprises à croissance rapide des montants records de financement par émission d'actions (692 SBIC géraient 350 millions de dollars américains), le programme a eu des résultats inégaux et en 1966 il a été considérablement revu à la baisse.

Amorcer la croissance future : les années 70 et les sociétés en commandite simple. Les professionnels du secteur des actions non cotées ont vu une possibilité d'améliorer les accords existants par la création de sociétés en commandite simple de capital-risque. Cette formule est apparue séduisante à de nombreuses professions du secteur des actions non cotées pour régler le problème de la rémunération. En effet, en vertu de l'*Investment Company Act* de 1940, les dirigeants de sociétés cotées de capital-risque ne pouvaient recevoir de stock options ou autres formes de rémunération liées aux résultats. Cette formule était également intéressante pour éviter les restrictions aux investissements de type *SBIC* et attirer des investisseurs plus pointus que les actionnaires privés des *SBIC* cotées. Entre 1969 et 1975, quelque 69 sociétés en commandite simple ont été constituées et ont levé au total 376 millions de dollars américains.

En 1977, l'opinion publique s'inquiétait une fois encore du risque de pénurie de capitaux pour financer la création de nouvelles entreprises. Une importante réforme a donc été mise en œuvre; elle a concerné la clause dite de gestion de « père de famille » de la loi *ERISA (Employee Retirement Income Security Act)*. En effet, les gestionnaires de fonds de pension avaient longtemps considéré les investissements en capital-risque comme une violation potentielle de leurs responsabilités fiduciaires. Entre 1976 et 1978, les associations de capital-risque ont levé moins de 5 millions de dollars américains par an sur les fonds de pension assujettis à la loi *ERISA*. En 1978, les placements en titres émis par de petites entreprises ou des entreprises nouvelles et des fonds de capital-risque ont été autorisés sous réserve de ne pas compromettre l'ensemble du portefeuille. Durant les six premiers mois de 1979, ces placements ont permis de lever 50 millions de dollars américains sur ces régimes. D'importantes réformes de la fiscalité ont été également opérées. En 1978, le *Taux d'imposition des plus-values (CGT)* a été ramené de 49.5 % à 28 %.

Les années 80 et 90 : une croissance explosive. L'évolution des sociétés en commandite simple conjuguée à une fiscalité et à une réglementation plus favorables ont encouragé les flux de capitaux à destination du marché des actions non cotées. Entre 1980 et 1982, les engagements d'associations d'actions non cotées ont représenté au total plus de 3.5 milliards de dollars américains, soit deux fois et demie les engagements d'actions non cotées pour l'ensemble des années 70. Sur les trois dernières années, le

(voir page suivante)

(suite)

montant des engagements a fait un bond à plus de 4 milliards de dollars américains par an. Depuis 1988, il a connu une évolution cyclique, avec un point bas de 6.4 milliards de dollars américains en 1990 et un point haut de 19.4 milliards de dollars américains en 1994.

Source : Fenn *et al.*, 1995.

capital-risque. C'est ainsi que les fonds de pension sont devenus dans ces pays la principale source de capital-risque, dont elles fournissent un tiers du total, voire davantage. A en juger par l'expérience américaine, le taux d'imposition des plus-values est également un facteur déterminant des flux d'investissement à destination du marché des actions non cotées. Alors qu'une proportion importante du capital en actions non cotées fourni par les fonds de pension est exonérée d'impôt, les fonds apportés par d'autres investisseurs (investisseurs en capital-risque, investisseurs privés, entrepreneurs) ne le sont pas.

Il ne faut pas perdre de vue l'importance quantitative des professionnels du capital-risque en tant que source de capital-risque. Dans la plupart des pays, les sociétés officielles de capital-risque ne fournissent qu'une infime proportion de l'argent frais mobilisé par les entreprises. Au Royaume-Uni, par exemple, le pays d'Europe où le capital-risque est le plus développé, l'industrie du capital-risque n'a fourni que quelque 2.9 % de l'argent frais mobilisé par les petites entreprises entre 1987 et 1990 (et, bien entendu, une part bien moindre de l'argent frais mobilisé par l'ensemble des entreprises). De fait, de nombreux entrepreneurs ont des raisons bien compréhensibles de ne pas rechercher le capital-risque. Ils peuvent craindre de perdre le contrôle de leur entreprise et se montrer réticents à partager les bénéfices de projets prometteurs. Peu d'entreprises se développeront au rythme exigé par les investisseurs en capital-risque et le suivi intensif des investissements en capital-risque représente un coût fixe important. Cela pose le problème de la taille des opérations exigée par les investisseurs en capital-risque, laquelle exclut fréquemment de nombreux petits projets. Mais l'importance qualitative de l'industrie est peut-être plus importante compte tenu des conseils qu'elle prodigue et des exemples de réussite qu'elle fournit. Les efforts visant à développer l'industrie en augmentant les fonds de capital-risque ont souvent été vains du fait de la pénurie d'investisseurs en capital-risque compétents. L'industrie du capital-risque se plaint aussi fréquemment du nombre insuffisant de projets viables.

Un problème important est de savoir s'il existe un déficit de financement par émission d'actions analogue à celui observé pour le financement par emprunt⁵.

Encadré 4.3 Programmes gouvernementaux encourageant le capital-risque aux États-Unis

Aux États-Unis, les *Small Business Investment Companies (SBIC)* sont des entreprises de capital-risque agréées par la *Small Business Administration (SBA)* et représentant 10 à 15 % de l'investissement en capital-risque. Les *SBIC* sont autorisées à faire concorder leurs investissements avec des prêts de la *SBA* et bénéficient de certains avantages fiscaux. En échange, elles sont soumises à certaines limites quant à la taille des entreprises dans lesquelles elles investissent et à la prise de participation majoritaire. Depuis les années 60, les *SBIC* ont réussi à canaliser vers les petites entreprises à croissance rapide des montants records de financements par émission d'actions, mais elles ont également souffert de la médiocrité de leurs gestionnaires. Après l'électrochoc créé en juin 1966 par l'administrateur adjoint de la *SBA*, qui a révélé que 232 des 700 *SBIC* existant aux États-Unis étaient des entreprises à problèmes du fait de pratiques douteuses et de transactions opérées dans des conditions de dépendance, et que la *SBA* risquait de perdre de ce fait 18 millions de dollars américains, la surveillance s'est faite plus stricte. En 1977, le nombre des *SBIC* est tombé à 276 (Fenn *et al.*, 1995). Leur présence demeure importante dans les États qui offrent aux entreprises nouvelles et prometteuses des potentialités importantes mais où la quantité de capital-risque disponible est faible. Les *SBIC* jouent donc le rôle de complément des associations de capital-risque.

Le gouvernement britannique a récemment mis en place un type de véhicule d'investissement analogue aux fonds communs de placement et dont les actions sont cotées à la Bourse de Londres : les *Venture Capital Trusts* ou *VCT*. Les *VCT* permettent d'investir dans des sociétés non cotées dont l'actif brut est inférieur à 10 millions de livres sterling. Le fait d'investir dans des *VCT* permet de bénéficier de divers avantages fiscaux : un abattement fiscal de 20 % du montant des sommes investies et une exonération d'impôt pour les dividendes ou les plus-values. Plusieurs entreprises ont annoncé leur intention de lancer des *VCT* mais jusqu'ici l'intérêt manifesté pour le programme est globalement inférieur aux objectifs du gouvernement.

Au Québec (Canada), des *Fonds syndicaux d'investissement (FSI)* ont été créés pour mobiliser des fonds auprès d'investisseurs particuliers dont 50 % sont syndicalisés. L'objectif est d'obtenir des participations dans des entreprises ciblées afin de stimuler le développement économique des régions dans lesquelles les fonds sont implantés, de créer des emplois locaux et de les préserver. Le gouvernement provincial accorde aux particuliers un crédit d'impôt de 20 % sur le montant de leur investissement, jusqu'à un plafond de 5 000 dollars canadiens. Des études ont porté sur les performances des *FSI* au Québec. Suret (1994) reproche de la *Fédération des Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec (FTQ)* d'avoir sous-investi dans les entreprises régionales et affirme que, s'il n'existait pas, les investisseurs individuels, les sociétés d'investissement privées et les banques pourraient fournir un capital-risque adéquat. De plus, l'essentiel du portefeuille a été investi dans des emprunts d'État, dans des actions cotées et sur le marché monétaire. Un autre rapport (Lamond *et al.*, 1994), plus positif, a reconnu que ce fonds a permis d'accroître l'investissement dans les entreprises de la province.

En réponse peut-être à la perception du fait que les petites entreprises et certains types d'investissements éprouvent des difficultés à trouver des financements appropriés par le biais de l'émission d'actions, les gouvernements ont

apporté à ces marchés une aide directe par le biais d'avantages fiscaux et d'un concours financier (voir encadré 4.3), avec des degrés de réussite divers. L'Irlande offre un exemple intéressant de « persuasion morale » au bénéfice du marché du capital-risque. Initialement, le gouvernement irlandais avait envisagé l'adoption d'une loi imposant aux fonds de pension d'investir un certain pourcentage de leurs actifs en capital-risque. Mais il a préféré publier une directive suggérant que les fonds de pension pouvaient investir en capital-risque des fonds supplémentaires, de manière à porter leur actif total investi en capital-risque à 2 % d'ici à 1999. Cet effort a permis un accroissement du financement par capital-risque en 1994 (OCDE, 1996c).

L'importance des mécanismes de sortie pour l'offre de financement en actions non cotées

Un problème souvent négligé mais pourtant important pour la viabilité des marchés d'actions non cotées est l'offre de mécanismes efficaces de sortie, c'est-à-dire de méthodes permettant aux investisseurs et aux entrepreneurs (ou aux dirigeants d'une entreprise) de « réaliser » leur investissement. Les modes de sortie sont la vente de gré à gré, le rachat des actions par l'entreprise ou l'émission d'actions par le biais d'une offre publique. Une offre publique aboutit généralement à l'évaluation la plus haute d'une entreprise ; elle constitue donc le mode de sortie préféré. De fait, l'un des déterminants les plus importants du rendement des investissements en capital-risque est l'évaluation par le marché de la première vente d'actions par l'entreprise, appelée premier appel public à l'épargne. Outre son rôle direct de véhicule de sortie, le premier appel public à l'épargne sert de référence pour l'évaluation d'autres types de sortie. Il joue donc un rôle important dans le fonctionnement de toutes les sorties d'un capital-risque.

La vente de gré à gré est également un mécanisme de sortie bien accueilli par les investisseurs car elle leur assure un paiement en espèces ou en titres négociables. Mais les entrepreneurs n'en ont pas nécessairement une vision aussi positive car l'entreprise peut être fusionnée ou rachetée par une entreprise plus importante et perdre ainsi son indépendance. Le troisième mode de sortie est le rachat sur le marché ; il est utilisé principalement lorsque le placement n'a pas été un succès.

L'utilisation des différents mécanismes de sortie varie d'un pays de l'OCDE à l'autre. Aux États-Unis et au Canada, c'est l'offre publique qui est la plus couramment utilisée alors qu'en Europe ce sont la vente de gré à gré et le rachat sur le marché qui dominent. Aux États-Unis, les premiers appels publics à l'épargne d'entreprises de capital-risque se sont chiffrés à 11.8 milliards de dollars américains en 1996, soit plus de 10 fois le montant enregistré en Europe (Venture One,

1997; EVCA, 1997). On constate également des différences dans la durée du processus qui va de la création au premier appel public à l'épargne sur le marché des valeurs mobilières ou au rachat par une autre entreprise. S'il est difficile à mesurer avec exactitude, les sources du marché indiquent que le délai moyen est de cinq ans aux États-Unis, qu'il est sensiblement plus long en Europe et d'environ dix-sept ans au Japon. De fait, nombreux sont les opérateurs sur le marché européen du capital-risque qui voient dans les possibilités limitées de sortie par la vente sur les marchés de valeurs mobilières un obstacle majeur au plein développement de l'industrie européenne du capital d'actions non cotées (OCDE, 1996c et 1996g).

En Amérique du Nord, l'utilisation comme voie de sortie du premier appel public à l'épargne a été facilitée par le *NASDAQ* qui est le plus connu des systèmes de cotation pour les valeurs du hors cote. Créé en 1971, le *NASDAQ* est un marché national pour les opérations sur les entreprises novatrices de création récente. Les seconds marchés facilitent l'accès aux marchés d'actions cotées grâce à des exigences d'admission moins strictes et à des coûts de fonctionnement moins élevés que sur le premier marché. Le *NASDAQ* a connu un succès considérable et sert de référence pour tous les autres seconds marchés. En 1994, on recensait un total de 4 902 sociétés cotées sur ce marché contre 2 570 sur le premier marché de la *Bourse de New York (New York Stock Exchange - NYSE)*. De nombreuses entreprises qui pourraient être cotées sur le *NYSE* comme Microsoft, Intel, MCI et Apple Computer, ont choisi de rester sur le *NASDAQ*. Le Japon a, lui aussi, un second marché, le *JASDAQ (Japanese Association of Securities Dealers Automated Quotation)* qui, après des débuts modestes, a trouvé un second souffle en 1984. Ce marché est analogue au *NASDAQ* en ce sens que sa gestion est distincte de celle du marché principal.

Les seconds marchés ont fait leur apparition en Europe dans les années 80 mais jusqu'ici leurs performances ont été relativement médiocres. Ayant attiré peu d'entreprises et peu d'investisseurs, ils souffrent d'un problème de faible liquidité (voir tableau 4.3). Ce problème peut être dû à la nature fragmentaire des marchés européens qui reflètent les différences de devise, de langue, de normes comptables, de réglementations et de fiscalité des différents pays dans lesquels ils sont implantés. Mais Bannock (1994) a souligné deux autres problèmes connexes. Le premier tient au fait qu'en Europe, le second marché ne constitue jamais une alternative au premier marché en ce sens qu'il ne fait pas l'objet d'une gestion distincte. Il est donc considéré comme inférieur au premier marché et les entreprises passent au premier marché dès qu'elles le peuvent, ce qui dévalorise le second marché. Le deuxième problème vient de ce que les investisseurs institutionnels sont moins importants en Europe (à l'exception du Royaume-Uni).

Ces dernières années, diverses idées ont été lancées concernant l'éventuelle création d'un marché d'actions paneuropéen qui serait distinct du premier mar-

Tableau 4.3. **Nombre d'entreprises, admissions et liquidité sur les marchés secondaires, 1992**

	Nombre d'entreprises	Nouvelles entreprises admises	Liquidité ¹
États-Unis (NASDAQ)	3 850	432	138.2
Japon (JASDAQ) ²	477	55	25.5
Total Europe des 12	1 104	31	21.1

1. La liquidité est définie par le ratio chiffres d'affaires/capitalisation.

2. Les chiffres du Japon concernent l'année 1993.

Source : Bannock, G. & Partners Ltd., 1994, p. 105-106.

ché. *L'Association européenne des courtiers en valeurs* (EASD) a négocié avec les institutionnels et les organismes gouvernementaux la création de l'EASDAQ, qui est devenu opérationnel en septembre 1996. D'autres marchés secondaires se sont également créés dans l'intervalle, comme l'*AIM* au Royaume-Uni, le *Second Marché* français, le *Neuer Markt* allemand et le *METIM* italien.

Le financement du capital de démarrage

La plupart des entreprises qui démarrent se procurent des capitaux auprès de sources informelles⁶. Seule une infime proportion des nouveaux entrepreneurs a recours à un financement externe officiel par émission d'actions. Cela est vrai aux États-Unis, mais plus encore en Europe⁷. Le capital de démarrage d'une entreprise provient pour l'essentiel de l'épargne personnelle de l'entrepreneur, ou de celle des membres de sa famille et de ses amis. Il est donc important de comprendre comment fonctionne cette allocation informelle de ressources et comment les pouvoirs publics peuvent l'influencer, en particulier parce qu'un certain nombre de gouvernements ont cherché à élargir l'éventail des principales sources de financement.

D'un pays de l'OCDE à l'autre, l'actif des ménages varie. Il n'existe assurément pas de corrélation clairement établie entre ces actifs et la capacité des candidats à la création d'entreprises à financer leur aventure. Pourtant, on constate qu'à l'évidence dans certains pays comme la Suède, la capacité limitée des ménages à se constituer un capital, du fait de politiques salariales fondées sur la solidarité, du niveau élevé des prélèvements obligatoires et de l'impôt sur le revenu, a freiné le développement de l'esprit d'entreprise. Au-delà de la valeur des actifs dont disposent les ménages, la forme sous laquelle ils détiennent ces actifs (biens immobiliers, actifs financiers liquides, fonds de

pension, etc.) aura un impact sur leur capacité à financer le démarrage d'une entreprise sur leur propre épargne.

De plus, le financement par le réseau plus étendu de la famille et des amis est crucial. Certains gouvernements, comme celui des Pays-Bas, ont cherché à encourager ce marché informel des capitaux par des systèmes d'exonération d'impôt. Les réseaux informels de financement soulignent également

Encadré 4.4 **Micro-crédit aux États-Unis**

On ne peut faire appel aux banques commerciales pour des prêts inférieurs à 10 000 dollars américains environ, car les coûts de transactions sont trop élevés pour que ces prêts soient viables. C'est dans ce créneau que se sont installés les fonds de prêts aux micro-entreprises. Ces fonds sont généralement des organisations non réglementées, à but non lucratif, qui accordent des crédits et une aide de gestion aux propriétaires de micro-entreprises (généralement définies comme les entreprises employant au maximum cinq salariés). Ces fonds ont fait leur apparition aux États-Unis vers le milieu des années 80, et on estime qu'ils sont actuellement plus d'une centaine en activité (Shorebank Advisory Services, 1992). Le développement des micro-entreprises est bien souvent ciblé sur les femmes, les minorités, les personnes à faible revenu, les salariés déplacés et les personnes en chômage partiel ou total. Cette approche vise donc à créer une capacité entrepreneuriale locale pour encourager la croissance économique locale et la création d'emplois au sein des collectivités. Les modèles américains ont été très influencés par les expériences conduites dans les pays sous-développés, notamment par l'expérience de la *Grameen Bank* au Bangladesh, de la *Bank Rakyat* en Indonésie ou de *US Action International* et de *FINCA* en Amérique latine.

En Amérique du Nord, les fonds de crédit s'installent dans des créneaux analogues à ceux occupés par ces programmes dans les pays en voie de développement. Pour les entrepreneurs, le principal goulet d'étranglement est l'accès au crédit plutôt que les taux d'intérêt élevés qui leur sont demandés (OCDE, 1996*d*). Outre les ressources financières, ces fonds de prêts fournissent aux micro-entreprises des services d'information et des connaissances. Le réseau de pairs et de contacts locaux que génèrent ces systèmes de micro-crédit, lorsqu'ils sont couronnés de succès, est également important. De plus, ces systèmes semblent ciblés sur certains types d'entrepreneurs; c'est le cas, par exemple, de l'initiative *WISE* (*Women's Initiatives for Self-Employment*) à San Francisco ou de l'initiative *East Side Community Investments* à Indianapolis, qui vise les prestataires locaux de garde de jour (1990).

Il est difficile de quantifier avec précision l'impact des fonds de micro-crédit sur la création d'emplois ou sur d'autres objectifs de développement local. Les programmes de micro-crédit mettent l'accent sur un certain nombre de gains qualitatifs à long terme plutôt que sur des objectifs à court terme plus faciles à mesurer, comme la création d'entreprises. Une meilleure évaluation de ces programmes et la diffusion des pratiques les plus performantes demeurent un enjeu important pour les responsables de l'action publique.

l'importance du capital social. S'il existe au sein d'une communauté de solides relations de confiance entre les personnes, les coûts de transaction de l'attribution de capitaux peuvent s'en trouver réduits, ce qui permettra à un plus grand nombre de projets entrepreneuriaux de trouver un financement informel à moindre coût, par exemple un financement par des investisseurs informels locaux. Les institutions locales, comme les chambres de commerce, les associations d'entreprises et les réseaux d'entrepreneurs ont, à cet égard, un rôle important à jouer (Kaufmann & Kocalji, 1996).

Les responsables de l'action publique ont également la possibilité d'intervenir plus directement dans l'offre de capital de démarrage. En Allemagne, par exemple, des capitaux sont mis à la disposition des créateurs d'entreprises dans le cadre des programmes d'appoint aux capitaux propres ou *Eigenkapitalhilfeprogramme (EKH)*. Ce système, dans lequel l'allocation de capitaux se fait par le biais des banques commerciales, permet de couvrir un large éventail d'entreprises pour un coût relativement modeste, mais l'aversion pour le risque conduit une partie des banques à financer essentiellement des projets à faible risque. Cette situation illustre les arbitrages complexes qu'il faut opérer entre, par exemple, l'efficacité économique des mécanismes de distribution choisis et le degré ultime de canalisation des ressources publiques vers les projets les plus entrepreneuriaux et les plus créateurs d'emplois. L'encadré 4.4 fournit d'autres exemples de micro-crédit.

Les responsables de l'action publique doivent tirer de cette situation un autre enseignement important : si le marché du capital-risque et les marchés d'actions secondaires jouent certes un rôle important, l'essentiel du capital de démarrage des entreprises provient de sources informelles. Cet aspect du problème est souvent négligé car il n'est guère spectaculaire. Les conclusions à en tirer ne sont pas faciles à cerner. C'est pourtant sur ce point que le moins d'efforts ont été faits, par ailleurs, alors qu'un intérêt accru des responsables pour ce domaine pourrait donner des résultats durables. Comme le montre le chapitre 6, les responsables de l'action publique pourraient, par exemple, étudier les moyens d'accroître le volume d'informations liées aux investissements mis à la disposition des investisseurs informels au niveau local.

Notes

1. En revanche, les enquêtes nationales à grande échelle effectuées au Royaume-Uni auprès des petites et moyennes entreprises ont montré que les dirigeants d'entreprises voient généralement dans le financement extérieur un frein important, même si cette importance varie apparemment en fonction du cycle d'activité et des taux d'intérêt. Si une enquête effectuée en 1991 a montré que parmi un large éventail de facteurs le coût et la disponibilité du financement constituaient le frein le plus important à la croissance (SBRC, 1992), une autre enquête effectuée en 1995 à une époque où les taux d'intérêt étaient en baisse et où les freins à la demande avaient augmenté (Cosh & Hughes, 1996) leur a attribué une importance moindre.
2. Le coût d'une admission à la cote est de 250 000 à 500 000 dollars australiens, alors qu'en moyenne les entreprises recherchent un financement de 500 000 dollars australiens.
3. Les placements en actions non cotées sont également effectués par des investisseurs informels (de riches particuliers) et par les investisseurs institutionnels. Selon certaines estimations, les marchés informels des actions non cotées sont plusieurs fois supérieurs aux placements en actions non cotées des gestionnaires professionnels.
4. Le marché officiel du capital-risque semble également très développé aux Pays-Bas où le montant des investissements par rapport au PIB est analogue à celui des États-Unis. Toutefois, le marché néerlandais du capital-risque investit une proportion sensiblement moindre de ses fonds dans les projets d'amorçage et de démarrage d'entreprises (OCDE, 1998*d*). En Suède, il apparaît qu'après un démarrage lent l'offre de capital-risque s'accroît désormais rapidement (OCDE, 1998*b*).
5. Selon des travaux théoriques, il peut se produire sur les marchés d'actions un rationnement analogue à la défaillance du marché qui se produit sur le marché du crédit. A des prix plus élevés, une proportion plus importante d'entreprises non rentables propose des actions, ce qui conduit les investisseurs à refuser un financement (Hellman & Stiglitz, 1995).
6. A titre d'exemple, une enquête sur les créateurs d'entreprises effectuée auprès de 750 ménages américains a montré que 14 % seulement avaient sollicité des fonds auprès d'une institution financière et qu'ils étaient par ailleurs 5 % à avoir une demande en cours (voir Reynolds, 1997).
7. En Europe, la part du financement par capital-risque du capital de démarrage est bien inférieure (tant en valeur relative qu'en valeur absolue) à ce qu'elle est aux États-Unis. En effet, dans les pays européens, le financement du démarrage et des premières phases d'activité par des capitaux officiels et externes est l'exception et non la règle (voir les EVCA – European Venture Capital Association – Yearbooks).

Chapitre V

Optimiser les ressources humaines

Depuis 1992, l'OCDE a conduit une vaste étude des causes du chômage. Dans ce cadre, des questions portant par exemple sur la formation des salaires, les ajustements de la main-d'œuvre, les qualifications et compétences et sur les prestations sociales ont été examinées. Le chapitre ne traitera de ces questions que brièvement et dans la mesure où elles ont un lien avec l'entrepreneuriat. On se rapportera aux publications suivantes pour une étude plus détaillée :

- OCDE (1994), *L'étude de l'OCDE sur l'emploi : Faits, analyse et stratégies*, Paris.
- OCDE (1994), *L'étude de l'OCDE sur l'emploi : Données et explications*, Paris.
- OCDE (1995), *L'étude de l'OCDE sur l'emploi : La mise en œuvre de la stratégie*, Paris.
- OCDE (1996), *Stratégie de l'OCDE pour l'emploi : Renforcer l'efficacité des politiques actives du marché du travail*, Paris.
- OCDE (1997), *La mise en œuvre de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi : Leçons à tirer de l'expérience des pays Membres*, Paris.

Accroître la flexibilité du marché du travail

La flexibilité de l'établissement des salaires varie considérablement d'un pays de l'OCDE à l'autre et dépend de différents facteurs. Les coûts du travail non salarié sont également importants ; nous les avons évoqués au chapitre 2. La flexibilité en matière de rémunération s'est avérée importante aux États-Unis, en particulier pour les grandes entreprises se lançant dans les secteurs de haute technologie, qui adoptent souvent des systèmes de rémunération en actions afin d'attirer et motiver leur personnel tout en conservant leur trésorerie et en générant du capital. Maître Rosati, avocat spécialisé dans les questions de capital-risque (1997), a expliqué que dans l'environnement concurrentiel de la Silicon Valley, les *stock options* représentent un complément de rémunération important. Elles permettent à des entreprises émergentes de concurrencer dans la recherche de talents des entreprises plus importantes et mieux établies. Du

fait que ces options d'achat d'actions sont souvent attribuées alors que les entreprises sont en phase de croissance et se positionnent pour l'avenir, les prix des actions sont faibles et le potentiel d'appréciation très élevé. Dans les grandes entreprises existantes, les *stock options* sont également de plus en plus utilisées pour encourager l'esprit d'entreprise parmi les salariés. Cependant, bon nombre d'autres pays n'autorisent pas le remplacement du salaire par un système de *stock options* qui risque d'échapper à l'impôt.

Bien que destinées à protéger les salariés, des réglementations rigides du travail peuvent avoir un impact négatif sur la création d'emplois en freinant la création de nouvelles activités; de plus, lorsqu'elles sont particulièrement rigides, elles risquent de nuire à l'esprit d'entreprise. Dans les enquêtes, les employeurs citent la protection de l'emploi comme l'une des principales raisons les incitant à limiter l'embauche dans les pays où ces conditions sont strictes, mais le problème semble moins important dans les pays où la législation est plus souple (OCDE, 1994a). Une législation très restrictive du marché du travail semble être un obstacle particulièrement important à l'esprit d'entreprise et à la création d'emplois en Suède et en Espagne (OCDE, 1998b et 1998c). En Allemagne, la protection de l'emploi a été abandonnée pour les petites et les nouvelles entreprises afin de faciliter leur démarrage et leur croissance. Ces réglementations constituent plus vraisemblablement une contrainte pour les petites entreprises, confrontées à des problèmes plus importants de divisibilité du travail impliquant une rotation des emplois moins régulière et plus volatile. Cet avantage, s'il peut aider les petites entreprises qui restent petites, pose problème aux entreprises qui se développent car alors elles sortent de la catégorie qui bénéficiait de cette concession et se trouvent brusquement confrontées à des coûts plus élevés.

De même, les réglementations du marché du travail englobent bien souvent les prestations de sécurité sociale qui peuvent inciter à préférer l'emploi salarié. Devenir entrepreneur est une perspective qui fait peur en raison des éléments de risque qu'elle comporte, et d'autant plus si le fait d'abandonner un emploi salarié signifie renoncer à certains avantages comme l'assurance-maladie, la retraite, l'assurance-invalidité et l'assurance-chômage. L'entrepreneur risque de ne pas bénéficier de ces prestations dans les premières années de création de son entreprise. Par exemple, seuls les salariés peuvent en général bénéficier des systèmes d'assurance-chômage. Les chômeurs peuvent par ailleurs être réticents à créer une entreprise car cela signifierait pour eux perdre le bénéfice de l'assurance-chômage. Pour surmonter ces difficultés, de nombreux pays de l'OCDE* ont créé des programmes en faveur du travail indépendant ou de la micro-entreprise qui autorisent les chômeurs à créer leur entreprise tout en continuant à percevoir

* Allemagne, Australie, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni et Suède.

Encadré 5.1 Programmes en faveur du travail indépendant

Parmi l'éventail des mesures actives en faveur de l'emploi, les programmes en faveur du travail indépendant encouragent les bénéficiaires de l'assurance-chômage à formuler un concept d'activité et à créer leur propre emploi. Les bénéficiaires de l'assurance-chômage continuent à percevoir leurs indemnités pendant toute la durée de leur couverture. Au moins 18 pays Membres de l'OCDE proposent actuellement des programmes de ce type aux chômeurs, mais l'ampleur de ces programmes varie d'un pays à l'autre.

Les programmes en faveur du travail indépendant tendent à être très limités : moins de 5 % des bénéficiaires choisissent d'y participer. Les évaluations de ces programmes ont montré qu'il existe, comme pour bon nombre d'autres mesures actives en faveur de l'emploi, des effets d'aubaine (Wilson & Adams, 1992), c'est-à-dire qu'un nombre significatif de participants auraient créé leur entreprise même en l'absence d'un tel programme. S'agissant d'une stratégie de création d'emplois, ces programmes n'ont pas un effet multiplicateur important car les travailleurs indépendants n'embauchent pas beaucoup (OCDE, 1992a). La plupart n'ont aucun salarié. Toutefois, l'assistance en faveur du travail indépendant est une alternative économique au versement des prestations d'assurance-chômage, même si l'on tient compte des effets d'aubaine, comme l'a fait une étude américaine (Benus *et al.*, 1994). Des études effectuées aux États-Unis et au Royaume-Uni montrent en effet que les bénéficiaires de ces programmes sont plus nombreux que les non-bénéficiaires à trouver un emploi durable même si leur entreprise échoue (Benus *et al.*, 1994; Tremlett, 1993). Du fait du programme excessivement généreux mis en place pour encourager les chômeurs à créer leur propre emploi, le système français s'est avéré beaucoup trop onéreux. Il consistait à verser à chaque bénéficiaire une somme forfaitaire (au lieu d'un versement périodique) approximativement égale au montant des indemnités de chômage qu'il aurait touchées s'il avait continué à bénéficier du système d'assurance-chômage. Les bénéficiaires avaient encore droit aux prestations de l'assurance-chômage si leur entreprise échouait. Cet aspect du programme a été supprimé en 1996 dans le cadre d'une réforme plus large. Deux évaluations du programme canadien d'incitation au travail indépendant font apparaître d'autres avantages importants : l'autonomie des participants et des ménages; l'impact considérable sur le développement économique de la collectivité; une création d'emplois limitée mais non négligeable, et des opportunités pour les groupes d'exclus sociaux (Wong *et al.*, 1994; Graves *et al.*, 1996).

leurs indemnités. Les évaluations de ces programmes ont montré que, s'ils sont bien conçus, les programmes en faveur de la micro-entreprise constituent une alternative économique à la garantie de ressources (voir encadré 5.1).

Le pari nécessaire de l'éducation et de la formation

On est de plus en plus conscient de l'importance d'offrir l'option de l'entrepreneuriat à travers le système éducatif et d'impliquer les plus qualifiés (c'est-à-

dire les diplômés) dans le processus d'entrepreneuriat. Selon une enquête longitudinale effectuée auprès d'entreprises australiennes, 34 % des décideurs d'entreprises ont suivi un enseignement de troisième cycle et sur ces 34 %, les deux cinquièmes environ ont des compétences en management. Ces chiffres ont été jugés faibles compte tenu de l'importance centrale de la prise de décisions de gestion. L'enquête a montré que bien souvent, les personnes ayant le plus haut niveau d'instruction n'entrent pas dans l'entreprise et que le système d'éducation et de formation ne met pas suffisamment l'accent sur le développement des compétences exigées des dirigeants. L'insuffisante diversité de compétences de gestion semble être un autre point faible auquel le système d'éducation et de formation professionnelle n'a pas su s'attaquer (OCDE, 1998a).

Il faut présenter l'entrepreneuriat comme une véritable orientation de carrière pour les jeunes. La probabilité que les jeunes deviennent travailleurs indépendants ou créateurs d'entreprise est faible, alors que lorsqu'on les interroge ils sont nombreux à déclarer que c'est la voie qu'ils emprunteraient s'ils avaient le choix (Blanchflower, 1996). On pourrait donc les aider à faire ce choix en concevant des programmes qui donnent aux jeunes des informations sur les carrières possibles et en les initiant au concept du travail indépendant. Des recherches conduites par l'université de l'État de l'Ohio montrent que les deux tiers des entrepreneurs sont issus de familles dont l'un des membres était patron de sa propre entreprise. Cela montre bien que la transmission du savoir-faire et de la culture entrepreneuriale peuvent avoir un impact sur la conduite de la carrière. Les travaux effectués sur des entreprises du secteur manufacturier ont montré que les qualifications dans le domaine éducatif et la gestion ont un impact important sur les taux de création d'entreprises (Gould & Keeble, 1984). D'autres études conduites sur un éventail plus large d'entreprises montrent que si le niveau d'instruction ne permet pas de prédire la probabilité d'être travailleur indépendant, il a néanmoins un impact sur la réussite des activités entreprises (Daly, 1991; Curran & Burrows, 1989 et Blanchflower & Oswald, 1990). L'introduction du concept de travail indépendant dans les systèmes éducatifs a déjà été expérimentée au Royaume-Uni, aux États-Unis, au Canada et en Afrique du Sud. Outre le fait qu'il vise à encourager directement l'esprit d'entreprise, le principal objectif de ce type d'enseignement est de contribuer au développement d'attitudes entrepreneuriales et d'enseigner l'autonomie. Des programmes visent à sensibiliser à l'esprit d'entreprise (au sens général du terme) toutes les classes d'âge et toutes les catégories, tant à l'école qu'à l'université.

Un nombre croissant d'universités, en particulier aux États-Unis, au Royaume-Uni et au Canada, enseignent l'esprit d'entreprise. C'est là le résultat de la reconnaissance du fait que les diplômés peuvent être orientés vers des carrières de gestion de leur propre entreprise et non pas uniquement vers des carrières traditionnelles de salariés de grandes organisations. Des études (Vickery, Pilkington & Read, 1990) ont montré qu'un nombre croissant d'étudiants

en *MBA* ont choisi de créer leur propre entreprise, tandis que des recherches effectuées sur les diplômés de premier et deuxième cycles du Babson College et de l'Université d'Harvard ont montré l'existence d'une corrélation positive entre

Encadré 5.2 Formation et assistance ciblées : le cas des jeunes

En général, les jeunes qui créent leur propre entreprise ont encore plus de difficultés que les adultes plus âgés, notamment pour réunir le capital de démarrage et financer leur expansion. L'âge joue un rôle important dans la décision de créer une entreprise, à cause du manque de capitaux, de l'absence de réseaux et d'une expérience professionnelle plus limitée. Ce sont là quelques-uns des éléments qui expliquent pourquoi il faut aider les jeunes à envisager la création d'entreprises comme une réelle opportunité de carrière.

Dans de nombreux pays de l'OCDE, un grand nombre d'entreprises prospères ont un problème de succession. Alors que dans de nombreux pays, la pyramide des âges va conduire au départ en retraite de nombreux artisans ou propriétaires de petites et moyennes entreprises – pour la seule Allemagne, environ 200 000 propriétaires d'entreprises vont partir à la retraite dans les cinq prochaines années (Muller, 1997) – les jeunes qui voient dans l'entrepreneuriat une option viable sont trop peu nombreux.

En Italie, *IG Spa (Imprenditorialità Giovanile)* est un très bon exemple de réponse efficace aux besoins des jeunes créateurs d'entreprises, et c'est l'un des plus importants exemples de mesures prises par un État pour encourager l'esprit d'entreprise chez les jeunes. Créée en 1994, cette agence qui est devenue aujourd'hui une société de capitaux s'est vu confier l'administration de la *Loi 44*, laquelle était auparavant du ressort d'une émanation du Trésor Public italien : le *Comité gouvernemental pour le développement de l'esprit d'entreprise parmi les jeunes*. Quatre-vingt-quatre pour cent du capital d'*IG Spa* est actuellement détenu par le Trésor italien, le reste provenant de partenaires privés. *IG Spa* fournit une gamme complète de services répondant aux difficultés et aux besoins spécifiques des jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans. Son action couvre tous les aspects de la création d'entreprise, à commencer par l'encouragement de la culture entrepreneuriale parmi les jeunes à travers des travaux avec les autorités locales et la diffusion d'informations dans les écoles et les universités.

L'agence accorde des subventions et des prêts à faible taux d'intérêt et peut faire office de mentor pendant toute la durée de remboursement des prêts, tout en offrant divers autres services pendant la phase de démarrage (aide à l'établissement du plan d'activité, évaluation des projets d'activité, etc.) Si le concours financier est un élément majeur du programme, l'assistance technique joue également un rôle important puisqu'elle permet aux PME récemment créées d'avoir un taux de survie de 81 % après quatre années d'existence. La formation est assurée par des établissements qualifiés de gestion et de formation professionnelle. La stratégie de « tutorat » de l'agence est une autre des caractéristiques principales de son action. Le mentor est une entreprise bien établie qui fournit une aide, d'abord gratuitement puis à titre onéreux. La *Loi 44* part du principe que c'est au contact d'autres entrepreneurs que l'on acquiert le mieux l'esprit d'entreprise. La relation entre *IG Spa* et les mentors est régie par un accord contractuel aux termes duquel l'agent est autonome pour ce qui concerne la planification et la mise en œuvre, tandis que *IG Spa* fixe les objectifs globaux.

Depuis sa mise en œuvre en 1986, la *Loi 44* a évalué 4 900 plans d'activité dont 1 200 ont été approuvés. A ce jour, plus de 800 entreprises ont été financées grâce à cette loi et quelque 23 000 nouveaux emplois ont été créés.

le nombre de cours sur l'entrepreneuriat ou la petite entreprise suivis durant leurs études et l'exercice ultérieur d'une activité indépendante ou la création d'entreprise (bien que l'on ne sache pas très bien dans quel sens a fonctionné la relation de cause à effet). Des recherches complémentaires sur l'efficacité de l'enseignement de l'esprit d'entreprise sont nécessaires.

La formation, plus précisément ciblée sur les entreprises naissantes, doit avoir une orientation pratique et fournir une aide concrète à la création d'entreprise. Les obstacles à la création d'entreprise sont plus grands pour certaines catégories que pour d'autres. Les jeunes, par exemple, sont souvent confrontés à une discrimination liée à l'âge; ils ont difficilement accès aux capitaux et ont en général une expérience limitée de la vie et du travail. D'autres catégories comme les femmes, les autochtones et les minorités ethniques peuvent se heurter à des obstacles spécifiques. Pour mieux prendre en compte ces difficultés, l'offre de services sera d'autant plus efficace qu'elle sera ciblée (voir encadré 5.2). Une aide ciblée dans des domaines tels que l'évaluation des projets d'entreprises, l'accès à l'information technique, les compétences en matière de marketing et autres permettent de mieux adapter les services aux besoins. Une formation à la préparation des demandes de prêts peut être particulièrement importante. Outre la probabilité accrue d'obtenir des fonds, des discussions avisées et clairement argumentées avec les prêteurs permettent souvent d'affiner le concept de l'investissement. A titre d'exemple d'aide ciblée, on peut citer le programme « *An Income of Her Own* » mis en place aux États-Unis et en Nouvelle-Zélande, qui s'adresse aux jeunes femmes de 16 à 20 ans, et plus particulièrement à celles qui sont menacées d'exclusion sociale. Le *Programme pour les entreprises autochtones* du Canada a montré que le fait d'accorder un ensemble intégré d'aides ciblées peut donner de bons résultats. Depuis 1989, ce programme a fourni aide financière et conseils à plus de 5 000 entreprises. Plus de 300 millions de dollars canadiens d'investissements effectués dans le cadre de ce programme ont joué un rôle de catalyseurs des investissements ultérieurs dans le secteur privé autochtone.

Chapitre VI

Privilégier la dimension locale de l'entrepreneuriat

Plusieurs facteurs qui déterminent l'ampleur et le succès de l'entrepreneuriat ont une dimension locale, qu'ils soient fortement conditionnés par des phénomènes locaux et/ou que des initiatives conçues et lancées localement contribuent à leur efficacité maximale. Le succès des entrepreneurs et des institutions financières locaux est souvent lié, et l'entrepreneuriat se développe fréquemment par l'imitation, laquelle peut être stimulée par la proximité. Il peut être en outre encouragé par des instruments implantés localement, comme les pôles d'entreprises et les services de conseil et d'information. De fait, l'encouragement de l'entrepreneuriat par les administrations locales, plutôt que par l'administration centrale, présente des avantages particuliers : les actions peuvent être mieux adaptées aux besoins spécifiques d'une zone et de son activité économique et la participation d'un plus grand nombre d'intervenants peut apporter une gamme de compétences diverses. De surcroît, nombre de problèmes sociaux aigus, tels que le chômage dans les minorités et les difficultés affectant les zones urbaines, sont concentrés géographiquement et exigent, entre autres, une action locale en faveur de l'entrepreneuriat (de fait, la disparité entre les bénéficiaires privés et publics de l'entrepreneuriat peuvent être particulièrement marqués dans ces zones). En outre, c'est au niveau local que la coordination de l'action des autorités publiques est la plus nécessaire.

L'ampleur et les chances de succès de l'entrepreneuriat étant fréquemment liées au milieu local, il est indispensable que les initiatives proviennent tant des administrations locales que de l'administration centrale. Divers facteurs de caractère local ayant une influence sur l'entrepreneuriat, une politique qui ne tiendrait pas compte des différences régionales et locales ne donnera pas les résultats escomptés. Par ailleurs, l'intégration accrue de l'économie internationale pose des problèmes supplémentaires aux décideurs : des facteurs mobiles au niveau international risquent d'être moins enracinés dans des collectivités locales qu'ils ne l'étaient par le passé et, de ce fait moins incités à investir dans la prospérité de ces dernières (Rodrik, 1997). Face à une évolution économique peu favorable

sur le plan local, la mondialisation facilite l'externalisation ou la relocalisation des activités des entreprises.

Les variations spatiales de l'entrepreneuriat

Le chapitre 2 a traité des données qui montrent que dans certaines régions des pays Membres de l'OCDE les taux annuels de natalité sont constamment supérieurs de deux à six fois à ceux d'autres régions. Avant d'aborder certains problèmes spécifiquement locaux, il peut être utile de voir pourquoi l'entrepreneuriat devrait prévaloir dans certaines zones plutôt que dans d'autres. David J. Storey (1994) recense six facteurs importants influant sur la création d'une nouvelle entreprise (notion liée, mais un peu plus étroite, à l'entrepreneuriat). Ces facteurs sont : *i)* la démographie, car les zones à population jeune voient généralement démarrer plus d'entreprises et les taux de lancement sont généralement plus élevés dans les zones urbaines que dans les zones rurales ; *ii)* le chômage, qui par des voies différentes, peut soit stimuler soit freiner les lancements d'entreprises ; *iii)* la richesse, car on peut s'attendre à ce que les zones riches suscitent un plus grand nombre de lancements en raison des niveaux plus élevés de la demande et d'une plus grande disponibilité de capitaux ; *iv)* le profil de la population active, sur le plan de l'instruction et des compétences professionnelles, qui peut avoir des effets opposés car les personnes hautement qualifiées trouveront vraisemblablement un emploi plus facilement mais peuvent par ailleurs disposer de ressources plus importantes leur permettant de créer leur propre entreprise ; *v)* la prévalence des petites entreprises, car on fait valoir que les salariés de petites entreprises aspireront à en créer de nouvelles ; et *vi)* le pourcentage de propriétaires de leur logement, car, pour les entrepreneurs, la possession de biens immobiliers est une source fréquente de capitaux de démarrage. Certains de ces facteurs sont interdépendants. C'est ainsi que le profil éducatif et professionnel de la population est probablement très lié aux facteurs chômage et logement. De même, les infrastructures en place, liées à la demande d'investissement, jouent probablement un rôle, ainsi que l'histoire et la culture de la région.

Les groupements ou « pôles » d'entreprises et l'entrepreneuriat

La régionalisation des activités d'entreprise peut en outre se manifester dans le phénomène du regroupement ou des « pôles d'activité ». Il s'agit de la tendance constatée chez des entreprises intervenant dans des branches d'activités connexes à se regrouper géographiquement. La renommée de certains pôles de haute technologie comme Silicon Valley en Californie ou « Silicon Fen » à Cambridge en Angleterre a donné à beaucoup l'impression que les concentra-

tions sont un phénomène récent et lié à la R-D. Cette impression est trompeuse. Dès le début du XX^e siècle, l'essentiel de l'industrie manufacturière des États-Unis était concentré dans le nord-est du pays. En Italie, l'Émilie-Romagne a accueilli dès les années 60 des groupes d'entreprises dont les produits, notamment dans l'industrie légère et la mécanique, proviennent essentiellement de petites entreprises familiales. Le degré de concentration des activités économiques est souvent impressionnant. Ainsi, selon une estimation, on trouve aux États-Unis quelque 380 pôles d'activité œuvrant dans des services extrêmement diversifiés et des activités manufacturières de pointe. Ils emploient au total 57 % environ de la population active des États-Unis et sont à l'origine de 61 % de la production du pays (Rosenfeld, 1996). En Italie, les districts industriels locaux représentent quelque 30 % de l'emploi total et ont produit en 1994 43 % environ des exportations du pays.

L'existence de regroupements dans diverses zones entraîne entre ces entreprises divers modes d'interaction, allant de réseaux d'association assez lâches à des interrelations multiples où entrent en jeu à la fois la coopération et la concurrence (source souvent d'une compétitivité accrue pour toutes les parties intervenantes). Par exemple, on constate une plus forte spécialisation et des interactions plus nombreuses entre les entreprises faisant partie des regroupements italiens qu'entre celles de Silicon Valley. Les forces économiques qui entraînent le regroupement d'entreprises et la nature des avantages qui en résultent varient en fonction de l'importance du phénomène en question. Certains groupements ont su très bien résister et s'adapter à de nouvelles pressions concurrentes et ont pu rester à l'avant-garde de leur secteur d'activité, créant des emplois et de la richesse dans les zones où ils sont implantés (voir encadré 6.1).

Outre le succès commercial de nombreux pôles d'activité, d'autres raisons les parent d'attraits particuliers aux yeux des entrepreneurs. Premièrement, grâce à la forte spécialisation que permettent ces groupements, l'entrepreneur individuel peut lancer une entreprise consacrée seulement à un aspect bien délimité d'un secteur d'activité donnée. En d'autres termes, le faible degré d'intégration verticale des entreprises regroupées peut abaisser les obstacles à l'entrée d'une nouvelle entreprise. Deuxièmement, comme les groupements comptent souvent des acheteurs et des vendeurs à différents points de la chaîne de production, la pression vers l'innovation est forte et les conditions nécessaires pour innover sont souvent réunies. L'innovation pouvant prendre des formes multiples, il se crée ainsi un environnement fertile pour l'entrepreneuriat. Troisièmement, on constate dans de nombreux groupements une grande mobilité verticale sur le marché du travail. Les travailleurs manuels peuvent lancer leur propre entreprise, en partie grâce à l'absence de contraintes d'intégration verticale, comme on l'a dit plus haut. Sachant qu'il est leur possible de devenir propriétaires d'une entreprise, les salariés seront vraisemblablement encouragés à s'attaquer aux problèmes et à acquérir un esprit d'entreprise sur leur lieu du travail.

Encadré 6.1 **Avantage concurrentiel de Silicon Valley**

Situés de part et d'autre du continent Nord-américain, Silicon Valley en Californie et la Route 128, au Massachusetts, apparaissent souvent comme des homologues industriels et des centres d'entreprenariat comparables dans le domaine de l'électronique. Mais Silicon Valley est de loin le plus dynamique des deux et semble mieux en mesure de saisir les possibilités apparaissant sur le marché et de mettre au point de nouvelles technologies. Silicon Valley s'est rapidement reprise face au grand défi concurrentiel lancé au milieu des années 80 par la production japonaise de semi-conducteurs à forte capacité de mémoire, bon marché et fiables, défi qui a fait perdre son emploi à un salarié sur cinq dans ce secteur. Pour réagir, les entreprises de Silicon Valley ont introduit toute une gamme de semi-conducteurs, d'ordinateurs, de composants et de logiciels conçus sur mesure et à forte valeur ajoutée. A la fin des années 80, Silicon Valley, avait nettement dépassé la Route 128 en tant que centre national d'innovation informatique. Elle accueille aujourd'hui un tiers des 100 entreprises technologiques les plus importantes créées aux États-Unis depuis 1965. La valeur marchande de ces entreprises a augmenté de 425 milliards de dollars américains entre 1986 et 1990, ce qui éclipse leurs contreparties de la Route 128 dont la valeur n'a augmenté que de 1 milliard de dollars américains.

La différence entre les résultats des pôles de la Route 128 et de Silicon Valley ne saurait s'expliquer par des disparités régionales, dont les coûts de l'immobilier, les salaires, les impôts ou les dépenses militaires. Un facteur plus important est la prédominance d'un grand nombre de petites entreprises en réseau horizontal. A l'opposé, la Route 128 regroupe essentiellement un petit nombre de sociétés qui internalisent une vaste gamme d'activités productrices. Cette différence a fait que Silicon Valley a mieux su réagir devant les changements, parce que la décentralisation du réseau encourage la recherche de multiples possibilités techniques permettant de multiples configurations de regroupement des compétences, des techniques et des capitaux. Elle favorise également de libres échanges d'information et un apprentissage technologique collectif. En revanche, les sociétés à intégration verticale se trouvent elles-mêmes souvent condamnées à utiliser des technologies dépassées alors même que leur organisation hiérarchique limite leur capacité à s'adapter rapidement. De plus, l'intégration verticale prive l'économie régionale de l'infrastructure nécessaire pour accroître le nombre de créations d'entreprises et pour les aider ensuite à se développer. D'autres facteurs ont aussi joué un rôle fondamental dans le succès de Silicon Valley : la région accueille environ un tiers des capitaux à risques américains d'origine privée; on trouve à proximité des centres d'enseignement et de recherche spécialisée de premier ordre; et le rôle de premier plan d'entrepreneurs immigrés témoigne de l'existence d'un climat culturel ouvert à l'immigration. De fait, quoiqu'ils soient difficiles à cerner, les facteurs culturels semblent avoir été déterminants dans le succès de Silicon Valley. La tolérance des échecs, la méritocratie, l'esprit de coopération et une attitude positive face au changement ne sont que quelques-uns des composants souvent évoqués des fondements culturels de la Silicon Valley.

Source : Saxenian, 1994 et *The Economist*, 29 mars 1997.

D'une façon générale, le regroupement d'entreprises et de leurs fournisseurs permet la création de marchés du travail concentrés localement. Il peut en outre encourager la spécialisation et la division du travail entre les entreprises (d'où de

plus grandes économies d'échelle pour chacune en particulier), attirer des acheteurs et des vendeurs et abaisser les coûts unitaires d'activités menées collectivement, par exemple la commercialisation. Il peut par ailleurs faciliter l'accès aux financements et réduire les coûts unitaires de services techniques fournis aux membres du groupement (conception, comptabilité, conseils techniques, par exemple). Comme les entreprises sont proches les unes des autres, elles peuvent sous-traiter plus facilement auprès d'entreprises du même secteur les commandes qu'elles ne sont pas en mesure d'honorer, car la proximité des entreprises fait que l'on connaît mieux la fiabilité, les normes de travail et les capacités globales des divers sous-traitants potentiels. Cela permet aux entreprises de conserver des clients appréciés.

Le regroupement facilite également le flux des idées et de l'information. Les échanges peuvent être formels ou informels, par exemple lorsque les employés changent d'employeur, par le biais de contacts avec des fournisseurs communs, dans le cadre de relations sociales, etc. Ces courants d'information représentent des externalités positives induites par la proximité. A ces interrelations s'ajoutent parfois l'appartenance aux mêmes associations professionnelles, institutions communautaires, voire partis politiques : tout cela contribue à faciliter la communication et crée un climat de confiance.

En donnant aux entreprises la possibilité de rester petites tout en bénéficiant des avantages d'une grande entreprise, les pôles d'entreprises leur permettent d'axer leurs activités sur des domaines où elles ont un avantage concurrentiel. En conséquence, l'entreprise en groupe se caractérise souvent par une innovation rapide sur le plan des produits et des procédés, la prompte diffusion des techniques nouvelles, une forte diversité des produits et des niveaux élevés de conception et de qualité. L'intérêt que suscitent le regroupement et la constitution de réseaux d'entreprises s'explique aussi par le succès qui a caractérisé les pôles situés à Silicon Valley et dans certaines parties de l'Italie. Les salariés sont souvent bien organisés. Les normes et les conditions de travail sont généralement très satisfaisantes, l'accent étant mis sur la formation. Dans de nombreux cas, la capacité de fournir des produits hautement différenciés à forte valeur ajoutée sur des marchés à revenus élevés a permis de maintenir de hauts salaires et un faible niveau de chômage à proximité de ces pôles d'activité.

Le groupement d'entreprises a-t-il des conséquences concernant l'action des pouvoirs publics ? La plupart de ces pôles d'entreprises, notamment les regroupements nombreux ou à l'échelle d'une région, ne se sont pas créés à la suite d'une décision gouvernementale. D'ailleurs, il serait probablement peu judicieux que les décideurs cherchent à créer des pôles d'entreprises. L'apparition de ceux-ci répond à des déterminants complexes, ce qui limite généralement beaucoup l'efficacité des mesures de politique. De nombreux facteurs risquent même de rendre ces mesures inefficaces. Ainsi, il arrive que des ressources soient

dépensées pour encourager des entreprises à s'implanter dans des lieux où les coûts sont élevés, et les entreprises qui ne bénéficient pas de ces ressources risquent de voir leur compétitivité diminuer si elles doivent payer le prix de la politique appliquée. Les décideurs peuvent toutefois tirer profit de certains des avantages des regroupements existants ou embryonnaires, en créant les conditions administratives appropriées. Ils peuvent notamment promouvoir la création d'associations de fournisseurs ou de cercles d'apprentissage, faciliter les contacts entre les participants et mettre en place des services de conseil et d'information efficaces : autant de mesures qui seront particulièrement bénéfiques pour les entreprises du groupe. Les entreprises devraient avoir accès à ces dispositions institutionnelles, qu'elles appartiennent ou non à un groupement. Il est toutefois probable que ces dispositions leur seront plus bénéfiques dans le premier cas. Inversement, le rapport coût-efficacité peut être plus élevé lorsque ces dispositions visent un groupe d'entreprises que quand elles s'adressent à des entreprises dispersées.

Il peut être utile d'attirer des investissements extérieurs pour stimuler un pôle d'entreprises, si ceux-ci permettent de combler des lacunes sur le plan des capacités. On peut créer ainsi un nouveau réseau de fournisseurs et de clients. L'investisseur extérieur peut par ailleurs avoir des critères de qualité des produits et/ou des procédés plus élevés, qui se répercuteront dans les pratiques de production d'autres entreprises du groupement (notamment chez les fournisseurs). Il importe également que des infrastructures appropriées soient mises en place si l'on veut consolider un groupe d'entreprises. Il y a toutefois un risque de gaspillage si l'on développe les infrastructures en tablant sur une expansion du groupement. Il se peut que le groupe ne parvienne pas à se développer (certains ont même échoué), et les infrastructures mises en place ont un coût d'opportunité. Un groupe même embryonnaire offrira probablement des avantages de localisation à d'autres entreprises. La diffusion d'informations concernant le groupement dans les milieux d'affaires de la région ou du pays peut attirer de nouvelles entreprises (encore que divers autres éléments influent sur la décision des entreprises de s'implanter en tel ou tel lieu).

En Italie, les associations professionnelles ont aussi joué un rôle important dans la création de pôles industriels. Si elles sont capables de jouer un rôle de catalyseur, ce n'est pas seulement parce qu'elles regroupent un nombre important de représentants d'associations qui connaissent les problèmes des entreprises membres, mais aussi parce qu'elles ont acquis une réputation solide de par leur longue expérience de prestataires de services à de petites entreprises (tenue de la comptabilité, préparation des conditions de rémunération, etc.). Ces associations se sont ramifiées et patronnent désormais des stages de formation professionnelle, créent des groupements d'achat de matières premières, aident les sociétés à participer à des foires commerciales, coordonnent les demandes de crédit auprès des banques afin d'obtenir des prêts à faible taux d'intérêt, etc.

«Capital social» et entrepreneuriat

Praticiens et analystes de l'entrepreneuriat accordent généralement une grande importance à l'existence d'un «capital social» (l'ensemble des institutions, usages et relations de confiance «favorables à la coopération») et d'une culture propice à l'esprit d'entreprise. De fait, il est de plus en plus avéré que l'absence d'une telle base sociale est une entrave à la croissance (Knach & Keefer, 1997, Moesen, 1997). Comme on l'exposera ci-après, les conditions et les initiatives locales semblent jouer un rôle clé dans la mise en place du «capital social».

Un environnement industriel caractérisé par la méfiance obligera les entrepreneurs à investir dans des dispositifs de protection contre le comportement éventuellement opportuniste de leurs contreparties. D'où un surcoût qui risque de décourager certaines formes d'entrepreneuriat. Pareillement, dans des économies où la confiance est faible, les entrepreneurs consacreront peut-être un temps considérable à surveiller le comportement des salariés et des partenaires, et c'est du temps perdu pour l'innovation (Knach & Keefer, 1997). Selon certains travaux récemment menés en Italie, les conditions sociales des collectivités locales peuvent influencer les attitudes sur le lieu de travail, notamment en ce qui concerne l'esprit de coopération (Brusco, 1996a). Dans des économies où cette base sociale est insuffisante, les ressources risquent d'être consacrées, de façon improductive, à divers services et actions visant à protéger les droits de propriété. La politique gouvernementale peut par ailleurs gagner en crédibilité dans les économies où règne la confiance et en efficacité, là où la tradition de civisme est forte et le degré de participation politique élevé. En fait, il y a lieu de signaler que l'entrepreneuriat peut prospérer dans des zones où les coûts de la main-d'œuvre, des terrains, des logements, des transports et de la fiscalité sont supérieurs à la moyenne. D'où l'on peut conclure que ces variables économiques sont certes extrêmement importantes, mais que d'autres considérations, telles que le capital social¹, peuvent l'être également. L'existence d'un capital social peut, dans le même ordre d'idées, expliquer le succès de certains entrepreneurs immigrés vivant dans des communautés de voisinage (voir encadré 6.2). De surcroît, la mondialisation, en accentuant la concurrence et en intensifiant les pressions en faveur de la spécialisation, en suscitant l'incertitude et en raccourcissant le cycle de vie des produits, peut être source d'incitations à des formes diverses de collaboration entre les entreprises. Cette collaboration sera vraisemblablement facilitée par l'existence d'un capital social.

Le capital social étant un bien public, il est normal que les autorités publiques contribuent à sa promotion. On n'a cependant accordé que peu d'attention à cette dimension du problème. Toutefois, malgré le caractère quelque peu insaisissable et méconnu de ce sujet, il semble qu'il puisse être modifié grâce à l'action des pouvoirs publics. Il a été dit, par exemple, qu'en accordant des

Encadré 6.2 Enclaves d'entrepreneurs immigrés

Les membres de groupes minoritaires sont souvent concentrés géographiquement dans des enclaves de voisinage. Il y a diverses raisons à cela. Dans certains pays et régions, les immigrés peuvent constituer une part importante de la population minoritaire. Ils peuvent avoir des liens familiaux ou autres avec des personnes qui ont déjà immigré, et vers lesquelles ils se tourneront naturellement. Par ailleurs, le sentiment d'une hostilité à l'encontre des membres de groupes minoritaires peut les inciter à se regrouper. Le voisinage peut donc faciliter l'incorporation des immigrés dans un pays, car ils y trouvent à la fois une communauté et un emploi.

Les données disponibles montrent que ces enclaves peuvent renforcer la capacité des immigrés d'entrer en concurrence sur un marché plus large, en tant qu'entrepreneurs, en leur fournissant des réseaux d'information, des sources de crédit, une base de consommateurs fidèles et un apport régulier de salariés (Light, 1988). Des chercheurs ont constaté que les entreprises d'immigrés couvrent souvent des marchés sous-desservis, où la demande est instable ou incertaine, et qu'elles contribuent pour beaucoup aux résultats de l'économie locale. Certains entrepreneurs immigrés ont revitalisé de nombreux voisinages. Ainsi, on s'accorde largement à porter au crédit des Cubains la résurrection de Little Havana à Miami et la transformation de Miami en une porte économique prospère vers l'Amérique du Sud (Portes & Bach, 1985).

exemptions fiscales à des organisations communautaires on favorisait le capital social. Au Japon, la structure institutionnelle semble avoir joué un rôle essentiel dans le développement de certaines formes de collaboration interentreprises, souvent considérées comme un bien culturel intrinsèque. Parmi les développements institutionnels intervenus après la guerre, il faut citer la législation visant à promouvoir les associations entre petites entreprises et à empêcher des pratiques de sous-traitance frauduleuses. Parallèlement, les autorités publiques peuvent renforcer la confiance en mettant en place, par exemple, des systèmes d'arbitrage qui évitent des procédures judiciaires longues et coûteuses et permettent de démasquer les parties qui trahissent la confiance (Brusco, 1996a)². En Nouvelle-Zélande, les efforts du *Trade Development Board (TRADENZ)* pour encourager la création de réseaux d'entreprises ont été à l'origine de processus progressifs mais importants de collaboration interentreprises. Le programme du *TRADENZ* a vu des entreprises modifier leurs gammes de produits, se spécialiser davantage et devenir interdépendantes, après que des échanges de vues avec leurs contreparties du secteur ont montré qu'il était possible de coopérer et ont convaincu les entrepreneurs que les entreprises pouvaient collaborer entre elles et apprendre les unes des autres. La proximité d'un centre d'enseignement supérieur susceptible de favoriser dans la population locale une attitude ouverte

à la haute technologie pourrait constituer une autre forme du capital social. Les données dont on dispose montrent en outre que les clivages sociaux et les inégalités économiques diminuent le capital social, d'où l'importance des mesures visant à réduire ces disparités.

L'existence d'un capital social peut être le résultat des programmes publics, étudiés dans le présent ouvrage, qui suscitent et intensifient les échanges entre des partenaires industriels potentiels. Développer le capital social et le soutien culturel propices à l'entrepreneuriat est une affaire complexe, aux contours imprécis dont la conduite optimale variera en fonction des zones visées et de leurs traditions historiques. De fait, une augmentation des activités associatives peut même compromettre la rentabilité économique, si elle se borne à répondre aux problèmes de groupes d'intérêts étroits. C'est pourquoi, vu la nécessité d'une interaction directe entre les parties intéressées, les initiatives locales joueront un rôle fondamental dans la concrétisation d'un changement positif.

Les politiques et programmes locaux en faveur de l'entrepreneuriat

On constate depuis la fin des années 70 une tendance à déléguer au niveau régional et local les pouvoirs concernant l'affectation des ressources et la prise de décisions. En conséquence, dans les pays Membres de l'OCDE, les administrations locales et régionales ont mis au point une série de programmes de développement des entreprises visant des objectifs et des groupes divers. Les programmes qui visent à attirer des investissements extérieurs sont examinés à l'avant-dernière section du présent chapitre. D'autres programmes, lancés par les administrations nationales, régionales et locales ont pour but le développement autochtone : ils comprennent des mesures destinées à stimuler le dynamisme des entreprises, notamment les démarrages, en mobilisant un esprit d'entreprise latent, en améliorant le climat d'affaires dans la région et en encourageant un comportement coopératif. On s'est également efforcé de relever le niveau de l'innovation. La présente section passe en revue les politiques et les programmes clés en faveur de l'entrepreneuriat qui doivent être de préférence conçus et élaborés au niveau local. Certains des problèmes envisagés, par exemple les associations de garantie de crédit, ont déjà été examinés au chapitre 4. On se propose ici d'expliquer comment la dimension locale intervient dans ces programmes.

Financement

Le succès des entrepreneurs et celui des institutions financières locales sont souvent interdépendants. Les banques et autres organismes financiers qui desservent l'économie locale auront tout à gagner de l'existence d'un secteur

d'entreprises vigoureux. De même, la proximité géographique d'institutions financières peut grandement faciliter l'accès aux financements de certaines catégories d'entreprises, spécialement des PME.

Associations de garantie des crédits

Comme on l'a dit au chapitre 4, il arrive que les banques rationnent les crédits, surtout pour les entreprises novatrices et les lancements considérés comme présentant des risques. Ce problème est plus ou moins aigu selon les zones, et varie selon le profil sectoriel et démographique et la taille de la population où sont implantées les entreprises emprunteuses. Une des mesures susceptibles de corriger ces imperfections du marché des capitaux consiste à réduire l'asymétrie sur le plan de l'information, en augmentant les flux d'informations adéquates. A cette fin, les petites entreprises peuvent constituer des consortiums chargés de garantir leurs propres demandes de prêts. Outre qu'elles offrent une assurance aux prêteurs, ces associations mettent à profit l'information détenue par les entreprises elles-mêmes. Ces associations ne seront efficaces que si elles sont locales. L'avantage qu'elles présentent tient à ce que les risques d'un prêt sont mieux évalués par les membres de l'association qui travaillent dans la même branche d'activité, et la pression des confrères peut contribuer à faciliter le remboursement. Ces associations se prêtent à de nombreux arrangements institutionnels possibles, mais un élément fondamental est la taille du groupe. La pression des confrères sera plus forte et la capacité de sélectionner strictement les propositions plus grande lorsque le groupe est petit, ce qui montre l'importance de la dimension locale dans ces programmes (encore que, lorsque les groupes sont réduits, les possibilités de partage des risques soient moindres).

La création d'un consortium de garantie des prêts peut entraîner des coûts initiaux importants pour les entreprises qui le constituent. Pour une large part, ces coûts ne seront pas supportés par les membres futurs du consortium³. En conséquence, afin de compenser l'insuffisance des disponibilités de ces programmes, il faudra vraisemblablement un soutien public pour les lancer. Ce soutien sera particulièrement nécessaire dans les zones où les coûts de création risquent d'être élevés, par exemple là où il n'y a aucune expérience préalable en la matière. Cette forme de changement institutionnel induit par le secteur public doit être entreprise par les autorités locales ou avec elles.

On a créé dans plusieurs pays des programmes de garantie mutuelle des prêts sur une base régionale. En Allemagne, chaque *Land* compte au moins une institution de garantie des prêts. Celles-ci se spécialisent souvent dans une branche d'activité particulière. Elles sont constituées en sociétés à responsabilité limitée dont le capital est apporté par les banques, ainsi que par les corporations professionnelles et les chambres de commerce. L'administration fédérale et les

administrations des *Länder* garantissent conjointement jusqu'à 70 % du montant du prêt. Les pertes enregistrées entre 1984 et 1988 se sont élevées en moyenne à 2 % du montant total des prêts, pourcentage inférieur au taux d'impayés sur les prêts bancaires courants (Harm, 1992). Par ailleurs, des consortiums régionaux de garantie des prêts ont été créés dans toute l'Italie.

Capital-risque

En ce qui concerne le capital-risque formel, de nombreux pays accueillent des sociétés de capital-risque de portée nationale. Toutefois, les investissements de démarrage proviennent souvent d'investisseurs en capital-risque locaux. La raison en est que les lancements d'entreprise exigent un degré élevé d'interaction entre les entrepreneurs et les investisseurs de capital-risque (il s'agit de la règle empirique, souvent mentionnée, selon laquelle les investisseurs préfèrent investir dans des activités basées à 1 ou 2 heures de leur domicile).

L'apport en capitaux par ceux que l'on appelle les « *business angels* » est généralement de caractère informel et les données statistiques fiables sont rares à leur sujet. On pense toutefois qu'aux États-Unis cette source de capital-risque informel est au moins deux fois plus importante que le pool de capital-risque formel, encore que les opérations, prises séparément, soient beaucoup plus petites (Wetzel, 1987). Le marché des capitaux des « *business angels* » est fragmenté et localisé, et faute d'intermédiaires organisés, il est difficile de trouver la contrepartie adéquate. Les investisseurs potentiels hésitent à faire connaître qu'ils sont disposés à investir et les entrepreneurs ne sont guère enclins à dévoiler des idées qu'ils estiment novatrices (Dennis, 1996*b*). On sait aussi qu'au Royaume-Uni des investisseurs informels dans de petites entreprises sont disposés à faire des investissements supplémentaires si on leur présente des propositions acceptables (Mason & Harrison, 1994). Dans ces cas, il existe sur le plan de l'information, une barrière qu'une action opportune des pouvoirs publics permettrait d'abaisser, ce qui aurait des conséquences bénéfiques pour l'ensemble de l'économie. Pour abaisser ces barrières, il faut recueillir, traiter et diffuser des informations essentiellement locales. Une initiative a été prise, par exemple, aux États-Unis pour créer un « *Angel Capital Electronic Network* » (*ACE-net*). Il s'agit d'une liste sur Internet dont l'accès est réservé aux seuls abonnés de toutes les petites entreprises novatrices du pays.

Services de vulgarisation et d'information

Les services de vulgarisation et d'information sont souvent un facteur clé dans la création et le développement d'entreprises (les services de vulgarisation apportent directement aux entreprises une assistance technique pour toute une série de fonctions). Étant donné le degré d'interaction indispensable avec les bénéficiaires, les services de vulgarisation sont nécessairement locaux. Ils sont

indispensables pour plusieurs raisons. Dans de nombreuses petites entreprises, la division interne du travail est souvent insuffisante pour permettre la mise en valeur sur place de compétences spécialisées dans différents aspects de leur activité. Il se peut par exemple que les entreprises soient trop petites pour mener elles-mêmes des activités de R-D, avoir des services spécialisés de gestion financière, de commercialisation de pointe, etc. Il faut donc qu'elles sous-traitent ces services. Mais comme le volume de services demandé est souvent modeste, et que certains de ces services sont indivisibles (c'est ainsi que de nombreux bureaux d'ingénieurs-conseils se refuseraient à répondre aux questions mineures concernant les affaires courantes au jour le jour des petites entreprises), le marché ne fournira pas en quantités suffisantes les compétences qui font défaut à certaines petites entreprises. Fait peut-être plus important, de nombreuses petites entreprises ne savent pas toujours quelle est l'information dont elles ont le plus besoin pour répondre à une concurrence donnée (et les avantages de certains choix, tels que l'investissement dans les techniques de l'information, sont parfois difficilement perceptibles pour les non-initiés). En conséquence, il peut y avoir dans un domaine donné une demande réelle trop faible de certains services pour que des fournisseurs privés proposent leurs services. Le fait que ces services soient assurés par un organisme public peut faire prendre conscience de leur importance à d'éventuels prestataires privés. L'apport de ces services par le secteur public ne sera donc peut-être que temporaire. D'un autre côté, certains services fournis par des organismes de vulgarisation peuvent avoir le caractère de biens publics.

Les services de vulgarisation peuvent assurer une formation dans divers domaines utiles. Par exemple, les banques, quand on les accuse de créer un déficit de dette font état des lacunes des petites entreprises en matière de planification, de documentation et d'évaluation des investissements. Les banques peuvent de leur côté avoir intérêt à former les entrepreneurs dans la tenue de leur comptabilité, la gestion de base, les questions financières et autres domaines connexes. Une telle formation contribuerait à limiter ces lacunes sur le plan de l'information. Toutefois, lorsque les banques ne remplissent pas ce rôle, les autorités publiques peuvent intervenir en apportant, ou tout au moins en lançant, des services de formation et de consultance.

On a constaté que les services de vulgarisation industrielle efficaces, bien qu'importants, sont rares. Les services de vulgarisation doivent être dynamiques et être assurés par des ingénieurs, des techniciens et autres spécialistes capables d'évaluer rapidement les besoins des entreprises. Ce personnel devrait être en mesure de travailler, en tant que de besoin, avec des entrepreneurs très occupés pour donner suite à des propositions d'ordre technique et administratif visant à améliorer la productivité et la qualité. Le Japon a une longue expérience de l'aide publique à la modernisation des petites entreprises. A cette fin, il avait mis en place, après la Seconde Guerre mondiale, un réseau étendu de centres *Kohset-*

sushi. Ces centres fournissent des conseils et des services visant à aider les petites entreprises à surmonter des contraintes techniques et à adopter des technologies nouvelles. Il en existe au moins un dans chacune des 47 préfectures du Japon et le pays en compte 170. Ces centres sont gérés par les administrations régionales et municipales. Ils apportent en outre l'essentiel des financements, qui se sont élevés, en 1992, à 910 millions de dollars américains. Selon des estimations, 30 % environ des petites entreprises s'adressent à ces centres chaque année. On a reproché à ces centres d'avoir préconisé des techniques qui n'étaient pas « de pointe ». D'autres spécialistes ont cependant vu là un avantage, car le personnel des *Kohsetsushi* a ainsi l'occasion d'apporter des conseils et des solutions immédiatement applicables aux pratiques manufacturières du moment (OCDE, 1995c).

Aux États-Unis, le « *Manufacturing Extensions Programme (MEP)* » est un réseau national de centres de vulgarisation d'activités manufacturières, gérés localement, dont le but est d'aider les petites entreprises manufacturières à améliorer leur compétitivité en adoptant des technologies nouvelles. Ce programme a été conçu à l'origine pour transférer les techniques de pointe élaborées dans l'*Advanced Manufacturing Research Facility* du gouvernement, au Maryland, et dans d'autres centres de recherche gouvernementaux. Toutefois, ces centres, une fois créés, se sont rapidement rendu compte que la plupart des petites entreprises américaines n'avaient pas besoin de technologies de pointe et qu'il était préférable de leur apporter des technologies de série (Shapira *et al.* 1995). Une enquête a montré que 73 % des entreprises manufacturières qui avaient fait appel au *MEP* pensaient que son aide avait contribué à améliorer leurs résultats d'ensemble (GAO, 1995b). Les enquêteurs ont toutefois demandé aux entreprises qui auraient pu recourir au *MEP* pourquoi elles n'avaient que peu ou pas utilisé ses services. Environ 82 % ont répondu qu'elles ignoraient l'existence de ces programmes. Aux États-Unis, le *Modernisation Forum*, donne aux organismes de vulgarisation dans le secteur manufacturier la possibilité de s'enrichir de leurs expériences respectives. Cette association nationale est ouverte aux organisations à but non lucratif qui apportent une assistance technique et des services aux petites et moyennes entreprises du secteur manufacturier.

Pépinières d'entreprises et technopoles

Les pépinières d'entreprises ont pour objet d'aider les nouveaux entrepreneurs dans le lancement de leur entreprise. En règle générale, elles s'efforcent : de fournir des conditions préférentielles en ce qui concerne également le lieu du travail, pour telle ou telle branche ou catégorie d'entreprise, de mettre en commun des ressources (services, installations et équipement) et de concentrer géographiquement les services publics. Après ses premières années difficiles, la jeune entreprise quitte la pépinière pour laisser la place à une nouvelle entre-

prise qui démarre. Les pépinières visent à créer directement des emplois, mais elles peuvent aussi avoir à long terme dans ce domaine des effets indirects qu'il est difficile de mesurer. Elles peuvent par exemple avoir un très important effet d'émulation. Il peut suffire que quelques entreprises nouvelles prospèrent pour que les collectivités locales soient amenées à penser que l'entrepreneuriat est à leur portée. Les pépinières d'entreprises peuvent encourager le rapprochement et le regroupement des entreprises. Dans les zones où se pose le problème de la criminalité dans les affaires, comme dans l'Italie méridionale et certaines parties de la Fédération de Russie, elles peuvent assurer une certaine protection aux entreprises exerçant une activité licite.

Les caractéristiques économiques de l'endroit où la pépinière d'entreprises est implantée conditionnent fortement son fonctionnement et son utilité. Les pépinières d'entreprises sont censées maximiser les synergies avec les milieux d'affaires locaux. Aux États-Unis, par exemple, la plupart des pépinières sont affiliées au « *Small Business Development Center* » (créé dans chaque État par la « *Small Business Administration* » gouvernementale) le plus proche. Les zones choisies comme pépinières d'entreprises devraient théoriquement permettre un accès aux marchés de produits et de services (les petites entreprises qui en font partie ont des chances de bénéficier d'échanges et de connexions en réseau avec de grandes entreprises extérieures), concentrer une certaine densité de compétences locales, disposer de ressources financières diverses et garantir l'engagement de la communauté en faveur du programme. Aux États-Unis et ailleurs, nombre de pépinières sont supervisées par un *Comité consultatif* composé de représentants des milieux d'affaires locaux. Avant de créer une pépinière d'entreprises, il peut être nécessaire de rendre le climat local plus favorable à l'entrepreneuriat, afin d'encourager la demande de services qu'une pépinière est censée apporter. A cet égard, une évaluation des technopoles au Royaume-Uni a révélé qu'un problème capital résidait dans l'augmentation de l'offre d'entreprises de haute technologie (Westhead & Storey, 1994). Les pépinières d'entreprises peuvent en outre améliorer leurs résultats d'exploitation en offrant leurs services aux milieux d'affaires locaux. En Australie, par exemple, les grandes pépinières offrent souvent des services de secrétariat volant aux entrepreneurs locaux pendant que ceux-ci « travaillent chez eux ». De surcroît, dans de nombreux pays, les administrations locales jouent un rôle majeur dans le financement des pépinières d'entreprises, ce qui rehausse l'importance du lien avec l'économie locale.

Les pépinières d'entreprises sont devenues très populaires. Il existe aujourd'hui plus de 100 programmes de types différents au Royaume-Uni et quelque 500 aux États-Unis. En Australie, les autorités locales et les associations industrielles considèrent qu'elles contribuent utilement à créer un climat favorable à l'entrepreneuriat tout en diminuant le taux d'échec des petites entreprises (estimé, pendant la première année à 8 % des entreprises en pépinière, contre une moyenne nationale de 32 %). Le secteur public comme le secteur privé ont

participé à la création et au fonctionnement de pépinières d'entreprises. Leur fonctionnement peut toutefois poser un problème, à savoir que les entreprises qui y sont créées risquent de ne pas vouloir partir, empêchant ainsi l'entrée de nouveaux venus.

Un élément important de l'activité des pépinières d'entreprises est la nature de leurs rapports réciproques avec les établissements d'enseignement supérieur. La concentration de nouvelles entreprises, surtout de haute technologie, autour des centres universitaires de Boston aux États-Unis et de Cambridge au Royaume-Uni en donne deux exemples. De nombreuses permutations institutionnelles sont possibles, et l'implication des milieux universitaires dans le développement des entreprises sera plus forte dans certains cas que d'autres. Il faut alors établir une division appropriée des tâches entre les activités universitaires et le développement des entreprises, par exemple en ce qui concerne la recherche appliquée et la recherche générale. Le fait que l'industrie se fixe souvent une perspective à court terme tandis que les universités ont des objectifs de recherche à long terme est source de tensions. En outre, lorsque les universités et les terrains qu'elles occupent sont propriété publique, la mise en œuvre de programmes de pépinières d'entreprises dont les locaux seraient donnés en location peut créer des difficultés juridiques et administratives. La présence de centres d'enseignement technique importants peut également signifier que les entrepreneurs s'engageant dans des opérations de haute technologie risquent moins de se sentir comme des francs-tireurs et trouveront souvent des interlocuteurs (directeurs de banque par exemple) qui connaissent bien leurs problèmes.

Au cours des années 80, de nombreuses administrations régionales et locales, constatant une baisse des revenus et une augmentation du chômage, se sont tournées vers le développement technologique pour relancer les économies locales et créer des emplois. Une stratégie couramment appliquée a été de créer des technopoles. La taille et la structure de celles-ci diffèrent selon les pays Membres de l'OCDE, mais elles présentent plusieurs caractéristiques communes. La plupart des établissements d'une technopole se consacrent à la haute technologie, mais la recherche fondamentale et la production de masse y sont des activités rares. Les technopoles sont par ailleurs censées créer des entreprises nouvelles de haute technologie par le biais de retombées ou d'autres formes d'investissements nouveaux. La plupart des technopoles ont des liens avec un centre de recherche. Les autorités régionales et locales soutiennent souvent les technopoles en fournissant des infrastructures et des terrains, en accordant des abattements fiscaux et des exonérations fiscales temporaires et par d'autres incitations. Le Japon a l'un des plans de développement de haute technologie les plus ambitieux : la *Loi sur les technopoles* adoptée en 1983 prévoit la création de 26 centres régionaux de haute technologie, qui permettront de « désengorger » Tokyo. En Australie, 16 technopoles ont été créées à ce jour et quatre sont en voie de construction (OCDE, 1998a).

Il est difficile d'évaluer l'impact global des mesures prises en faveur des technopoles, car les évaluations faites n'ont porté que sur un petit nombre d'entre elles. Les taux d'échec semblent élevés : près de la moitié des technopoles aux États-Unis ont fermé. Par ailleurs, on a critiqué un certain nombre de technopoles au motif qu'elles s'étaient surtout développées en attirant des entreprises extérieures au lieu de créer de nouvelles entreprises. Il ressort d'une enquête sur les technopoles du Royaume-Uni que les deux tiers des entreprises qui les composent étaient précédemment implantées ailleurs (Amirahmadi & Saff, 1993). En cas de succès, les technopoles peuvent être source de développement économique et de forte création d'emplois, par leurs retombées extérieures. Les technopoles qui ont réussi se trouvaient à proximité de zones métropolitaines offrant des infrastructures de haute qualité, avec par exemple de bonnes liaisons et des universités de renom. L'aide des pouvoirs publics est indispensable pendant la phase de lancement et souvent durant plusieurs années après. Ainsi, il a fallu plus de 10 ans pour que le *Research Triangle Park*, une des plus grandes technopoles des États-Unis, devienne viable, et cela a coûté cher à l'État. En Australie, les pouvoirs publics ont investi 100 millions de dollars australiens dans des technopoles et une seule a été couronnée de succès. Une des causes de ce résultat est, semble-t-il, la réticence des universités à transférer leurs droits de propriété intellectuelle à des investisseurs potentiels, membres de leur personnel. C'est pourquoi il faut accepter avec prudence les promesses avancées lorsque l'on propose des politiques de promotion des technopoles, étant donné les coûts afférents. Les autorités publiques doivent procéder à une analyse poussée avant d'engager les moindres fonds.

Promotion des réseaux d'entreprises

Comme on l'a signalé plus haut, le succès des groupes d'entreprises en Émilie-Romagne a attiré l'attention des décideurs et suscité des initiatives visant à reprendre certains aspects de l'expérience italienne. Le *Danish Network Programme* est l'une des premières initiatives dans ce domaine. Depuis lors, l'aide à la constitution de réseaux s'est généralisée et on en trouve des exemples en Europe, en Australie et aux États-Unis. Nombre de ces réseaux ne sont pas fondés sur la proximité géographique des intervenants, la technologie de l'information permettant les interactions à distance. Les réseaux d'entreprises ont par ailleurs dépassé le cadre des relations de coopération interentreprises et comprennent en outre des accords avec des centres de recherche, des établissements d'enseignement et de formation et des autorités publiques. Le but sous-jacent de ces réseaux est de promouvoir l'innovation, des alliances stratégiques et le partage de l'information. Plusieurs d'entre eux cherchent en outre à tirer parti de certaines économies d'échelle inhérentes à l'action collective. Le fait que plusieurs grandes sociétés, qui réorganisent leurs chaînes d'approvisionnements,

encouragent la constitution de certaines formes de réseau entre leurs fournisseurs prouve les avantages potentiels de ces dispositifs.

En juillet 1991, le gouvernement danois a annoncé le succès de son *Network Programme*, auquel participent activement 3 000 entreprises. Une enquête à mi-parcours a montré que 42 % des réseaux avaient augmenté leurs ventes, 67 % avaient réduit leurs coûts et 75 % estimaient qu'ils étaient devenus plus compétitifs (Gelsing & Knop, 1991). En outre, 94 % déclaraient être prêts à continuer de collaborer lorsqu'ils ne seraient plus subventionnés. En 1991, trois nouveaux programmes de réseaux ont été lancés. Pourtant, alors que les programmes danois touchent à leur terme, on ne sait pas très bien quelle est leur portée totale. Certaines données montrent que les réseaux ne peuvent survivre sans le maintien de l'aide gouvernementale, et plusieurs ont été abandonnés lorsque les subventions ont cessé. Ce programme a servi de modèle à un programme lancé ultérieurement, après quelques modifications, en Norvège. Par la suite, la Nouvelle-Zélande s'est inspirée de l'expérience norvégienne, mais en mettant davantage l'accent sur l'autonomie financière. A l'instigation d'un institut technologique local, un groupement coopératif de 66 petites entreprises dans la région de Twente aux Pays-Bas a créé une société privée indépendante chargée de mettre en place des réseaux (Pyke, 1997).

Les initiatives prises dans une zone donnée peuvent également faciliter des liens entre les petites et grandes entreprises. Le programme *Plato*, en Irlande et en Belgique, montre comment la coopération entre grandes et petites entreprises au niveau local peut permettre à de petits entrepreneurs de recevoir des conseils d'experts en gestion. Ces liens sont importants si l'on veut que l'investissement direct dans une zone donnée ait des effets de multiplicateur importants pour l'économie locale. En outre, pour les décideurs préoccupés par la mobilité de l'investissement étranger direct, la mise en place de liens interentreprises avec un investisseur étranger peut inciter celui-ci à ne pas aller s'implanter ailleurs.

Guichets uniques et simplification administrative

Pour faciliter les lancements d'entreprises, les autorités centrales et locales ont participé à la création de « guichets uniques », auprès desquels les entreprises peuvent obtenir toutes les autorisations nécessaires ainsi que des informations sur la réglementation et des précisions sur les services de soutien, les conditions à remplir pour bénéficier des programmes, etc. Le programme *Business Links* au Royaume-Uni en est un exemple. La création de guichets uniques fait suite à de nombreuses plaintes des entreprises concernant les difficultés d'obtention d'une aide publique quand celle-ci passe par une multitude d'organisations gouvernementales. Ainsi, selon une enquête régionale, l'État du Wisconsin compte au moins 400 programmes d'entreprises différents qui fournissent 700 services de type divers (Center for the Study of Entrepreneurship, 1993).

Il faut cependant signaler que l'on ne connaît guère l'existence de ces programmes.

Main-d'œuvre qualifiée et formation

De nombreux entrepreneurs mènent leurs activités dans des marchés du travail où l'offre et la demande de compétences peuvent différer considérablement. Les enquêtes effectuées montrent que la qualité des compétences offertes peut grandement contribuer à faciliter l'entrepreneuriat (SBRC, 1992; Cosh & Hughes, 1996). Les évaluations des marchés du travail et les initiatives axées sur la formation visent à une meilleure adéquation de l'offre de main-d'œuvre qualifiée et des besoins des entreprises. On peut faire valoir que c'est aux niveaux local et régional que l'on y parviendra le mieux car les organismes correspondants sont les mieux placés pour tenir compte de l'évolution des besoins des entreprises et pour y répondre. Les récents travaux de l'OCDE dans le cadre du *Programme d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local* font état de très nombreuses initiatives visant à garantir une adaptation satisfaisante aux conditions de marchés du travail géographique séparés (OCDE, 1998f). Au Royaume-Uni, par exemple, on a créé des *Training and Enterprise Councils (TECs)* et des *Business Links*, parce que l'on est fermement convaincu que les organismes locaux sont les mieux placés pour concevoir et appliquer des mesures appropriées concernant la formation et l'amélioration des compétences.

Les mesures que les décideurs peuvent prendre à cet égard se divisent en trois catégories : premièrement, mise en place de mécanismes de suivi, régionaux ou locaux, afin de déceler les pénuries de main-d'œuvre spécialisée, et formation en matière d'audit; deuxièmement, mesures destinées à améliorer le fonctionnement du marché du travail local, en aidant les entreprises à préciser leurs besoins et en apportant aux demandeurs d'emploi des orientations, une aide dans la recherche d'un emploi et le placement; troisièmement, appui à toute initiative en matière de formation adaptée aux besoins des entrepreneurs locaux, par exemple en ce qui concerne l'amélioration de la gestion, les technologies de l'information, de la commercialisation, les ventes et les financements. Il est également important de donner à d'éventuels entrepreneurs les connaissances de base concernant le lancement et l'exploitation d'une entreprise.

Entrepreneuriat et projets de développement communautaire

Dans de nombreux pays, des projets patronnés par les pouvoirs publics visent à encourager les entreprises dans le cadre de vastes programmes à vocation sociale, tels que ceux qui s'attaquent aux problèmes des zones urbaines en difficulté. C'est ainsi que le Président Clinton a approuvé la création d'un réseau de banques de développement communautaire chargées de canaliser des

Encadré 6.3 **Entrepreneuriat et partenariats locaux en Irlande**

En Irlande, l'entrepreneuriat a considérablement pâti de l'absence d'une industrie nationale et du fait que l'important secteur agricole était essentiellement sous la mainmise de l'Angleterre. Les politiques appliquées après l'indépendance ont favorisé l'investissement venant de l'étranger, mais pas nécessairement l'entrepreneuriat autochtone. Selon plusieurs analyses, il est clair que l'activité économique est divisée entre des entreprises irlandaises, petites et relativement peu compétitives, desservant essentiellement le marché intérieur, et un secteur étranger dynamique. Les observateurs ont souligné la nécessité d'adopter une vaste stratégie à long terme visant à développer l'industrie et l'entrepreneuriat autochtones. Par sa politique relative aux petites entreprises, le gouvernement irlandais s'efforce d'encourager l'expansion des PME locales existantes et de nouer des liens entre des sociétés multinationales étrangères et les PME locales, mais il est conscient en outre de l'importance que présente l'instauration d'une « culture » de l'entrepreneuriat.

Dans les zones urbaines et rurales désavantagées, où la culture de l'entrepreneuriat est généralement faible, les « *Area-Based Partnerships* » jouent un rôle important, en ce qu'ils aident de nouveaux entrepreneurs, notamment chez les chômeurs et autres groupes-cibles, à créer de nouvelles entreprises. De grandes organisations comme les *County Enterprise Boards* visent à créer des PME fortes et compétitives. Toutefois, le rôle des partenariats locaux va un peu plus loin, car ils s'efforcent de relier la création d'entreprises et la lutte contre l'exclusion sociale.

Les partenariats ont pour tâche de réexaminer les problèmes de chômage dans les juridictions où ils sont constitués et de mettre au point des mesures pour y répondre efficacement. Juridiquement, les partenariats ont un statut de sociétés indépendantes dans le cadre du droit irlandais des affaires. Leurs conseils d'administration comprennent des représentants de divers intérêts locaux, y compris des chômeurs, des représentants des organisations nationales de partenaires sociaux, des salariés et des patrons, des représentants locaux ou régionaux des administrations nationales d'aide sociale, de formation ou de développement économique. De par cette structure, les partenariats ont souvent une autorité *de facto* sur une part importante des activités locales et des dépenses des principaux organismes de l'État. Ils ont aussi le droit de fournir des services et de mettre en place des institutions non prévues par les organismes statutaires.

En place depuis six ans, les partenariats urbains ont mis au point des techniques novatrices en matière de recyclage ou de placement des chômeurs de longue durée et créer des entreprises susceptibles de fonctionner de façon autonome qui offrent à la fois formation et emplois. Ils ont en outre créé des programmes nouveaux en faveur des jeunes en situation d'échec scolaire et des femmes chefs de familles monoparentales et à encourager la mise en place de dispositifs de sécurité et de gestion de l'habitat social par les locataires. Ces innovations sont, de surcroît, accompagnées de propositions locales d'ajustements aux règlements concernant les droits aux prestations sociales, le but visé étant de rendre généralement plus abordable et attrayante la participation aux nouveaux programmes et de supprimer les mesures dissuasives qui découragent souvent les plus nécessiteux de se tourner vers l'entrepreneuriat et les programmes de formation (en leur permettant par exemple de conserver le droit aux prestations médicales, aux bons de cantine scolaire, etc.).

Source : OCDE, 1996e.

capitaux privés vers les zones les plus défavorisées. Cette initiative prévoit en outre l'affectation de fonds au développement de petites entreprises. Aux États-Unis également, des *Small Business Investment Companies* apportant du capital-risque alimenté à la fois par des fonds publics et privés. La *Loi Riegle* de 1994 (« *Community Development and Improvement* ») vise à créer un marché secondaire pour les prêts aux petites entreprises. Cette loi a par ailleurs créé le « *Community Development Financial Institutions Fund* » dont le but est d'augmenter les financements disponibles pour le développement de certaines zones. Plusieurs États appliquent en outre des *Capital Access Programmes (CAPs)*, au titre desquels les autorités publiques prennent une partie des risques de prêt, encourageant ainsi les banques à consentir du crédit aux petites entreprises.

La *South Shore Bank* de Chicago est un exemple intéressant d'une activité bancaire novatrice et de l'interdépendance entre les intermédiaires financiers et l'économie locale. Devant la détérioration de l'environnement économique et social, qui compromettait la rentabilité de la banque, la *South Shore* a mis en place au début des années 80 un programme destiné à générer une épargne utilisée pour des prêts à des petites entreprises et pour la réhabilitation des taudis. Ce programme, qui a bénéficié de l'aide du gouvernement fédéral à ses débuts, a permis de prêter près de 100 millions de dollars américains entre 1981 et 1987, contribuant grandement à la relance de l'économie locale et à la prospérité de la banque. De fait, l'expérience de la *South Shore Bank* a encouragé l'adoption aux États-Unis d'une législation financière destinée à promouvoir les institutions financières de développement communautaire.

Dans plusieurs pays, des partenariats organisés au niveau local ont également contribué à encourager l'entrepreneuriat, dans le cadre d'une stratégie de relèvement de l'économie locale. Les partenariats créés en Irlande ont été particulièrement novateurs (voir encadré 6.3). Il faut toutefois souligner que si l'entrepreneuriat est précieux pour combattre certains maux sociaux, l'affectation des deniers publics en sa faveur doit être justifiée par une analyse précise des rapports coûts-avantages et par un examen rigoureux des éventuelles failles du marché.

L'entrepreneuriat et l'aménagement du territoire

On trouve dans tous les pays Membres de l'OCDE de fortes disparités régionales et locales sur le plan de l'emploi et du revenu. Les régions en déclin souffrent, entre autres facteurs négatifs, d'une pénurie d'entrepreneurs ayant réussi. C'est là un inconvénient majeur car l'imitation est souvent à la base de l'entrepreneuriat. Depuis la fin des années 70, les administrations locales et régionales des pays Membres de l'OCDE, poussées par des restructurations majeures et des pertes d'emplois dans certaines industries primaires comme la sidérurgie,

ont mis au point toute une gamme de programmes d'aide aux entreprises (comme ceux présentés dans le présent chapitre), notamment dans les régions les plus touchées. Promouvoir l'entrepreneuriat comme moyen de combattre le chômage et d'alléger la pauvreté présente un certain nombre d'avantages. L'entrepreneuriat et les attitudes positives ont un effet de démonstration susceptible de remédier aux problèmes de dépendance et de passivité, souvent cités dans les débats sur les formes traditionnelles d'assistance sociale. L'activité entrepreneuriale peut aussi présenter des avantages externes, en intensifiant par exemple la concurrence sur un marché donné. L'encouragement de l'entrepreneuriat dans une zone en déclin peut aussi présenter des avantages par rapport aux programmes de subventions à des sous-secteurs en perte de vitesse qui sont en place de longue date; ainsi, l'entrepreneuriat peut faciliter les mutations structurelles, alors que les coûts qu'entraîne le soutien à un secteur d'activité en déclin risquent de peser indéfiniment sur les finances publiques. Qui plus est, à une époque où la maîtrise des dépenses publiques est à l'ordre du jour, il est de plus en plus nécessaire de se tourner vers l'initiative privée. Les provinces atlantiques du Canada offrent un exemple intéressant de programme régional faisant appel aux médias et à des initiatives éducatives pour promouvoir l'esprit d'entreprise (voir encadré 6.4).

D'autres moyens souvent employés pour combattre le déclin d'une région semblent, en fait, fort peu satisfaisants. Une méthode couramment utilisée pour créer des emplois dans les régions pauvres consiste à y attirer des entreprises d'autres régions. Les mesures d'incitation devenant de plus en plus généreuses malgré l'incertitude des résultats, il est préoccupant de constater que ces efforts se réduisent à un braconnage coûteux, dont les retombées économiques sont négligeables ou nulles. C'est ainsi que l'État de l'Alabama, en concurrence avec d'autres États pour obtenir l'implantation par Mercedes d'une usine automobile, a offert des abattements fiscaux et autres subventions représentant 200 000 dollars américains par emploi créé (Meyerson, 1996). Il n'est pas rare que des sociétés retardent leur décision pour obtenir les meilleures conditions que peuvent leur offrir des autorités régionales soucieuses d'attirer chez elles de grandes usines et entreprises, en faisant jouer avec succès la concurrence entre elles. Un fabricant d'automobiles a entamé des pourparlers avec les pouvoirs publics du Royaume-Uni en faisant espérer l'implantation d'une usine de 700 millions de dollars américains, s'ils apportaient à l'investissement une aide aussi généreuse que celle proposée par l'Autriche (Wolffe, 1996). Pour contrer cette tendance, certaines régions ont adopté une législation visant à mettre un frein à la guerre des soumissions et à «récupérer» les deniers publics lorsque les sociétés ne tiennent pas leurs promesses de création d'emplois ou quittent le pays.

On s'est également occupé de la fiscalité, laquelle peut représenter une lourde charge en raison de la multiplicité des taxes nationales, régionales et locales. Des hommes d'affaires américains interrogés ont souligné que les taxes

Encadré 6.4 Une stratégie de développement de l'entrepreneuriat : le Canada atlantique

Les provinces atlantiques du Canada ont une population de 2.4 millions d'habitants, dont 45 % vivent dans des zones rurales. Le taux de chômage y est le plus élevé du pays et la région est fortement tributaire de l'aide gouvernementale, des paiements de transfert fédéraux et d'activités d'exploitation des ressources naturelles. Dans les années 90, la politique consistant à attirer des entreprises extérieures à la région pour s'y redéployer ou y construire des succursales a été abandonnée au profit d'une politique de développement endogène dans la région, fondée sur l'encouragement à l'entrepreneuriat.

Cette stratégie prévoyait des subventions d'aide au démarrage d'entreprises et au développement d'entreprises existantes. Elle comprenait en outre des programmes de sensibilisation à l'entrepreneuriat, consistant à informer le public sur le rôle des petites entreprises dans la communauté, à promouvoir l'entrepreneuriat en tant que possibilité viable d'emploi et de carrière et à améliorer l'image de l'entrepreneur dans la communauté. Ces programmes ont été lancés par le biais de campagnes dans les media et de programmes éducatifs. Les campagnes dans les media comprenaient des programmes de télévision sur les entrepreneurs et la gestion des entreprises, ainsi qu'une campagne de publicité. On indiquait aux spectateurs des numéros de téléphone et des adresses qu'ils pouvaient contacter. Les programmes éducatifs ont ajouté une formation à l'entreprise et ont visé trois groupes : les écoliers ; élèves des écoles professionnelles et des collèges des communautés et les étudiants d'université.

Suite au programme éducatif, 50 000 étudiants environ se sont inscrits en 1995 à des cours complets d'entrepreneuriat dans les établissements secondaires. Les élèves du secondaire ayant eu l'occasion de suivre des cours traitant de l'entrepreneuriat étaient deux fois plus nombreux en 1995 qu'en 1990. Le pourcentage d'étudiants marquant un fort intérêt à être propriétaires de leur entreprise est resté constant : environ 20 %. Toutefois, le pourcentage d'étudiants ne manifestant qu'un faible intérêt à ce sujet a baissé de 42.7 à 40.7 %. On a estimé que la campagne menée dans les médias avait elle aussi eu un impact positif. Dans le grand public, le pourcentage de ceux qui « ont l'intention de lancer une entreprise dans les deux années à venir » est passé de 7 % en 1991 à 14 % en 1995.

Source : ACOA, 1996.

immobilières locales et les impôts régionaux sur les bénéfices des sociétés étaient pour eux une source majeure de préoccupation (Dennis, 1996a). Ces préoccupations n'ont pas échappé à l'attention des administrations locales et régionales qui se font concurrence entre elles en allégeant les charges fiscales, souvent au détriment les unes des autres.

La nécessité d'évaluer les programmes

Il arrive trop fréquemment que les programmes d'aide à l'entrepreneuriat, aux petites entreprises et au développement local ne soient pas systématiquement évalués. On considère parfois que les bonnes intentions sont synonymes de bonne gestion. Il appartient aux autorités publiques qui soutiennent ces programmes de susciter une « culture » d'évaluation et d'analyse et d'adapter les programmes ou de modifier le dosage des politiques lorsque les résultats l'imposent. L'ampleur des ressources consacrées par les autorités locales et régionales aux diverses formes d'aide aux entreprises met en évidence la nécessité d'une évaluation adéquate. Un exemple : en 1993, le coût net des programmes d'aide à l'industrie gérés par des institutions locales, régionales ou autres a dépassé, selon les estimations, 8,3 milliards de dollars américains (36 % environ du coût net de la totalité de ces programmes) (OCDE, 1997*d*). Le coût net des dépenses publiques consacrées à des programmes industriels à vocation régionale a été de quelque 15,4 milliards de dollars américains en 1993. Le montant total des dépenses d'aide aux entreprises, toutes initiatives locales et régionales confondues, dépasse de loin ces chiffres. Une évaluation adéquate doit donc nécessairement accompagner des débours aussi importants.

L'évaluation doit être systématiquement intégrée aux programmes de soutien dès les premières phases. Cela implique, entre autres, que les objectifs, les résultats et l'impact escomptés soient clairement spécifiés. Une conception, un suivi et une évaluation structurés doivent faire partie d'un cadre intégré. De plus, il importe qu'une présentation claire des objectifs, appelée à servir de référence, assure une orientation dans les zones où risquent de se produire des conflits opérationnels, par exemple entre la promotion du développement économique et la réalisation de l'autonomie financière dans le cas des pépinières d'entreprises. Il serait particulièrement utile, lorsque cela est possible, de recueillir des séries de données portant sur une longue période et comparant les entreprises et les personnes qui bénéficient de l'aide et leurs homologues qui n'en bénéficient pas. Une évaluation appropriée faciliterait par ailleurs les comparaisons nécessaires entre les coûts entraînés par certains programmes et ceux d'autres formes de soutien public en faveur de l'entreprise, de la création d'emplois et du développement économique local. Les comparaisons inter-régionales, fort utiles pour déterminer les meilleures politiques, souffrent elles aussi de lacunes sur le plan de l'évaluation.

L'évaluation n'est pas chose facile. De fait, il n'est pas rare qu'elle se heurte à des résistances. Il faut donc souligner que l'évaluation, si elle est dûment structurée, peut constituer un outil de gestion puissant. Les évaluations effectuées à mi-parcours d'un programme peuvent, par exemple, apporter des orientations pour le reste de la période d'application. Par ailleurs, le processus d'évaluation peut exiger une grande technicité. Il peut être difficile dans le cas

d'une évaluation *ex post*, d'isoler les divers facteurs qui ont déterminé l'impact d'un programme donné. Les évaluations peuvent en outre être coûteuses. Des économies d'échelle et des économies de gamme peuvent entrer en jeu, preuve de l'importance de la coopération avec les niveaux centraux de l'administration. De surcroît, les institutions locales et régionales peuvent tirer profit d'une diffusion à l'échelle nationale des résultats de l'évaluation par les autorités centrales.

Notes

1. De fait, on a au moins quelques raisons de se demander si les salaires élevés et les bonnes conditions d'emploi prévalant dans certains districts industriels ne sont pas simplement une conséquence de cette forme d'organisation industrielle, voire une *condition* d'une concurrence fondée sur l'innovation. Ce qu'il faut voir, c'est que l'innovation se produit dans l'esprit des gens. On ne peut forcer personne à avoir spontanément des idées : il faut qu'il y ait une volonté de collaboration. Par ailleurs, l'échange d'idées ne peut se faire sans la confiance. Un environnement où le sentiment de l'honnêteté et de la justice distributive est chose courante sera selon toute vraisemblance propice à l'innovation qu'un environnement caractérisé par la défiance et la cupidité. Kim et Mauborgne (1997) étudient les conséquences de cette notion pour la gestion des entreprises.
2. Le terme « confiance » ne doit pas s'entendre ici comme étant la croyance à la qualité morale des intentions d'autrui, mais signifie plutôt que l'on peut s'attendre de sa part à un comportement généralement positif. Selon un grand théoricien « la confiance est un jeu répété où chacun a quelque chose à gagner ».
3. Ces coûts représentent des avantages pour les entreprises qui adhèrent à un consortium déjà établi. Dans le langage économique, ces avantages ont le caractère d'un « bien public ». C'est-à-dire que les nouveaux membres, une fois qu'ils ont adhéré, ne peuvent pas être exclus de ces avantages, mais le fait qu'ils en bénéficient ne joue pas au détriment des autres membres. Les problèmes du « bien public » liés aux consortiums de garantie des prêts ont été signalés par Hughes (1992).

Chapitre VII

Le nouvel entrepreneuriat socio-économique

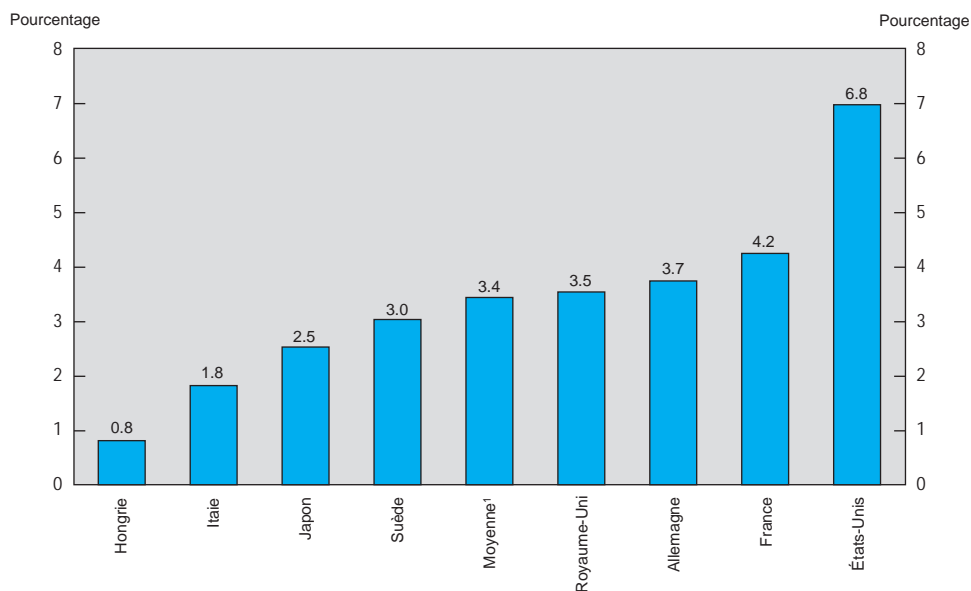
Entre le secteur public et le marché, un ensemble d'organisations, régies par des statuts juridiques différents d'un pays Membre à un autre et multiples à l'intérieur de chaque contexte national, assurent des activités de production, transformation, distribution de biens et/ou services, au bénéfice de leurs membres ou de l'intérêt général. Ces organisations se distinguent de celles du secteur public et du secteur privé par leurs finalités et leur mode de fonctionnement. Globalement, elles se réclament du « tiers secteur » en raison de leur vocation commune : la satisfaction de besoins non ou partiellement satisfaits par l'État ou le marché. Elles peuvent être définies aussi comme le produit d'une initiative individuelle ou collective en vue d'inventer une pratique, de résoudre des points de blocage pour lesquels les systèmes traditionnels ou les normes établies n'apportent pas de réponse satisfaisante (Lorthiois, 1996).

Les structures qui composent ce secteur au niveau international sont très hétérogènes mais un nombre croissant d'entre elles, créées en particulier depuis les années 70, se caractérisent par une démarche entrepreneuriale. Du fait des changements intervenus dans toutes les sphères d'activité et des modalités révisées de gestion des affaires publiques, les plus innovantes de ces organisations sont devenues, au fil du temps, de nouveaux acteurs économiques¹.

L'importance grandissante du secteur à but non lucratif

En l'absence d'une définition internationale commune du secteur associatif et coopératif², absence qui s'explique par l'extrême diversité des structures qui se réclament de ce secteur et par les différences de réglementations régissant les organisations à but non lucratif, y compris au niveau national, il est difficile d'évaluer le poids économique de ce secteur. En dépit des obstacles rencontrés, les résultats des travaux de l'université Johns Hopkins menés sur 13 pays dont 8 pays Membres de l'OCDE, mettent cependant en relief quelques chiffres intéressants³ repris dans les graphiques 7.1 et 7.2 : l'emploi du secteur à but non

Graphique 7.1. Emploi dans le secteur à but non lucratif

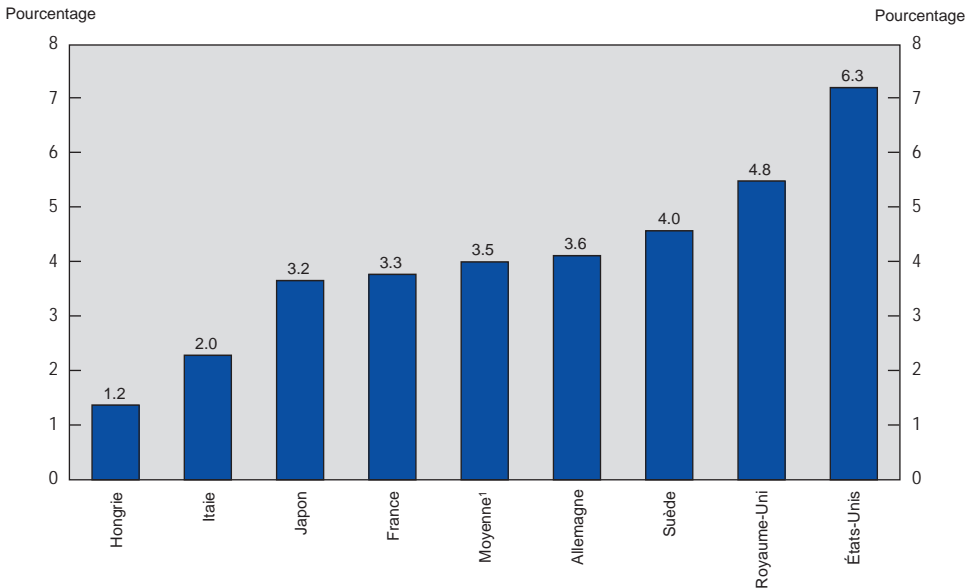


1. Moyenne non pondérée (pour la population de chaque pays) afin d'éviter une prédominance des États-Unis.
 Source : Archambault, 1996b.

lucratif représente, selon les pays, entre 1 % (Hongrie) et 7 % (États-Unis) de l'emploi total; le budget courant/dépenses courantes du secteur par rapport au PIB national évolue dans une fourchette comparable. Le graphique 7.3 montre que, pour l'ensemble des huit pays, les recettes privées (participation des usagers, cotisations, ventes, revenus des placements) constituent la ressource principale, à hauteur de 47 %, les ressources publiques s'élevant à 43 % du total et les dons des particuliers ou des entreprises ne représentant que 10 % des ressources. Cette moyenne reflète toutefois de fortes disparités, comme l'indique le graphique 7.4, la France et l'Allemagne se distinguant des autres pays par la prédominance du financement public.

En Europe, plusieurs pays manifestent un intérêt croissant pour le secteur coopératif et associatif, comme le suggèrent les travaux récemment entrepris en France par l'INSEE (*Institut National de la Statistique et des Études Économiques*) sur l'emploi dans le secteur associatif et ceux conduits par l'Italie et la Belgique sur la définition d'institutions à finalité sociale. Les services de la Commission euro-

Graphique 7.2. Dépenses courantes (budget courant) du secteur à but non lucratif, en pourcentage du PIB



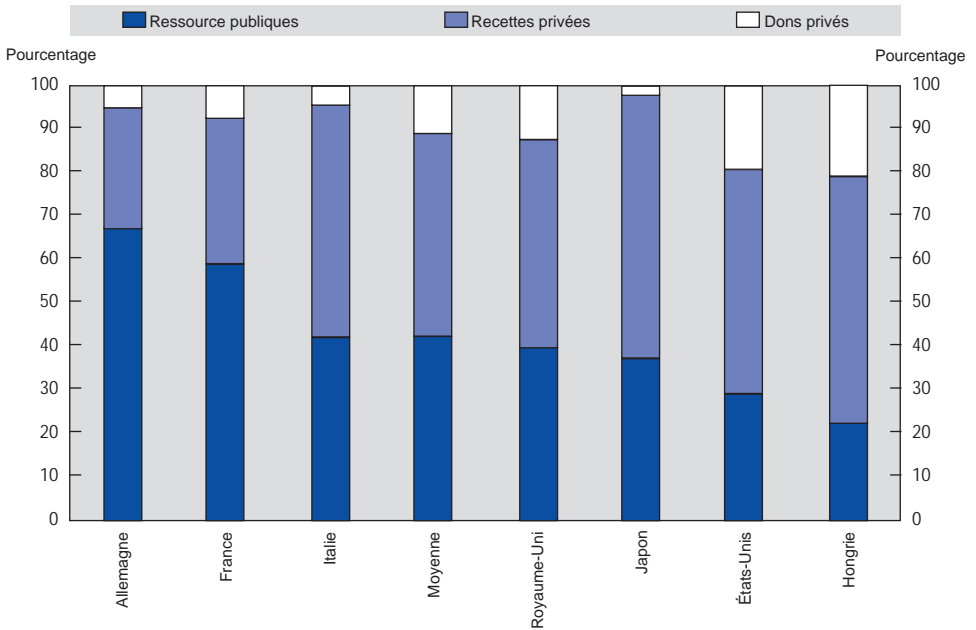
1. Moyenne non pondérée.
 Source : Archambault, 1996b.

péenne ont engagé parallèlement un vaste programme de travail, à caractère horizontal qui s'attache, entre autres, à relier les *Initiatives Locales de Développement et d'Emploi* au secteur à but non lucratif.

Ce nouvel entrepreneuriat socio-économique, qui privilégie certains domaines d'activité, s'insère dans l'économie concurrentielle, tout en s'appuyant sur des financements publics selon les projets envisagés, par exemple :

- pour activer des ressources matérielles et immatérielles peu ou mal « utilisées » jusqu'alors. C'est le cas des « entreprises sociales » qui génèrent de nouvelles qualifications, de nouveaux emplois, en se fixant pour objectif l'insertion des personnes les plus en difficulté dans les marchés locaux et régionaux du travail ;
- pour créer de nouveaux services de qualité, à des prix accessibles au plus grand nombre. C'est l'exemple des organisations à but non lucratif qui prennent en charge des activités d'intérêt général liées aux domaines de

Graphique 7.3. Origine des ressources du secteur à but non lucratif

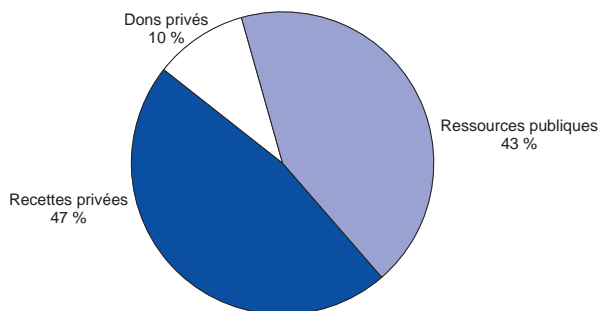


Source : Archambault, 1996b.

l'action sociale, du soutien scolaire, des soins aux personnes âgées, de la protection de l'environnement, de la culture, etc. Outre le fait de mobiliser des financements et des appuis d'origines diverses, elles responsabilisent directement ou indirectement les usagers et les bénéficiaires des actions engagées, comprimant ainsi les coûts des interventions publiques grâce à leurs activités de prévention et de sensibilisation ;

- ou pour favoriser le développement local, au travers de la mise en commun d'informations, de compétences, de ressources financières, via des réseaux formels ou informels de structures fédérées ou associées, utilisant de plus en plus souvent les nouvelles technologies de l'information. Ces initiatives vont de la mise en place d'une agence de développement, avec services d'appui aux nouveaux entrepreneurs, au montage d'instruments financiers collectant de l'épargne de proximité pour répondre aux besoins

Graphique 7.4. **Ressources du secteur à but non lucratif**
Moyenne des huit pays



Source : Archambault, 1996b.

de financement de certains porteurs de projet, non couverts par l'offre relativement standardisée des organismes classiques de crédit; elles tendent généralement à associer, par le biais de partenariats conclus sur la réalisation d'objectifs, les institutions bancaires, les pouvoirs publics ou encore des organisations internationales ou régionales.

Cet esprit d'entreprendre est en quelque sorte à double volet : il agit simultanément sur la demande et sur l'offre par des mécanismes renvoyant soit aux politiques publiques et à leur transformation en cours, soit au marché par le biais d'offres concurrentielles. L'imbrication grandissante de ces nouvelles entreprises dans l'économie publique et l'économie de marché appelle un examen que ce chapitre essaie d'aborder.

Appliquer la démarche entrepreneuriale au secteur coopératif et associatif⁴

La démarche du secteur à but non lucratif n'est pas très différente de celle des entrepreneurs. Le point de départ, le déclencheur de l'initiative, est la constatation d'un besoin collectif, qu'il concerne un groupe social, un groupe professionnel, une communauté ethnique ou encore un territoire. Cependant, l'action entrepreneuriale d'une organisation à but non lucratif s'exerce au profit de l'intérêt général (Maiello, 1997). Si l'entrepreneur peut être considéré comme celui ou celle qui prend des risques, associe des ressources de manière cohérente et efficiente, innove en créant des nouveaux services, produits ou pro-

cedés, s'engage à long terme par la définition d'objectifs et matérialise des bénéfices au-delà de l'allocation courante des ressources (Commission européenne, 1997; LEDA, 1996), son homologue, l'entrepreneur social, semble déployer les mêmes compétences, à l'exception de la faculté de distribuer des bénéfices monétaires.

A partir du moment où les organisations à but non lucratif et les entreprises sociales (voir plus loin l'exemple des coopératives sociales italiennes) se tournent de plus en plus vers la résolution des problèmes de société (Cellule de Prospective de la Commission européenne, 1996; et Ben Ner & Gui, 1993), la pression qui s'exerce sur elles tend à s'accroître et exige une part plus élevée de professionnalisme. L'importance de la qualité des services rendus place le secteur à but non lucratif en situation de concurrence avec les entrepreneurs du secteur privé, tout au moins dans certains domaines. Aussi, les associations à but non lucratif se trouvent dans l'obligation de savoir gérer leur structure, à la manière d'un entrepreneur privé, et d'obtenir des résultats conséquents, facilement interprétables et aisément accessibles (Girard & Neuschwander, 1997). Dans le vaste domaine du développement local, dans lequel économique et social s'interpénètrent (OCDE, 1996*f*), les associations à but non lucratif jouent un rôle de stimulateurs de la demande (en transformant des besoins latents en une demande explicite) et/ou de fournisseurs d'une offre innovante en animant ou en développant des réseaux locaux ou inter-régionaux ou encore en mutualisant des moyens financiers et humains.

En ce qui concerne l'octroi de crédits à des porteurs de projets « atypiques » par rapport aux normes admises par les réseaux bancaires, une vague de nouvelles organisations de financement a vu le jour en Europe⁵. Le réseau *INAISE* (*Association internationale des investisseurs de l'économie sociale*), créé en 1989 et institutionnalisant ce mouvement, regroupe à l'heure actuelle depuis son siège à Bruxelles une quarantaine de jeunes organisations qui financent des projets dans le domaine social, environnemental et du développement local, secteurs considérés comme des gisements d'emplois. De manière générale, tous ces organismes financiers offrent des services d'accompagnement aux créateurs, permettant de réduire de 20 à 30 % le risque de faillite des nouvelles entreprises au terme de trois années d'activité. Dernière-née parmi ces nouveaux instruments financiers : la *Caisse Solidaire Nord Pas-de-Calais*, soutenue par plusieurs banques françaises, propose depuis octobre 1997 au grand public une épargne à vocation de création d'emplois, investie sur des comptes à terme et rémunérés à un taux maximal de 2 %. D'autres organismes financiers, notamment en Belgique et en Suisse, collectent, avec quelquefois le concours d'institutions bancaires (fonds communs de placement, livret d'épargne), une épargne de proximité qui alimente le financement de prêts, proposés au taux du marché ou à des taux réduits, pour des projets sociaux ou environnementaux, créateurs d'emplois. L'épargnant renonce dans ce cas à une partie de la rémunération de son capital.

La *Caisse d'économie de Québec* au Canada, affiliée au *Mouvement Desjardins* (premier établissement bancaire à statut coopératif de la province), accorde la priorité de ses prêts à des créations associatives (entrepreneuriat collectif) et à des chômeurs de longue durée souhaitant créer leur emploi ou leur entreprise. En 26 années d'activité, cette banque a fait la preuve de sa rentabilité (supérieure à la rentabilité moyenne des autres 1 300 autres *Caisses Desjardins*), en misant sur une relation différente avec les emprunteurs (régler les problèmes, apporter des réponses aux besoins) et en s'appuyant sur de multiples réseaux locaux.

Au Canada et aux États-Unis, des organisations à but non lucratif ont mis en place des réseaux d'entreprises (*Flexible Business Network*) pour soutenir le développement économique et entraîner les PME dans la conquête de nouveaux marchés (Corporation for Enterprise Development, 1988). En France, le réseau des *Boutiques de Gestion* (Rapport d'activité 1996 du *Comité de Liaison des Boutiques de Gestion*, soumis au ministère français de l'Emploi et de la Solidarité) a favorisé, en 18 ans, la création de 45 000 entreprises, et il contribue chaque année à créer quelque 6 000 emplois; il appuie notamment l'entrepreneuriat des jeunes (12 % de jeunes créateurs de moins de 26 ans parmi leurs clients) et des femmes, par le biais de campagnes d'information et de formations individualisées. C'est sur ce modèle qu'a été créée l'organisation autrichienne *ÖSB*, qui est devenue l'organisation de conseil du *ministère fédéral du Travail et des Affaires sociales* pour la mise en place de politiques actives sur le marché du travail et l'appui à la création d'entreprises.

Au-delà de ces quelques exemples, qui ne sauraient rendre compte de tout le foisonnement d'initiatives de nature socio-économique en cours, une mention spéciale doit être faite aux entreprises sociales, phénomène en émergence dans la plupart des pays de l'OCDE. On définit par entreprise sociale une entité économique qui s'est donné pour principal objectif d'insérer dans les marchés locaux et régionaux du travail des personnes à risques, faiblement qualifiées, au terme d'une période d'apprentissage pratique s'échelonnant entre 4 mois et 2 ans et variant selon les contextes nationaux et les situations particulières des bénéficiaires. Ces structures bénéficient d'allègements de charges de la part de l'État pour le personnel employé au titre de l'insertion. Le cas des coopératives sociales italiennes s'apparente à l'un des modèles d'innovation sociale et d'entrepreneuriat développés en Europe. Les objectifs sociaux (rendre employables des personnes en grandes ou très grandes difficultés ou dépourvues de qualifications, notamment des jeunes), s'allient à des objectifs économiques (bilan en équilibre, plans d'investissement, etc.). Le mode de développement procède par démultiplication des activités de production, comparable à une filialisation successive de produits ou services dans le secteur privé. En Italie, 2 500 coopératives sociales emploient aujourd'hui environ 50 000 personnes, font appel à quelque 15 000 bénévoles et réalisent un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 2 000 milliards de liras (Maiello, 1997; Fondation Agnelli, 1997).

Encadré 7.1 Le développement local dans des zones défavorisées : États-Unis et Mexique

Community Development Financial Institutions – CDFI aux États-Unis

Les *Community Development Financial Institutions (CDFI)* sont des intermédiaires financiers qui ont une mission de développement local pour la promotion du micro-crédit. Les *CDFI* sont de quatre types : *i)* banques de développement local; *ii)* unions de crédits locales (souvent de coopératives fondées par des immigrés, il y a un siècle); *iii)* fonds de développement local (qui agissent seulement comme intermédiaires pour attirer des investisseurs); et *iv)* programmes de micro-crédit. Elles utilisent leurs capacités financières pour faire directement et indirectement des prêts et des investissements que les banques commerciales ne font pas, et elles financent la formation et le conseil pour l'entreprenariat, la propriété immobilière et d'autres services de développement local. La *South Shore Bank* de Chicago est l'une des *CDFI* les plus connues. Elle a commencé à investir dans une zone de Chicago où la population est noire à 98 %, puis s'est élargie vers d'autres communautés aussi en dehors de l'État de l'Illinois, et elle est aussi impliquée dans des programmes pour les pays de l'Europe de l'Est.

Le *Community Development Banking and Financial Institutions Act* de 1994 a créé un *Fonds Fédéral CDFI (CDFI Fund)*, géré par le *Département du Trésor*, pour accorder des subventions, des prêts et de l'assistance technique à des prêteurs dûment sélectionnés. Le gouvernement propose aussi à ceux qui investissent dans le capital des *CDFI* des crédits fiscaux non remboursables, dont le montant est évalué à un coût total de 48 millions de dollars américains pour la période 1997-2002.

Mexique : Recettes des privatisations pour l'emploi et le développement social

Le gouvernement Fédéral mexicain a mis en place le *Programme national de solidarité* en novembre 1991 qui a prévu la création du *Fonds national de soutien aux entreprises solidaires (FONAES)*, et le transfert du portefeuille de *BANRURAL* au *Secrétariat du développement social (SEDESOL)*.

Le *FONAES* a été créé, il y a maintenant six ans, dans le but de soutenir l'initiative entrepreneuriale et de contribuer ainsi au développement durable et équitable de la nation. *FONAES* est particulièrement présent là où l'isolement et la rareté des ressources entretiennent la pauvreté qui se perpétue d'une génération à la suivante. Au cours de ces cinq premières années d'existence, le *FONAES* a créé et suivi le développement de 26 000 entreprises, qui ont opté pour un statut coopératif ne relevant pas pour autant de l'économie concurrentielle, sur tout le territoire national; il a ainsi pris le relais des institutions financières qui ne souhaitaient pas s'engager sur ce terrain. Le principe d'intervention est d'offrir aux plus démunis la possibilité de s'affirmer et de s'organiser en communautés de production pour améliorer leurs conditions de vie. Ceci a permis la création de 250 000 emplois. Conçu comme un outil au service de l'action gouvernementale de lutte contre la pauvreté, le *FONAES* contribue au développement d'un réseau de nouvelles entreprises sociales, par le biais d'instruments tels que le capital-risque ou les fonds de garantie et de financement.

L'industrialisation ou la croissance par filialisation confronte l'entreprise sociale aux lois du marché et aux exigences de résultats face aux bailleurs de fonds, notamment publics. Cette tension contraint les promoteurs de ces initiatives à utiliser des formes de parrainage, relativement proches des techniques de promotion mises en œuvre par le secteur privé.

Encadré 7.2 Exemples d'entreprises sociales en Écosse et en Allemagne

En Écosse, le *Wise Group* est une société de distribution à but non lucratif qui emploie et forme des chômeurs à l'installation de systèmes d'isolation, de chauffage à faible consommation d'énergie et de sécurité pour les particuliers ainsi qu'à la réalisation de travaux d'amélioration de l'environnement dans les quartiers défavorisés. Le groupe opère en Écosse, dans les villes de Derby et de Newham. En 1995, il a employé 234 personnes et recruté près de 800 stagiaires. Les stagiaires perçoivent l'allocation-chômage plus 10 livres sterling pendant une période d'initiation de huit semaines, puis, pendant les 44 semaines restantes de leur contrat, ils touchent un véritable salaire. L'une des raisons essentielles du succès de ce groupe est qu'il fait travailler les chômeurs pour un salaire plutôt que pour une allocation. Outre la rémunération de l'emploi, le programme *ILM* accorde un contrat et le statut de salarié. Les chiffres les plus récents dont on dispose montrent que les deux tiers des stagiaires ont trouvé un emploi à un moment ou à un autre après leur départ du groupe. Le pourcentage des personnes ayant toujours un emploi ou ayant le statut de travailleur indépendant trois à six mois après leur départ était respectivement de 43 % et 46 %, ce qui est bien supérieur aux résultats obtenus dans des régions comparables par *Training for Work*, qui était alors le principal programme gouvernemental d'aide aux chômeurs de longue durée.

En Allemagne, les entreprises sociales (*Sozialbetriebe*) de Basse-Saxe produisent des biens et des services destinés au marché et embauchent des chômeurs de longue durée pour faciliter leur réinsertion dans le marché du travail. Plus de 50 entreprises emploient 1 000 personnes dans des domaines aussi divers que la restauration, la protection de l'environnement, le recyclage et la production.

L'intrication du marchand et du non-marchand

Des raisons historiques, culturelles, réglementaires et fiscales ont modelé dans chaque pays Membre un tissu d'organisations, ni publiques ni privées, qui déploient des activités productives visant à affecter des ressources à la satisfaction de besoins. Assimilées à la fourniture de biens et services collectifs, les organisations à but non lucratif faisaient traditionnellement face exclusivement à une demande résiduelle dont le mode de financement s'opérait à travers les

prélèvements obligatoires. Toutefois, avec la généralisation des procédures d'appels d'offres ou à propositions, les pouvoirs publics « achètent » désormais des prestations ou contractualisent leurs relations avec des organismes externes parmi lesquels figurent les associations à but non lucratif, notamment dans ce dernier cas, pour la diffusion à grande échelle de « bonnes pratiques » (transfert et adaptation d'expériences positives au regard d'un ratio coût/efficacité). Les organisations à but non lucratif et le secteur privé⁶ se retrouvent ainsi de plus en plus souvent en concurrence dans les marchés proposés par les pouvoirs publics.

Ainsi, les politiques actives du marché du travail tendent à transférer notamment aux organisations à but non lucratif et au secteur privé, par délégation de service public, les modalités d'accompagnement des demandeurs d'emploi vers l'insertion professionnelle (voir documents préparés pour le Conseil européen des ministres du Travail et de l'Emploi, novembre 1997) et l'accès à l'emploi salarié ou indépendant, afin que ces bénéficiaires puissent être confrontés à des situations réelles d'emploi au sein des structures retenues tout en suivant des formations *in situ*. Le taux d'entrée ou de retour à l'emploi des jeunes ou des chômeurs ayant bénéficié de ces programmes de soutien oscille entre 40 et 80 %, en fonction de plusieurs variables : niveau général du chômage, degré du handicap (social, problèmes de santé, etc.) des bénéficiaires, capacité de la structure d'appui à négocier des partenariats et à s'insérer efficacement dans l'environnement local, etc. Sur un autre volet, celui de la mise en œuvre de la décentralisation, l'État fédéral ou national délègue de plus en plus une partie de ses pouvoirs aux niveaux inférieurs de gouvernement, chargés de fournir des services et d'identifier des opérateurs capables de les mettre en œuvre, voire de formuler des propositions à cet égard.

On observe par ailleurs que les organisations à but non lucratif produisent des biens et services marchands (vendus à un prix destiné à couvrir au moins leurs coûts de production) mais aussi non marchands, fournis gratuitement ou à un prix sans rapport avec leur coût, la différence provenant d'un financement extérieur au marché (cotisations, subventions). Une partie des activités du secteur associatif et coopératif est « économique » (c'est-à-dire rentable du point de vue du producteur si elle s'adresse à une clientèle dont les revenus sont suffisants), une autre partie « sociale », pour des bénéficiaires qui ne peuvent payer le prix du marché (Vienney, 1994). Autrement dit, les organisations à but non lucratif deviennent des interlocutrices de l'État et du marché, en produisant à la fois des biens et des services pour l'intérêt général et des biens et des services qui s'intègrent au marché.

Mais les motivations qui les poussent à produire et à élaborer de nouvelles méthodes de production vont bien au-delà des « déterminants » des secteurs privé et public (Manfredi, 1997). Il a été fait référence plus haut aux critères de l'offre de financements de la part des institutions bancaires, qui ne s'accordent

pas obligatoirement aux demandes émanant de nouveaux profils d'entrepreneurs, et à l'innovation dont faisaient preuve de nouveaux organismes financiers. De la même manière, la segmentation des besoins collectifs, difficilement prise en compte par les pouvoirs publics qui doivent satisfaire l'intérêt général, offre un champ nouveau d'intervention aux organisations à but non lucratif. Proches du terrain, elles peuvent interpréter et anticiper les besoins des populations les plus fragiles et favoriser leur intégration dans la vie sociale et professionnelle. Proches de l'intérêt général mais conscientes des risques que fait courir l'oubli de l'augmentation de situations particulières et de besoins spécifiques, les organisations à but non lucratif révèlent de nouvelles demandes. Elles les formalisent auprès des instances décisionnaires en matière de politiques publiques et aussi auprès du secteur privé, par le biais des relations qu'elles entretiennent avec ces deux partenaires.

Les interactions avec les politiques publiques

Depuis quelques années, de nombreux experts ont reconsidéré l'apport du secteur à but non lucratif dans la production de biens et services collectifs. Plutôt que d'invoquer les défaillances de l'État ou celles du marché pour justifier son existence, S. Salamon introduit une nouvelle argumentation, mettant en valeur la démarche entrepreneuriale de ce secteur dans sa capacité à anticiper la satisfaction de nouvelles demandes. Sous la pression de divers phénomènes de société (participation plus élevée des femmes à la vie active, allongement de la durée de vie, ajustement des qualifications et des compétences pour un meilleur accès au marché de l'emploi, etc.) et à la faveur de mouvements appelant à des formes de développement plus durable (auxquels d'ailleurs le secteur à but non lucratif a généralement contribué), de nouvelles demandes se sont fait jour; elles ne pouvaient trouver de financements immédiats, ni du côté des autorités publiques ni du côté du marché, car elles paraissaient parfois difficilement solvables. On ajoutera que ces besoins liés à des exigences de qualité de vie, de sécurité n'ont pas pu obligatoirement être repérés tout de suite comme des demandes potentielles, susceptibles de se solvabiliser à terme. C'est le cas par exemple des services de proximité qui, après de longues années d'expérimentation, viennent de faire l'objet en France, par le biais du programme d'emploi pour les jeunes, d'un investissement massif de l'État qui s'appuie précisément sur les organisations à but non lucratif (appui à la création d'entreprises, montage financier) pour accroître les chances de viabilité économique de ce nouveau secteur d'activité.

Laboratoires d'idées et lieux d'expérimentation, les organisations à but non lucratif parviennent souvent à infléchir les politiques de l'État, les dispositifs publics, régionaux et locaux vers davantage d'innovation. Le gouvernement américain a par exemple mis en œuvre ces dernières années, en partenariat avec le

secteur associatif et le secteur privé, une série de mesures de création d'emplois en direction des chômeurs de longue durée, et instauré des programmes spécifiques pour la revitalisation des zones défavorisées. En formulant le concept du « *Workfare* » (alliance de l'assistance sociale et du travail), il a en quelque sorte institutionnalisé des initiatives d'origine associative ou communautaire, centrées sur la construction d'un itinéraire professionnel et la participation à une société active. On retiendra le projet pilote sur la promotion de l'emploi indépendant auprès de personnes allocataires de revenus sociaux, réalisé par une organisation à but non lucratif, à partir de d'adaptation des programmes anglais et français destinés aux chômeurs créateurs d'entreprise ; il a abouti aujourd'hui à la mise en place de législations régionales, anticipant les nouvelles politiques actives du marché du travail qui ont pris effet en juillet 1997 avec la décentralisation du budget fédéral d'aide sociale.

Les questions en suspens

Une série de questions restent néanmoins en suspens, notamment en ce qui concerne la concurrence (appels d'offres restreints dans certains pays ou régions s'adressant au secteur associatif ou aux coopératives, unions d'organisations à but non lucratif pouvant éventuellement contrevenir aux mécanismes de la concurrence). Certains problèmes de distorsion peuvent se poser en la matière : c'est le cas des marchés publics où peuvent figurer des clauses de mieux-disant social (obligation, par exemple, de prévoir des formations et des emplois pour les chômeurs de longue durée, les jeunes en situation d'exclusion, etc.). Les entreprises d'insertion françaises souhaitant accéder aux marchés publics du bâtiment et des travaux publics ont récemment dû, à la demande de l'État, adopter un statut commercial. Des projets similaires sont à l'étude dans d'autres pays.

A l'instar de la *Commission Zamagni* en Italie, qui a été chargée d'étudier les meilleures modalités d'insertion des organisations à but non lucratif dans l'économie ainsi que les formes de viabilité et de développement de ces structures, d'autres travaux quantitatifs et qualitatifs restent à conduire afin de mieux guider l'évolution des politiques publiques. En Irlande, le *Forum économique et social* a été chargé par le gouvernement de réfléchir à l'inclusion de l'économie sociale dans l'« économie plurielle » (OCDE, 1996^f) ; il relève notamment le danger d'une marginalisation des organismes à but non lucratif. La création en Belgique d'un nouveau statut de *société à finalité sociale pour les associations (ASBL)* introduit plus de rigueur et de responsabilisation dans leur gestion ; il vise à limiter certains abus relevés dans la gestion des associations qui, même si elles ne réalisent pas de bénéfices, peuvent offrir des avantages en nature importants à certains de leurs membres. Ce statut clarifie également le problème des associations proposant des prestations marchandes : bien que celles-ci opèrent sur un marché concu-

rentiel, elles doivent identifier précisément les finalités sociales auxquelles leurs ressources seront affectées.

Le succès des organisations à but non lucratif réside, pour l'heure, dans leur capacité d'innover et de rester compétitives dans l'élaboration et la mise à disposition de biens et services de qualité au moindre coût. L'avantage comparatif du secteur à but non lucratif se mesure aussi certainement à son aptitude à réduire le coût des transactions; en collaboration avec des administrations mais aussi avec le privé, il peut œuvrer en faveur de l'intérêt général, plus facilement que l'entrepreneur motivé par le profit. De récentes évolutions semblent l'attester sans que l'on puisse généraliser ces conclusions à l'ensemble du secteur à but non lucratif. En résumé, l'entrepreneuriat socio-économique, tel que ce chapitre le présente à partir des expériences les plus avancées, ajoute une valeur additionnelle à la production des biens et des services, par sa démarche éthique et sa contribution à la cohésion sociale et au développement durable.

Notes

1. Seules sont analysées dans ce chapitre les organisations qui ne sont pas assimilées à des entreprises, pour l'ensemble de leurs activités, au regard de la réglementation générale en vigueur dans le pays considéré, et qui font preuve d'esprit d'entreprise. Toutefois, d'autres organisations relevant aujourd'hui du secteur concurrentiel mais inscrites, de par leurs objectifs et la nature de leurs investissements, dans le champ du tiers secteur ou de l'économie sociale (certaines coopératives ou de nouveaux organismes financiers), sont également mentionnées. Elles témoignent de la possibilité de conférer un caractère marchand à certaines activités, liées notamment aux nouvelles formes de demande sociale.
2. Selon les recherches effectuées par Anheier et Salamon (1997), trois classifications économiques intégreraient de manière plus ou moins satisfaisante le *SBNL*. Il s'agit du *système CISI* mis en place par les *Nations Unies*, de la *NACE*, nomenclature des activités économiques d'Eurostat et de *NTEE*, taxinomie d'organisations bénéficiant d'exemptions fiscales aux États-Unis. Les critiques formulées à l'encontre du *CISI* se concentrent sur le fait d'exclure d'une activité économique les *OBNL*, dès lors que plus de 50 % de leurs revenus sont liés aux finances publiques. La *NACE*, bien qu'ayant ajouté deux autres catégories au *CISI* : recherche et développement et loisirs et culture, ignore la part transférée par les États à la mise en œuvre des programmes sociaux et sous-estime comme le *CISI* le volet de contractant que matérialisent les accords de partenariat ou les conventions de *SBNL* signées avec les pouvoirs publics. Le *NTEE* pour sa part, classe les organisations en fonction des missions qu'elles se sont assignées à leur origine.
3. L'évaluation du secteur à but non lucratif par le *programme Johns Hopkins*, bien que procédant d'une définition commune du champ considéré, recouvre un ensemble très disparate d'organisations qui doivent être mises en relation avec l'histoire, la législation et les politiques publiques de chacun des pays. On notera qu'aucun autre essai de quantification n'est pour l'instant disponible au niveau international. Le *Système de Comptabilité Nationale (SCN)* refondu en 1993, auquel se réfèrent de nombreux pays de l'OCDE accorde une place aux institutions à but non lucratif sous la rubrique des transactions non marchandes. Toutefois, il ne permet pas encore de disposer d'une vue d'ensemble du secteur associatif et de chiffres relativement désagrégés qui fourniraient des éléments d'information sur la dynamique et la transformation graduelle de ce secteur.
4. Il est question ici des organisations du secteur à but non lucratif qui incitent ce secteur à faire preuve d'innovation et d'esprit d'entreprise. Ce mouvement n'est pas forcément représentatif de l'ensemble du secteur à but non lucratif; et des différences notables existent dans un même secteur d'activité et d'un pays à l'autre.

5. Le statut qu'elles sont contraintes d'adopter pour exercer leurs activités ne permet pas forcément de les identifier comme étant sans finalité de lucre, la recherche dans les registres des sociétés s'avérant en effet inopérante pour repérer les structures revendiquant leur appartenance à l'économie sociale ou solidaire ou à la socio-économie. Certaines réclament d'ailleurs la création d'un statut spécifique d'« instruments financiers non lucratifs et d'utilité sociale » (INAISE, 1997).
6. La notion de service non marchand acquiert dans ce cadre une valeur relative, les entreprises du secteur privé considérant en effet les prestations fournies aux pouvoirs publics comme des services faisant l'objet d'une facturation normale.

Références

- « LES PLACEMENTS ALTERNATIFS ET SOLIDAIRES » (1997),
Alternatives économiques, hors série, Paris.
- ACOA (1996),
« Mise en œuvre d'une stratégie de promotion de l'entrepreneuriat au Canada : Le cas de la région de l'Atlantique », OCDE, Paris.
- ALBERTINI, J.M. (1996),
Le chômage est-il une fatalité ?, PUF, Paris.
- ALLERS, M.A. (1994),
Administrative and Compliance Costs of Taxation and Public Transfers in the Netherlands, Université de Groningue.
- AMIRAHMADI, H. et SAFF, G. (1993),
« Science Parks: A Critical Assessment » dans *Journal of Planning Literature*, vol. 8, n° 2, novembre.
- ANHEIER, K. et SALAMON, L.M. (1997),
Defining Non-profit Sector, A cross-national analysis, Manchester University Press, Royaume-Uni.
- ARCHAMBAULT, E. (1996a),
Le secteur sans but lucratif, Édition Economica, Paris.
- ARCHAMBAULT, E. (1996b),
Revue internationale de l'économie sociale, n° 261, 3^e trimestre, Paris.
- ARROW, K. (1962),
« Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention » dans *The Rate and Direction of Inventive Activity : Economic and Social Factors*, University Press, Princeton.
- AUBRY, M. (1997),
Info Flash, n° 481, 14 septembre, Paris.
- BANNOCK, G. & PARTNERS LTD. (1994),
European Second-Tier Markets for NTBFs, Graham Bannock & Partners Ltd., Londres.
- BARRET, S., COLENUTT, D, FOSTER, R, GLYNN, D., JAFFER, S., JONES, I. et RIDYARD, D. (1990),
An Evaluation of the Loan Guarantee Scheme, Research Paper n° 74, Department of Employment Group, Londres.
- BATIFOULIER, P. (1995),
L'économie sociale, Que sais-je, PUF, Paris.
- BAUMOL, W.J. (1993),
Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts.

- BEN NER, A. et GUI, B. (1993),
The Non-profit Sector in the Mixed Economy, University of Michigan Press.
- BENUS, J., JOHNSON, T.R. et WOOD, M. (1994),
«A New Reemployment Strategy: Final Report on the UI Self-Employment Demonstration», Document Hors Série 95-4, ministère du Travail des États-Unis, Washington, D.C.
- BICKERDYKE, I. et LATTIMORE, R. (1997),
«Reducing the Regulatory Burden: Does Firm Size Matter?» *Staff Research Paper*, Industry Commission, Canberra.
- BIRCH, D. (1979),
The Job Generation Process, MIT programme on Neighbourhood and Regional Change, Cambridge, Massachusetts.
- BIRCH, D., HAGGERTY, A. et PARSONS, W. (1996),
Entrepreneurial Hot Spots: The Best Places in America to Start and Grow a Company, Cognetics Inc., Massachusetts.
- BIRCH, D., HAGGERTY, A. et PARSONS, W. (1997a),
Who's Creating Jobs, Cognetics Inc, Cambridge, Massachusetts.
- BIRCH, D., HAGGERTY, A. et PARSONS, W. (1997b),
Corporate Almanac, Cognetics Inc., Massachusetts.
- BLANCHFLOWER, D.(1996),
«Youth Labour Markets in Twenty-three Countries: A Comparison Using Microdata», Center for Economic Performance Discussion Paper, n° 284, LSE, Londres.
- BLANCHFLOWER, D. et OSWALD, A.J. (1990),
«What makes a Young Entrepreneur», National Bureau of Economic Research, Working Document n° 3252, University of Chicago Press, Londres.
- BOYCKO, M. et SHLEIFER, A. (1996),
Privatising Russia, MIT, Cambridge, Massachusetts.
- BRUSCO, S. (1996a),
«Confiance, capital social et développement local : le modèle italien», *Réseaux d'entreprises et développement local*, OCDE, Paris.
- BRUSCO, S.(1996b),
«Global System and Local Systems», dans Cossentino, F., Pyke, F. et Sengeneberger, W (éd.), *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and Its Industrial Districts*, Institute for Labour Studies, Genève.
- BRUSCO, S.(1983),
«Distretti industriali, servizi alle imprese e centri di comparto», rapport présenté lors du séminaire «Innovazione Tecnologica, Ruolo della Piccola Imprese e Intervento del Governo Locale» qui s'est tenu à Turin, 25 février 1983.
- CAMPBELL, M. (1996),
«Local Labour Market Management», Rapport au Comité Directeur du Programme LEED, novembre, OCDE, Paris.
- CANTILLON, R. (1755),
Essai sur la nature du commerce en général, Irlande.
- CASSON, M. (1982),
The Entrepreneur: An Economic Theory, Martin Robertson, Oxford.

- CECOP (1995),
«L'entreprise sociale : une chance pour l'Europe», première Conférence européenne de la coopération sociale, Bruxelles.
- CENTER FOR THE STUDY OF ENTREPRENEURSHIP (1993),
«Wisconsin's Entrepreneurial Climate Study», Université de Marquette, document non publié.
- CENTRE FOR COMMUNITY ENTERPRISE (1997),
Making Waves, Document de Travail n° 3, Port Alberni, Canada.
- CHARLEROI TRAVERSE (1996),
Let's Go : Petite histoire du LETS, n° 105, janvier.
- COMITÉ DE LIAISON DES BOUTIQUES DE GESTION (éd.) (1996),
Rapport annuel.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1995),
«Stratégie européenne d'encouragement aux initiatives locales de développement et d'emploi», COM 273/95, Bruxelles.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1997a),
«Communication de la Commission sur la promotion du rôle des associations et fondations en Europe», DG XXIII, Bruxelles.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1997b),
Mise en œuvre de l'action pilote «Troisième système et emploi», Programme de travail, Bruxelles.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1997c),
Euro-info, juillet/août, Bruxelles.
- COMMISSION EUROPÉENNE, EUROSTAT (1997),
«Le Secteur coopératif, mutualiste et associatif dans l'Union européenne», Bruxelles.
- COMMISSION EUROPÉENNE CELLULE PROSPECTIVE (1996),
Lessons for Territorial and Local Employment Pacts, premier rapport sur le développement local et les initiatives pour l'emploi, European Commission Forward Studies Unit, novembre.
- CORPORATION FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT (éd.) (1998),
Annual Report, Washington, D.C.
- COSH, A. et HUGHES, A. (éd.) (1996),
The Changing State of British Enterprise: Growth, Innovation and Competitive Advantage in Small and Medium Sized Firms, 1986-95, ESRC Centre for Business Research, Université de Cambridge.
- COSTA-CAMPI, M.T. *et al.* (1993),
«Co-operation entre empresas y sistemas productivas locales en España», IMPI, ministère de l'Industrie.
- CURRAN, J. et BURROWS, R. (1991),
Paths of Enterprise, Routledge, Londres.
- DAVIS, S.J., HALTIWANGER, J. et SCHUH, S. (1993),
«Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts,» NBER Working Paper n° 4492.
- DENNIS, W.J. Jr (1996a),
Small Business Problems and Priorities, NFIB Education Foundation, Washington, D.C.

- DENNIS, W.J. Jr (1996b),
«Small Business Access to Capital: Impediments and Options», Rapport au Committee on Small Business, House of Representatives, 28 février, Serial n° 104-62, US Government Printing Office: Washington, D.C.
- DENNIS, W.J. Jr. (1995),
Small business primer, NFIB Foundation, Washington, D.C.
- DTI (1996),
Your Business Matters: Government Response, ministère du Commerce et de l'Industrie, Londres, juin.
- DTI (1997),
«Growth Constraints on Small and Medium Sized Firms», rapport préparé par Alan Hughes sous la supervision du ESRC Centre for Business Research, de l'Université de Cambridge et du PACEC pour le ministère du Commerce et de l'Industrie, Londres.
- EASTSIDE COMMUNITY INVESTMENT INC. (1990),
Developing Self-Employment Opportunities through Family Home Day Care, Eastside Community Investment Inc., Indianapolis, Indiana.
- ENJOLRAS, B. (1995),
«Annals of Public and Co-operative Economics», Oxford/Cambridge.
- EUROPEAN NETWORK FOR SME RESEARCH (1996),
Fourth Annual Report, EIM Small Business Research and Consultancy, Pays-Bas.
- EUROPEAN VENTURE CAPITAL ASSOCIATION (1997),
A Survey of Venture Capital and Private Equity in Europe, 1997 Yearbook, Zaventem, Belgique.
- FAVREAU, L. (1997),
«L'économie sociale mise en perspective : renouvellement au Nord et émergence au Sud», Université du Québec à Hull, Canada.
- FENN, G.W., LIANG, N. et PROWSE, S. (1995),
The Economics of the Private Equity Market, Board of Governors of the Federal Revenue System, Washington, D.C.
- FIALSKI, H. (1994),
«La législation relative à la faillite en République fédérale d'Allemagne» dans *Procédures de faillite et de restructuration des entreprises dans les pays de l'OCDE et d'Europe centrale et orientale*, OCDE, Paris.
- FONDATION ROI BAUDOIN (1994),
«Développer l'entreprise sociale : Portraits d'aujourd'hui, Questions pour demain», Bruxelles.
- GAILLOT, L. (1995),
«French Bankruptcy Law» dans *Turnarounds & Workouts Europe*, Beard Group Inc., Washington, D.C., vol. 4, n° 1, janvier.
- GAO (1995),
Manufacturing Extension Programs: Manufacturers Views of Services, Rapport GAO/GGD-95-216BR, Washington, D.C.
- GAO (1996),
Regulatory Burden: Measurement Challenges and Concerns Raised by Selected Companies, Rapport GAO/GGD-97-2, Washington, D.C.

- GELSING, L. et KNOP, P. (1991),
«Status of the Network Programme: Results from a Questionnaire Survey», National Agency for Industry and Trade, Copenhagen.
- GIBB, A.A. (1997),
«Entrepreneurship and Small Business Management: Can We Afford to Neglect them in the Twenty-first Century Business School?», *British Journal of Management*, vol. 7.
- GIRARD, A. et NEUSCHWANDER, C. (1997),
Le Libéralisme contre la démocratie. Le temps des citoyens, Édition la Découverte et Syros, Paris.
- GOULD, A. et KEEBLE, D. (1984),
«New firms and Rural Industrialisation in East Anglia», *Regional Studies*, vol. 18.3.
- GRANT THORNTON (ed.) (1996),
European Business Survey, Londres.
- GRAVES, F. et GAUTHIER, B. (1996),
Evaluation of the Self-Employment Assistance Program, Human Resources Development Canada, Ottawa.
- HALL, C. (1995),
«The Entrepreneurial Engine», rapport présenté lors de l'«Atelier de Haut Niveau sur les PME : l'emploi, l'innovation et la croissance», organisé par l'OCDE, qui s'est tenu à Washington, D.C., 16-17 juin, document non publié.
- HARM, C. (1992),
The Financing of Small Firms in Germany, Policy Research Working Paper 899, Banque Mondiale, Washington, D.C.
- HART, P. et OULTON, N. (1996),
«Growth and Size of Firms», *The Economic Journal*, vol. 106, septembre.
- HELLMAN, T. et STIGLITZ, J. (1995),
«A Unifying Theory of Credit and Equity Rationing in Markets with Adverse Selection »
Research Paper n° 1356, Graduate School of Business, Université de Stanford.
- HUBER, P. (1996),
«Stylised facts of New Enterprise Formation in Central and Eastern Europe», document de conférence, Vienne.
- HUGHES, A. (1992),
«The "Problems" of Finance for Smaller Businesses», Working Paper n° 15, Small Business Research Centre, Université de Cambridge.
- HUGHES, A. (1997),
«Small Firms and Employment», Working Paper n° 71, ESRC Centre for Business Research, Université de Cambridge.
- INAISE et EPICEA (1997),
«Les instruments financiers de l'économie sociale et la création d'entreprises», document préparé pour la Commission européenne DG V, Bruxelles.
- INDUSTRY TASKFORCE ON LEADERSHIP AND MANAGEMENT SKILLS (1995),
Enterprising Nation, Australian Government Publishing Service, Canberra.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (1997),
Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 1994, Madrid.

- IRDAC (1996),
«IRDAC Opinion on Intellectual Property Rights», Comité consultatif de la recherche et du développement industriels de la Commission européenne, Bruxelles.
- JOHANISSON, B. (1989),
«Community Entrepreneurship, Leader for Local Economic Development», Note pour le Comité de Direction ILE de l'OCDE, mai, Paris.
- JORGENSEN, D.W. et LANDAU, R. (éd.) (1993),
Tax Reform and the Cost of Capital : An International Comparison, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- KAUFMANN, F. et KOKALI, L (1996),
Risikokapitalmärkte für mittelständische Unternehmen, IFM, Bonn.
- KIM, C. et MAUBORGNE, R (1997),
«Fair Process: Managing in the Knowledge Economy», *Harvard Business Review*, Cambridge, Massachusetts.
- KIRCHOFF, B.A. (1994),
Entrepreneurship and Dynamic Capitalism, Westport, Conn., Praeger.
- KNACK, S et KEEFER, P. (1997),
«Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation»? *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4.
- KNIGHT, F.H. (1940, 5^e édition),
Risk, Uncertainty and Profit, Houghton Mifflin, Boston.
- LAMOND, P., MARTINEAU, Y. et ALLEN, D. (1994),
«Impact économique et fiscal des investissements du Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec (FTQ), 1984-1993», Institut national de la recherche scientifique (INRS), Université du Québec.
- LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFER, A. et VISHNY, R.W. (1997),
«Legal Determinants of External Finance» NBER Working Paper n° 5879, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, janvier.
- LAVILLE, J.L. (1992),
«Services de proximité en Europe», Syros, Paris.
- LEADBEATER, C. (1997),
«A Piece of the Action: Employee Ownership, Equity Pay and the Rise of the Knowledge Economy» Demos, Londres.
- LEDA (1996),
«Culture d'entreprise, création d'emplois et nouveaux services», Document Resource, Commission européenne, DG Emploi et Relations Industrielles, mars.
- LEIBFRITZ, W., THORNTON, J. et BIBLEE, A. (1997),
«Taxation and Economic Performance», Economics Department Working Paper n° 176, OCDE, Paris.
- LÉVESQUE, B et NINACS, W.A. (1997),
Document de réflexion pour le Colloque «Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale», Montréal, OCDE-LEED/IFDEC, juin.
- LIGHT, I. et BONACICH, E. (1988),
Immigrant Entrepreneurs, University of California Press : Berkeley & Los Angeles, Californie.

- LIPSKY, M. et RATHGEB SMITH, S. (1993),
Non Profits for Hire: The Welfare State in the Age of Contracting, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- LOGOTECH, S.A. (1997),
 «Étude comparative internationale des dispositions légales et administratives pour la formation de petites et moyennes entreprises aux pays de l'Union européenne, les États-Unis et le Japon», *Projet EIMS 96/142*, Athènes.
- LORTHIOIS, J.(1996),
Le diagnostic local de ressources, ASDIC, Édition W, Paris.
- LOVEMAN, G. et SENGENBERGER, W. (1991),
 «The Re-emergence of Small Scale Production: An International Comparison», *Small Business Economics*, vol. 3.1.
- MAIELLO, M. (1997),
 Document de Travail n° 3, Consorzio Gino Matarelli, Brescia, Italie.
- MALMER, H., PERSSON, A. et TENGLAD, A. (1994),
Arhundradets Skatterreform – Effekter pa skattesystemets driftskostnader, skatteplanering oc skattefusk, Stockholm. (résumé en anglais).
- MANFREDI, F. (1997),
Economia Management, n° 3, Milan.
- MARIE, C-V. (1992),
 «Les étrangers non salariés en France, symbole de la mutation économique des années 1980», dans *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 8, n° 1.
- MANGHI, B. (1997),
 «La solidarietà si fa impresa», *Il Sole 24 Ore*, Présentation du Rapport de la Fondation Agnelli, octobre, Milan.
- MASON, C. et HARRISON, R. (1994),
 «Informal venture capital in the UK», dans Hughes, A. et Storey, D. (eds.) *Finance and the Small Firm*, Routledge.
- MEAGER, N. (1993),
 «Self-Employment and Labour Market Policy in the European Community», WZB Discussion Paper FS I 93-201, Berlin.
- MOESEN, W.A. (1997),
 «The Macroeconomic Performance of Nations and Regions: Cultural and Institutional Determinants», rapport préparé pour la Conférence «Employment, Economic Success and Cultural Values», qui s'est tenue à Luxembourg, 27-28 novembre 1997, organisée par la Fondation Europe of Cultures 2002.
- MULLER, H-W. (1997),
 «Proceedings from the Conference on Youth Entrepreneurship», organisée par la Commission européenne DG XXIII, qui s'est tenue à Larissa, Grèce.
- MYERSON, A.R. (1996),
 «O Governor, Won't You Buy Me a Mercedes-Benz?», dans *New York Times*, septembre.
- NASD (1995),
The NASDAQ Stock Market: A practical guide to listing on the NASDAQ Stock Market, National Association of Securities Dealers, Washington, D.C.
- NASD (1996),
Going Public, National Association of Securities Dealers, Washington, D.C.

- OBSERVATOIRE EUROPÉEN POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (1995),
Annual Report, EIM Small Consultancy, Zoetermeer, Pays-Bas.
- OCDE (1992a),
Perspectives de l'Emploi, Paris.
- OCDE (1992b),
La technologie de l'économie : les relations déterminantes, Paris.
- OCDE (1992c),
«Partenariats entre le secteur public et privé dans l'offre de services sociaux», *Cahier LEED*, OCDE, Paris.
- OCDE (1993),
Regional Determinants Affecting Firm Creation, Paris.
- OCDE (1994a),
L'étude de l'OCDE sur l'emploi : Faits, analyse et stratégies, Paris.
- OCDE (1994b),
Perspectives de l'Emploi, Paris.
- OCDE (1994c),
Fiscalité et petites entreprises, Paris.
- OCDE (1995a),
Perspectives de l'Emploi, Paris.
- OCDE (1995b),
«Déréglementation et privatisation dans le secteur des services», dans *Revue économique de l'OCDE*, n° 25, Paris.
- OCDE (1995c),
Dynamiser les entreprises. Les services de conseil, Paris.
- OCDE (1996a),
SMES: Employment, Innovation and Growth, The Washington Workshop, Paris.
- OCDE (1996b),
Dépenses fiscales : Expériences récentes, Paris.
- OCDE (1996c),
Tendances de marchés des capitaux, n° 63, février, Paris.
- OCDE (1996d),
«Micro-crédits dans les Économies en Transition», document OCDE/GD(96)40, Paris.
- OCDE (1996e),
Irlande : Partenariats locaux et innovation sociale, Paris.
- OCDE (1996f),
Réconcilier l'économique et le social, Paris.
- OCDE (1996g),
«Venture Capital and Innovation», DSTI, document OCDE/GD(96)168, Paris.
- OCDE (1996h),
Technologie, productivité et créations d'emplois, Paris.
- OCDE (1997a),
«Intellectual Property Rights: Patents and Innovation in the International Context», Paris.

- OCDE (1997b),
La mise en œuvre de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi : Leçons à tirer de l'expérience des pays Membres, Paris.
- OCDE (1997c),
Rapport de l'OCDE sur la réforme de la réglementation, vol. 1 et 2, Paris.
- OCDE (1997d),
«Aides publiques à l'industrie», *L'Observateur de l'OCDE*, n° 204, Paris.
- OCDE (1998a),
Études économiques de l'OCDE – Australie, Paris.
- OCDE (1998b),
Études économiques de l'OCDE – Suède, Paris.
- OCDE (1998c),
Études économiques de l'OCDE – Espagne, Paris.
- OCDE (1998d),
Études économiques de l'OCDE – Pays-Bas, Paris.
- OCDE (1998e),
Immigrants, Integration and Cities: Exploring the Links, Paris.
- OCDE (1998f),
Pour des politiques de l'emploi plus efficaces : la gestion locale, Paris.
- OWENS, J. et WHITEHOUSE, E. (1996),
«Tax Reform for the 21st Century» dans *Bulletin for International Fiscal Documentation*, vol. 50, n° 11/12, novembre/décembre.
- PERRET, B. et ROUSTAND, F. (1993),
L'économie contre la société, Le Seuil, Paris.
- PIORE, M.J. et SABEL, C.F. (1984),
The Second Industrial Divide, Basic Books Inc., New York.
- PORTES, A. et BACH, R. (1985),
Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States, University of California Press: Berkeley and Los Angeles, Californie.
- PYKE, F. (1997),
«Networks, Development and Change», rapport non publié préparé pour le International Institute for Labour Studies, Genève.
- REYNOLDS, P. (1996),
«Business Volatility: Source or Symptom of Economic Growth» rapport présenté lors de la Conférence «Entrepreneurship, SMEs and the Macro Economy» qui s'est tenue à Jonkoping, Suède document non publié, Babson College, Massachusetts.
- REYNOLDS, P. (1997),
«Who Starts New Firms? Preliminary Explorations of Firms-in-Gestation» dans *Small Business Economics*, n° 9 : 499-462.
- REYNOLDS, P. et STOREY, D. (1993),
«Déterminants régionaux de la création de petites entreprises», *Cahier ILE* n° 18, OCDE, Paris.
- RIDING, A. (1996),
«On the Care and Nurture of the Loan Guarantee Programs», document non publié, Université de Carleton, Ottawa.

- RODRIK, D. (1997),
«Has Globalization Gone Too Far?», Institute for International Economics,
Washington, D.C.
- ROSENFELD, S.A. (1996),
«États-Unis : les agglomérations d'entreprise», dans *Réseaux d'entreprises et développement local*, OCDE, Paris.
- ROSATI, (1997),
Entretiens avec l'OCDE, 6 juin.
- SANDFORD, C., GODWIN, M. et HARDWICK, P. (1989) *Administrative and Compliance Costs of Taxation*, Redwood Burn Ltd, Wiltshire, Royaume-Uni.
- SAXENIAN, A. (1994),
Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- SBRC (1992),
The State of British Enterprise: Growth, Innovation and Competitive Advantage in Small and Medium-Sized Firms, Université de Cambridge.
- SCHUMPETER, J.A. (1942),
Capitalism and Democracy, Harper and Row, New York.
- SHAPIRA, P., ROESSNER, D. et BARKE, R. (1995),
«New Public Infrastructures for Small Firm Industrial Modernization in the USA», dans *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 7, n° 1, janvier-mars.
- SHOREBANK ADVISORY SERVICES (1992),
Widening the Window of Opportunity, Strategies for the Evolution of Microenterprise Loan Funds, préparé pour la Charles Stewart Mott Foundation, juillet, Chicago.
- STIGLITZ, J.E. et WEISS, A. (1981),
«Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review*, vol. 71, n° 3, juin.
- STOREY, D.J. (1994),
Understanding the Small Business Sector, Routledge, Londres.
- SURET, J.-M. (1994) «Le fonds de solidarité des travailleurs du Québec : A Cost-Benefit Analysis», Fraser Institute, Vancouver, Canada.
- TREMLET, N. (1993),
The Business Start-Up Scheme: 18 Month Follow-Up Survey, Social and Community Planning Research, Londres.
- US SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (1996),
The State of Small Business 1995, Washington, D.C.
- VENTURE ONE (1997),
National Venture Capital Association: 1996 Annual Report, San Francisco, Californie.
- VIENNEY, C. (1994),
L'économie sociale, Éditions la Découverte, Paris.
- WESTHEAD, P. et STOREY, D. (1994),
An Assessment of Firms Located on and off Science Parks in the United Kingdom, HMSO, Londres.
- WETZEL, W.E. Jr. (1987),
«The Informal Venture Capital Market: Aspects of Scale and market Efficiency», dans *Journal of Business Venturing*, vol. 2.

- WILSON, S. et VAN ADAMS, A. (1994),
«Self-Employment for the Unemployed: Experience in OECD and Transitional Economies», World Bank Discussion Paper n° 263, Banque Mondiale, Washington, D.C.
- WOLFFE, R. (1996),
«BMW Holds Key to Industrial Future», dans *Financial Times*, (6 octobre 1996), Londres.
- WONG, G., PHELAN, F., DUGAN, B. et LIN, Z. (1994),
Le travail autonome pour les chômeurs canadiens, Développement des Ressources Humaines Canada, Ottawa.

Partie II

**TIRER LES LEÇONS
DES EXPÉRIENCES NATIONALES**

Introduction

Les cinq études de cas par pays ont été conduites en 1997 afin d'apporter des éléments de substance à cette étude et de permettre d'adapter à chacun de ces pays des recommandations concrètes de politique. Les études de cas ont été discutées par le *Comité d'examen des situations économiques et des problèmes de développement (EDRC) de l'OCDE*, dans le cadre des études économiques par pays. Elles ont été publiées en tant que chapitres des études suivantes : OCDE (1998), *Études économiques de l'OCDE – Australie*, Paris; OCDE (1998), *Études économiques de l'OCDE – Pays-Bas*, Paris; OCDE (1998), *Études économiques de l'OCDE – Espagne*, Paris; OCDE (1998), *Études économiques de l'OCDE – Suède*; OCDE (1997), *Études économiques de l'OCDE – États-Unis*, Paris. Le choix des pays pour ces études approfondies a été dicté par le calendrier des études par pays du Comité des examens et ne constitue pas un échantillon représentatif de pays de l'OCDE.

L'OCDE conduit un vaste programme d'assistance technique aux anciennes économies planifiées en transition vers des économies de marché. Le chapitre sur l'entreprenariat en Europe de l'Est a été préparé sur la base des informations recueillies au cours des activités visant à promouvoir les entreprises privées dans les pays de cette région.

Chapitre VIII

Australie

On ne peut, à plusieurs égards, considérer que l'esprit d'entreprise est particulièrement développé dans le secteur industriel et commercial de l'Australie; le taux de création d'entreprises n'y est pas particulièrement élevé par rapport aux autres pays, relativement rares sont les entreprises dont la dimension est devenue supérieure à la moyenne et le secteur industriel est encore dominé par de grandes sociétés – appartenant souvent à des capitaux étrangers – spécialisées dans l'exploitation des ressources naturelles (voir enca-

Encadré 8.1 Le secteur des entreprises en Australie : vue d'ensemble

A la différence de celui de la plupart des autres pays de l'OCDE, le secteur des entreprises en Australie se caractérise par la place limitée qu'y occupent les industries manufacturières et, à l'intérieur de ce secteur, par la prépondérance des industries traditionnelles fondées sur l'exploitation des ressources naturelles. A moins de 14 %, la part de la valeur ajoutée des industries manufacturières dans l'économie est la plus faible de tous les pays de l'OCDE. Par voie de conséquence, la part du secteur des services est importante et s'accroît rapidement. De plus, la part de la valeur ajoutée des industries manufacturières appartenant aux secteurs dits « de haute technologie » ou de « moyenne à haute technologie » place l'Australie à l'avant-dernier rang des pays de l'OCDE. Selon la *Business Longitudinal Study*, les grandes entreprises appartiennent dans une très forte proportion à des intérêts étrangers (tableau 8.1), et ce phénomène est particulièrement accusé dans les industries traditionnelles et les industries fondées sur l'exploitation des ressources naturelles. Les entreprises familiales – l'une des principales sources d'activité entrepreneuriale dans nombre de pays européens – occupent une très large place parmi les entreprises australiennes, et le pourcentage des entreprises relativement jeunes est élevé quelle que soit la dimension considérée. Par ailleurs, les femmes représentent un pourcentage relativement élevé des cadres dirigeants : dans certains segments du secteur des services en expansion rapide, la part des décideurs féminins est supérieure à 20 %. Quoi qu'il en soit, le niveau d'instruction des cadres dirigeants, notamment dans les petites entreprises, est relativement faible.

dré 8.1). De même, le fait que bon nombre d'inventions mondialement connues, mises au point en Australie, comme la xérographie et les enregistreurs de vol (« boîte noire »), aient été commercialisées ailleurs témoigne d'un manque certain d'enthousiasme face à la prise de risques. Cette attitude est peut-être le fruit du sentiment d'opulence créé par la riche dotation en ressources naturelles et, jusqu'à ces tout derniers temps, par le fait que les entreprises locales étaient protégées de la concurrence internationale. Au cours de la dernière décennie, cependant, la protection aux frontières a été sensiblement réduite, les marchés financiers se sont libéralisés, les relations professionnelles se sont modernisées, et la concurrence dans le secteur des produits n'entrant pas dans les échanges internationaux a été intensifiée par la déréglementation. Les conditions actuelles sont de ce fait plus propices au développement d'un tissu industriel et commercial constitué d'entreprises dynamiques, élément déterminant d'une élévation des revenus et d'une amélioration des perspectives d'emploi. Ce chapitre expose différents aspects de l'évolution de l'entreprise en Australie avant d'évaluer les facteurs intervenant dans la création et le développement des entreprises, pour conclure par un examen des enseignements qu'il convient d'en tirer pour la conduite de la politique économique.

L'entreprenariat en Australie

Pour mesurer l'entreprenariat, on se fonde couramment sur l'importance économique du secteur des petites entreprises. De même que dans la plupart des autres pays, celles-ci constituent l'essentiel du tissu industriel en Australie : plus de 99 % des entreprises sont des PME (employant moins de 100 personnes dans les industries manufacturières et moins de 20 personnes dans les services). Les petites entreprises emploient par ailleurs 56 % de la population active, et ce pourcentage a tendu à s'élever légèrement au cours des dix dernières années. Le principal inconvénient de cette mesure est que, pour être significative, elle doit être calculée à un niveau relativement désagrégé, une mesure synthétique étant influencée par les modifications de structure. De fait, selon une étude récente, la part élevée des PME dans l'emploi total tient pour l'essentiel à l'importance grandissante du secteur des services (surtout constitué de petites unités) et à la réduction de la dimension moyenne des entreprises industrielles (Levesz & Lattimore, 1997). La même étude conclut que l'un des principaux facteurs poussant à l'augmentation du travail indépendant est la hausse du taux de chômage et d'autres éléments qui contribuent à réduire les chances de trouver un emploi rémunéré. Néanmoins, bien que ce « travail indépendant par défaut » ne reflète pas nécessairement une initiative inspirée par l'esprit d'entreprise, il comporte indéniablement une part non négligeable de prise de risque au niveau individuel. De plus, sur la période 1983/84 à 1994/95, le nombre de petites entreprises

s'est accru pratiquement au même rythme que celui des grandes entreprises¹ (graphique 8.1). Globalement, il est difficile de dégager des conclusions nettes quant à l'importance de l'entrepreneuriat sur la base de mesures fondées sur la dimension des entreprises. L'utilisation de chiffres concernant les petites entreprises et le travail indépendant comme indicateur de l'entrepreneuriat risque en outre d'induire en erreur, nombre des entités de ces deux catégories n'étant ni particulièrement innovantes, ni particulièrement portées à prendre des risques.

Un autre indicateur éventuellement intéressant de l'entrepreneuriat est le rythme auquel les entreprises naissent et meurent. Cet indicateur de « flux » présente l'avantage de ne pas faire intervenir la dimension, l'âge ou la croissance des entreprises. Il tente de prendre en compte le caractère dynamique de l'activité entrepreneuriale au sens que donne Shumpeter à la destruction créatrice.

Tableau 8.1. **Coup d'œil sur le secteur australien des entreprises¹**

	Part de toutes les entreprises de la catégorie (pourcentage)
Âge et structure du capital	
Entreprises de moins de 5 ans :	
1 à 19 salariés	37.4
20 à 99 salariés	26.4
Au moins 100 salariés	13.8
Entreprises familiales ²	46.2
Capitaux étrangers ³	24.3
Travail indépendant ⁴	14.0
Direction	
Décideur ayant un niveau de formation tertiaire :	
1 à 19 salariés	33.2
20 à 99 salariés	43.0
Au moins 100 salariés	64.2
Poste de décideur occupé par une femme	9.5
Flexibilité	
Champ d'application des sentences	52.2
Activités d'amélioration dans les moyennes entreprises ⁵	31.6
Entreprises ayant entrepris d'importantes réformes ⁶ :	
Gamme de produits	27.4
Marché	20.7
Techniques de production	12.0
Formation à la gestion	12.8

1. Données relatives à l'année 1996.

2. Entreprises ayant plusieurs propriétaires, tous de la même famille.

3. Entreprises comptant au moins 100 salariés.

4. Part de l'emploi total.

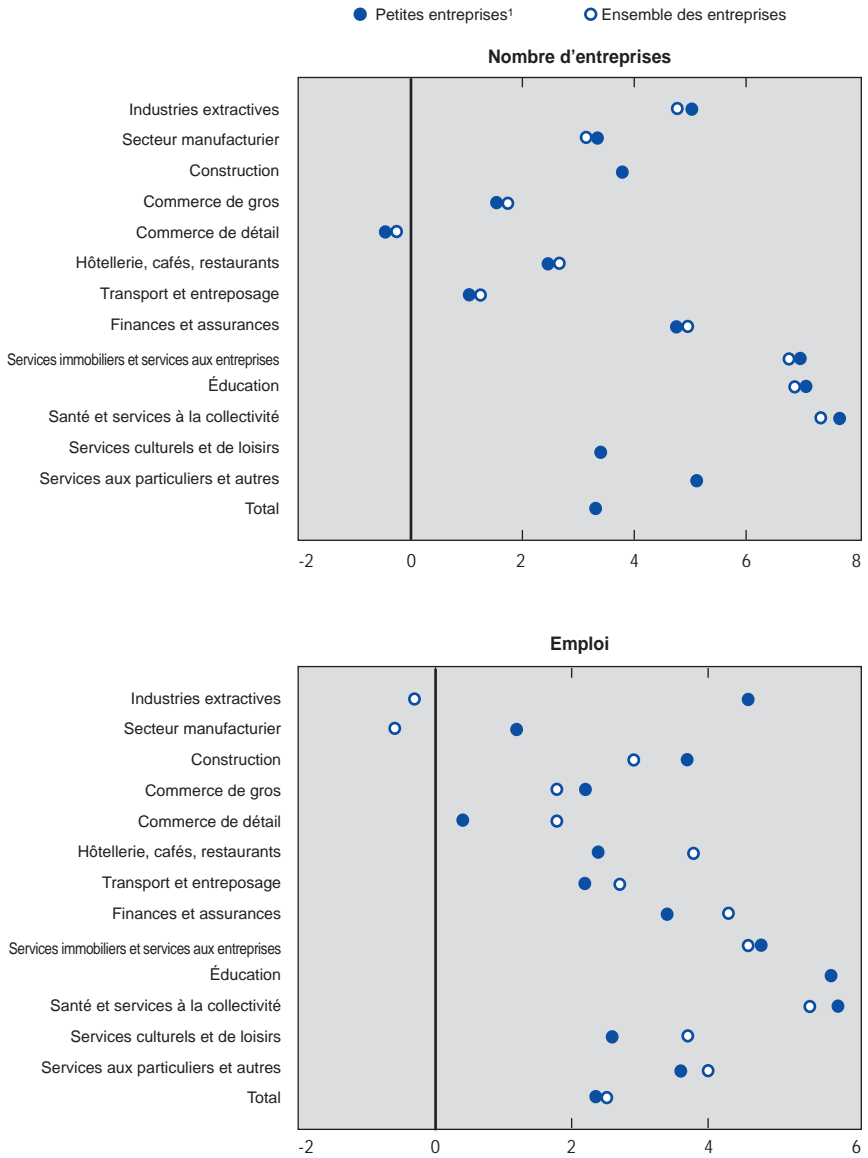
5. Entreprises comptant 20 à 99 salariés, ayant introduit des activités telles que la gestion de la qualité ou le contrôle des stocks en flux tendu au cours des trois années passées.

6. Entreprises qui estiment qu'elles ont entrepris des réformes importantes au cours des trois années passées.

Source : Business Longitudinal Study.

Graphique 8.1. **Entreprises et emploi par secteur industriel en Australie**

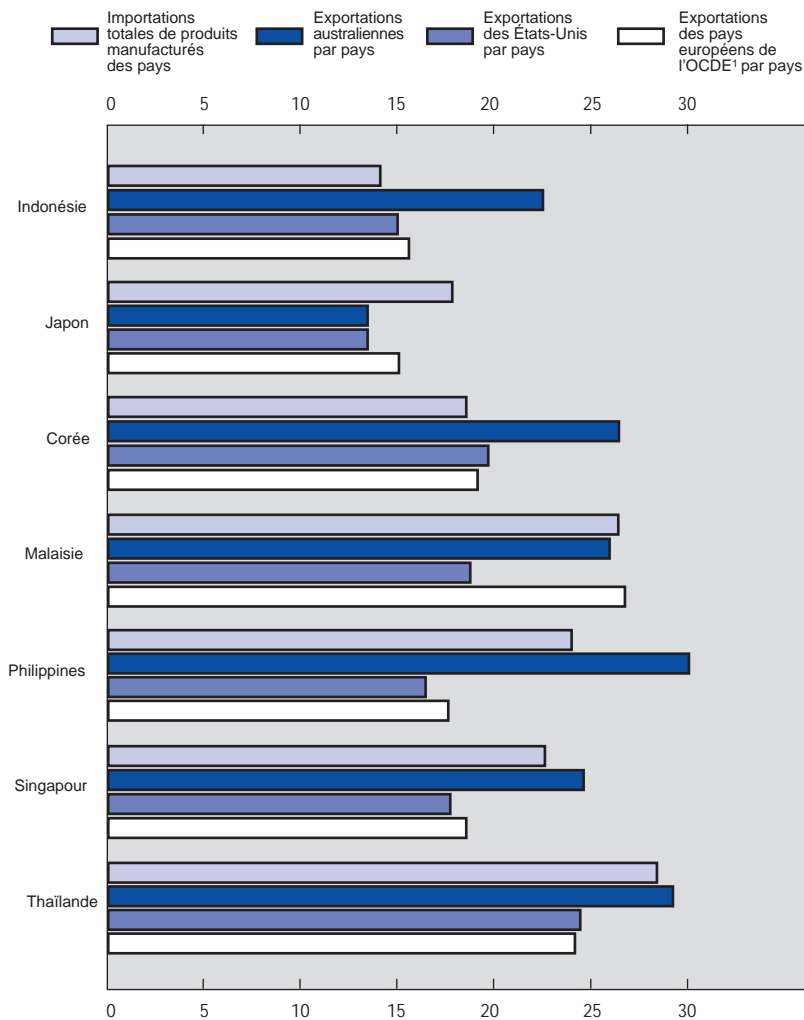
Croissance annuelle moyenne, 1983-84 à 1994-95



1. Moins de 100 salariés pour les industries extractives et manufacturières, moins de 20 pour les autres.

Source : Australian Bureau of Statistics.

Graphique 8.2. Résultats à l'exportation en Asie du Sud-Est
 Pourcentage de variation annuelle, 1986-95



1. Pays européens de l'OCDE, à l'exclusion de la République tchèque, de la Hongrie et de la Pologne.
 Source : Nations Unies et OCDE.

Bien que l'on ne dispose guère d'informations précises pour l'Australie, la *Business Longitudinal Study* estime approximativement à un peu moins de 13 % le taux annuel de création d'entreprises ces dernières années, et selon une étude récente, le taux de sortie serait de l'ordre de 7 à 8 %. Ces chiffres sont plus ou moins proches de l'expérience d'autres pays, bien que des différences de définition rendent les comparaisons difficiles.

L'orientation beaucoup plus nette des entreprises australiennes vers l'exportation depuis quelques années est cependant peut-être le signe d'un développement de l'entrepreneuriat dans ce pays. Étant donné l'étroitesse du marché intérieur, le succès d'une entreprise dépend souvent de son aptitude à percer sur les marchés étrangers. Le fait est que, ces dernières années, les exportateurs australiens ont réussi à gagner des parts de marché dans les pays de l'Asie du Sud-Est en rapide expansion, et qu'ils ont dans l'ensemble obtenu dans cette région de meilleurs résultats que leurs concurrents européens et américains (graphique 8.2). Bien qu'une certaine accentuation de l'orientation vers l'exportation soit une conséquence normale de l'intégration grandissante de l'économie australienne avec le reste du monde et que l'on puisse s'attendre à ce que ce pays occupe une large place sur les marchés proches – ce à quoi l'affaiblissement du taux de change a d'ailleurs contribué – un examen plus attentif montre que l'évolution récente a quelque chose de particulier. Il ressort d'un certain nombre d'études que des entreprises même relativement petites et jeunes obtiennent maintenant de bons résultats à l'exportation et participent activement à des réseaux d'échanges transfrontières, leur succès tenant non seulement à l'originalité de leurs produits ou à l'avantage dont elles bénéficient au niveau des coûts mais aussi à la compétence de leurs dirigeants, à leur volonté de se développer et au fait qu'ils sont prêts à adapter leurs produits aux besoins des marchés locaux (McKinsey, 1993; et ministère des Affaires étrangères et du Commerce, 1995).

Un autre exemple de l'émergence de l'entrepreneuriat est la performance très satisfaisante des entreprises bénéficiant d'un apport de capital-risque. Selon une étude récente (Coopers & Lybrand, 1997), les ventes moyennes d'entreprises de ce type ont augmenté de 42 % par an entre 1992 et 1996, et leurs bénéfices de 59 % par an, contre 6 et 7 % respectivement pour les 100 sociétés les plus importantes.

La dimension régionale

L'entrepreneuriat est plus ou moins dynamique selon les États, bien que l'on n'ait guère entrepris d'analyse formelle de ces disparités régionales. Au cours des dix dernières années, le taux de croissance annuel moyen du nombre d'entreprises allait d'un peu plus de 2 % dans le Territoire du Nord et la Nouvelle-Galles-du-Sud à près de 5 % dans le Queensland et l'Australie-Occidentale

(tableau 8.2), où la construction et le secteur des services étaient particulièrement actifs. Il est cependant possible que la vigueur apparente de l'entrepreneuriat dans le secteur des services au Queensland soit légèrement surestimée. On sait que des personnes en retraite partielle sont allées s'installer dans cet État et ont investi une partie de leur retraite dans la création d'entreprises indépendantes dans le secteur des services. D'après des chiffres récents, le nombre de sociétés enregistrées en pourcentage du nombre total d'entreprises (1994/95) va de 3.9 % en Tasmanie à 11.7 % dans l'État de Victoria, et le nombre d'entreprises nouvellement enregistrées par rapport à la population active varie dans les mêmes proportions. Si la création d'entreprises dans l'État de Victoria a été généralement faible au cours des dernières décennies, elle semble donc bien s'être récemment accélérée, sous l'effet conjugué du redressement spectaculaire de l'économie de l'État et des mesures de déréglementation, de privatisation et d'allègement de la fiscalité.

A l'intérieur des États, l'entrepreneuriat est généralement centralisé dans les zones urbaines, mais on ne dispose guère d'informations sérieuses à cet égard. Une forme bien connue de spécialisation régionale est liée à l'existence de « pôles », c'est-à-dire à la concentration d'entreprises spécialisées et souvent complémentaires dans une région géographique restreinte. On reconnaît que les pôles sont potentiellement propices à l'innovation et à l'entrepreneuriat parce qu'ils contribuent à surmonter le désavantage que constitue une dimension

Tableau 8.2. **Entreprises et création d'entreprises selon les États et les Territoires en Australie**

	Entreprises constituées en sociétés	Ensemble des entreprises (milliers)	Taux de croissance annuel moyen (1983/84 à 1994/95)	Main-d'œuvre (milliers)	Entreprises constituées en sociétés, en pourcentage de l'ensemble des entreprises	Entreprises constituées en sociétés, pour 1 000 membres de la population active
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1), (2)	(1), (4)
Nouvelle-Galles-du-Sud	29 119	262.3	2.4	2 709.1	11.1	10.7
Victoria	23 853	203.5	2.9	2 056.5	11.7	11.6
Queensland	14 251	156.2	4.8	1 385.2	9.1	10.3
Australie Méridionale	4 457	66.4	3.6	684.0	6.7	6.5
Australie Occidentale	7 526	86.4	4.8	759.6	8.7	9.9
Tasmanie	735	18.8	2.6	205.6	3.9	3.6
Territoire du Nord	539	6.1	2.4	83.4	8.8	6.4
ACT	1 256	12.8	3.9	151.1	9.8	8.3
Total	81 736	812.4	3.3	8 034.6	10.1	10.2

Source : (1) Australian Securities Commission, *ASC Digest*, 1994/95; (2) et (3) Chapter 3 State Profiles, pp. 29 et 30, 1994/95; (4) *Labour Force Statistics*, 1991.

réduite dans les secteurs où les économies d'échelle sont essentielles, et permettent à des groupes d'entreprises d'internaliser certaines des externalités liées à la commercialisation, à la formation et à la R-D. On dispose de certaines informations pour le Queensland, où le gouvernement a identifié un certain nombre de pôles dans des villes comme Gladstone (aluminium et métallurgie légère) et Cairns (tourisme et industries agro-alimentaires). Il serait bon de disposer d'un complément d'informations sur les pôles d'entreprises pour faciliter l'examen en cours sur la restructuration de la fourniture de services, qu'ils soient privés ou publics, à ces groupes d'entreprises interdépendantes – problème récemment analysé par l'OCDE (1996*b*).

Les facteurs influant sur l'entrepreneuriat

Culture

L'une des rares enquêtes d'opinion dans ce domaine fait apparaître que le corps social ne porte pas un regard particulièrement positif sur les petites entreprises (Task Force on Leadership and Management Skills, 1995). Le sentiment que la récompense obtenue ne justifie pas l'effort engagé ou le risque pris « peut tenir à une faible tolérance du risque ou à un manque d'esprit d'entreprise dans la culture australienne, ou peut-être à une éthique particulière du travail (ou à la combinaison de ces facteurs) » (Levesz & Lattimore, 1997). Le fait que les entrepreneurs ne soient pas véritablement appréciés tient peut-être en partie au sentiment que c'est dans la dotation en ressources naturelles de l'Australie que réside essentiellement le moteur de la croissance et le bien-être de la population (Hartwell & Lane, 1991).

Entrée et sortie

Les coûts et les délais de procédure liés à la création d'une entreprise ne sont pas très importants en Australie (voir chapitre 3, tableau 3.1). Il faut ajouter à cela que certaines agences comptables et hommes de loi – exploitant les économies d'échelle manifestes – se spécialisent dans la vente de « compagnies écrans » grâce auxquelles les entrepreneurs peuvent, pour un coût supplémentaire mineur, acquérir sans retard une société à responsabilité limitée. C'est l'une des raisons pour lesquelles on compte au total près d'un million de sociétés anonymes australiennes – dont beaucoup ne sont pas véritablement actives.

De même, l'inclination à prendre un risque en matière d'entrepreneuriat peut être influencée par les sanctions financières et juridiques prévues en cas de faillite personnelle et d'insolvabilité de la société. En Australie, les dispositions à cet égard ne sont pas particulièrement sévères comparativement à d'autres pays, bien que le délai de trois ans prévu en cas de faillite personnelle décourage la

Tableau 8.3. **Réglementations applicables en cas de faillite dans cinq pays**

	Déclaration	Clause de liquidation
Australie	Les chefs d'entreprises peuvent se déclarer spontanément en faillite. Pour les sociétés à responsabilité limitée, il existe un certain nombre de procédures de liquidation et d'administration volontaire.	Liquidation au bout de trois ans. Pour des montants négligeables, la liquidation peut être accordée au bout de trois mois. Les dirigeants ne sont pas responsables sauf s'ils sont impliqués dans des transactions frauduleuses.
Allemagne		Actuellement, pas de liquidation. Les dirigeants d'entreprises encourent une responsabilité civile et peuvent aussi être soumis à des sanctions pénales. Les réformes prévues permettront la mise en liquidation des entreprises au bout de sept ans.
Suède	Les chefs d'entreprises peuvent se déclarer spontanément en faillite. Toutefois, les dettes prioritaires doivent être réglées, et il y a certains coûts supplémentaires.	Pas de liquidation. Les dirigeants et les propriétaires de sociétés à responsabilité limitée peuvent être rendus personnellement responsables des dettes fiscales.
Royaume-Uni		Liquidation au bout de deux ans si la dette est inférieure à 20 000 livres; au bout de trois ans si la dette dépasse ce montant.
États-Unis	Les chefs d'entreprises peuvent se déclarer spontanément en faillite. De nombreuses faillites sont réglées sans recours aux tribunaux.	Liquidation immédiate.

Source : Données communiquées par les autorités nationales.

prise de risque comparativement aux États-Unis (tableau 8.3). Dans ce pays en effet, on encourage tous ceux qui se lancent dans un projet correctement mûri, et bon nombre d'entrepreneurs ont connu une ou deux faillites avant de réussir. De même, la loi interdit aux personnes ayant fait une faillite personnelle de siéger au conseil d'administration de sociétés, et les anciens administrateurs de sociétés ayant connu des défaillances particulièrement sévères peuvent se voir interdire la participation à la gestion de nouvelles sociétés².

Coût du respect de la fiscalité et des réglementations

On considère que les coûts entraînés par le respect des textes constituent un sérieux obstacle à l'entrepreneuriat, et les efforts récemment menés par l'administration centrale pour libéraliser et simplifier les dispositifs ont donc visé à alléger cette charge. Selon un rapport récent, la contrainte que fait peser le respect des textes est nettement plus forte pour les entreprises de petite taille ou de créa-

tion récente, et l'on peut donc considérer que les coûts qui en résultent pèsent d'un poids particulièrement lourd sur les entreprises naissantes³. Le fait est que le poids des contraintes imposées par le respect des formalités figure parmi les toutes premières préoccupations des entreprises de petite taille et des entreprises de création récente en Australie⁴. De nombreuses études faites sur la question dans le passé sont arrivées à la conclusion qu'à l'exception de certains secteurs auxquels s'appliquent des réglementations et des règles d'autorisation particulières, les principaux problèmes sont liés au respect des obligations fiscales et, dans une certaine mesure, à la retraite⁵. Parmi les autres types de réglementations à respecter figurent celles concernant les licenciements abusifs et les normes en matière de santé et de sécurité. Les entreprises les considèrent cependant comme généralement moins contraignantes que le respect des obligations fiscales. De fait, selon une étude récente, plus de 70 % de la totalité des entreprises estiment que la fréquence et la complexité des modifications apportées à la législation fiscale fédérale sont une source particulièrement sérieuse de préoccupations, le pourcentage étant encore plus élevé pour les petites et moyennes entreprises (Bickerdyke & Lattimore, 1997). Deux obligations jugées particulièrement contraignantes sont les déclarations à fournir pour l'imposition des avantages annexes et la taxe sur les ventes de gros. Une enquête récemment menée auprès de petites entreprises du Queensland a fait apparaître que les coûts entraînés par le respect des textes représentent jusqu'à 40 % du bénéfice net d'exploitation des entreprises – chiffre largement lié au prix imputé du travail personnel du chef d'entreprise (tableau 8.4). De plus, pour certains types d'entreprises, les coûts entraînés par le respect de la législation fiscale représenteraient jusqu'à 40 % des impôts effectivement versés. Cependant, comparativement à d'autres pays industrialisés, l'Australie ne se caractérise pas par des coûts particulièrement élevés à cet égard. Ainsi, pendant les années 80, on estimait que les coûts totaux liés au respect de la réglementation pour les entreprises britanniques représentaient 1.5 à 2 % du PIB, et des estimations récentes pour l'Allemagne vont jusqu'à 3 à 4 % (OCDE, 1990). Selon des estimations de Bickerdyke et Lattimore (1997), la charge du respect des formalités en Australie se situe probablement à l'intérieur de cette fourchette. Il convient enfin de noter qu'une large fraction des contraintes administratives est liée à des activités – tenue et vérification des comptes – auxquelles les entreprises auraient de toute façon dû se livrer même en l'absence de réglementation et de fiscalité.

Les pouvoirs publics ont récemment pris des initiatives pour alléger la charge que fait peser le respect des formalités sur les entreprises⁶. On a en particulier allégé le poids du respect de la fiscalité des avantages annexes, en supprimant notamment l'obligation de tenir une comptabilité spécifique pour les entreprises qui acquittent à ce titre un impôt peu élevé. De même, une série de règles relativement complexes régissant la fiscalité des facilités de parking et de transport fournies par l'employeur a été sensiblement simplifiée. Surtout, le

Tableau 8.4. **Coûts du respect des formalités dans les petites entreprises**¹

	Construction	Alimentation commerce de détail	Transport routier	Réparation automobile	Fabrication de produits métalliques	Total
Nombre d'heures passées par an pour remplir les formalités	326	201	395	186	376	296
Coût annuel par entreprise (en dollars)	9 688	9 570	31 214	8 053	11 923	14 026
dont :						
Droits et achat de services (pourcentage)	26	49	72	44	31	52
Coûts internes (pourcentage)	74	51	28	56	69	48
Coûts en pourcentage du chiffre d'affaires	3	5	4	4	3	4
Coûts en pourcentage des bénéfices	29	37	42	32	24	32

1. Enquête couvrant les entreprises du Queensland qui emploient moins de 20 salariés.

Source : Deborah Wilson Consulting Services (1996).

gouvernement a l'intention de mettre sur pied d'ici le milieu de 1998 une procédure unique d'enregistrement auprès de différents services (*Service fiscal, Commission des titres, Office statistique et Commission d'assurance et de retraite*) afin de réduire les doubles déclarations. Il existe aussi des projets, moins avancés, concernant une coopération avec les gouvernements des États et Territoires afin de créer des guichets uniques à tous les niveaux d'administration, auprès desquels les entreprises pourront obtenir des informations sur toutes les formalités et les programmes officiels.

Migration

La présence de migrants définitifs ou temporaires en Australie est un facteur de dynamisme supplémentaire pour le secteur des entreprises australiennes. Ainsi, le récent gonflement des exportations à destination de l'Asie du Sud-Est a été facilité par la présence de personnes originaires de cette région. On observe aussi que des migrants entrent sur le marché du travail à partir d'un petit commerce ou d'une petite entreprise à caractère familial. De même, la génération qui est entrée en Australie au lendemain de la Seconde Guerre mondiale serait, semble-t-il, beaucoup plus encline à démarrer sa propre entreprise que la moyenne de la population. Selon l'*Enquête 1996 sur la population active*, le

Tableau 8.5. **Situation au regard de l'emploi selon la région d'origine, 1981**

En pourcentage de la population active de chaque groupe

	Hommes		Femmes	
	Employeur	Travailleur indépendant	Employeur	Travailleur indépendant
Personnes originaires du pays	6.2	10.2	4.5	7.6
Personnes d'origine étrangère	5.7	10.1	3.9	7.3
Royaume-Uni et Irlande	4.0	8.4	3.1	5.8
Allemagne	6.7	13.0	5.4	9.5
Grèce	9.1	16.8	6.6	14.1
Italie	8.6	15.5	5.6	11.9
Inde	5.3	4.7	2.9	4.0
Viêt-nam	0.6	1.2	0.6	1.6

Source : Colins (1991).

pourcentage des travailleurs indépendants était de 15.4 % pour les personnes nées à l'étranger, contre 14.3 % pour les Australiens de souche. L'une des seules études relativement détaillées, réalisée sur la base de données portant sur 1981, conclut que la propension des immigrants à devenir travailleurs indépendants ou chefs d'entreprise n'est pas sensiblement plus forte que celle du reste de la population, même si les immigrants en provenance d'Europe méridionale paraissent occuper une place légèrement à part (tableau 8.5). On constate en outre que les travailleurs indépendants en provenance d'Asie viennent s'installer en Australie mais continuent à faire des affaires dans leur pays d'origine – les raisons généralement avancées à cet égard étant la croissance économique plus forte et les réglementations plus restreintes dans cette région. Depuis 1992, des visas d'immigration ont été accordés à des personnes ayant un certain niveau de qualifications (*Business Skill Class – BSC*), qui étaient dans le passé travailleurs indépendants, cadres d'entreprise ou investisseurs, ou qui ont la capacité avérée de créer leur propre entreprise. Comme on pouvait le prévoir, plus de 75 % des immigrants de cette catégorie étaient dans les affaires dans les deux années suivant leur arrivée (Business Skills Section, 1997).

Financement et capital-risque

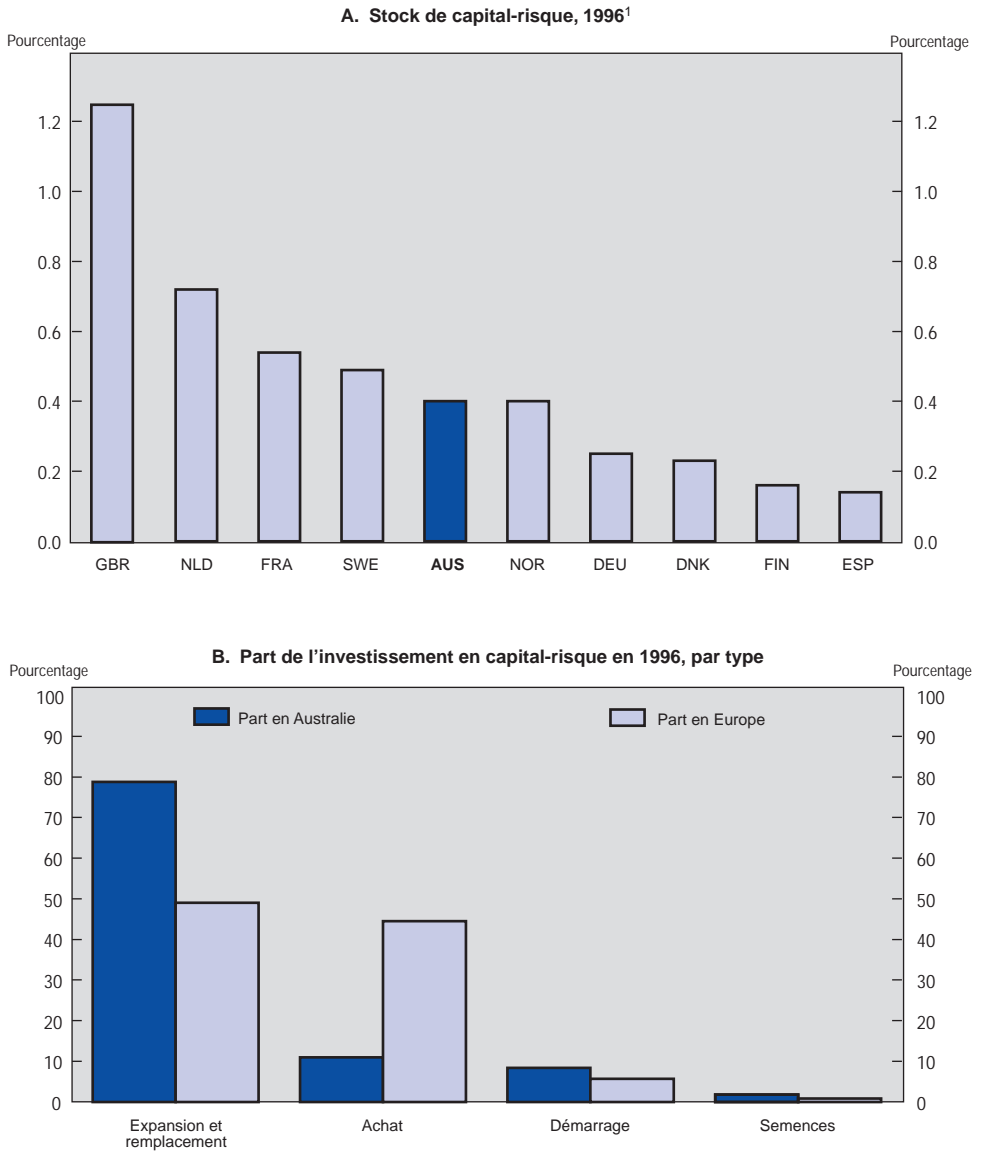
L'absence de moyens de financement est souvent citée parmi les principaux obstacles au développement des entreprises, notamment dans le cas des entreprises de petite taille et des entreprises de création récente. En l'absence de garanties suffisantes, les banques qui consentent des prêts aux entreprises doivent compenser le risque plus élevé qu'elles prennent soit en révisant sensible-

ment à la hausse leurs taux d'intérêt, soit en ayant une politique restrictive en matière de crédit. Dans le cas de l'Australie cependant, rien ne permet de penser que les banques aient une attitude exagérément prudente à l'égard des petites et moyennes entreprises et selon des enquêtes menées auprès d'entreprises manufacturières, l'assouplissement des contraintes financières au cours de la phase actuelle de reprise aurait notamment bénéficié aux petites et moyennes entreprises (Australian Business Chamber, 1996). D'après une étude récente, la majoration appliquée aux prêts à court terme aux petites entreprises est habituellement de l'ordre de 200 centièmes de point par rapport au taux de base et ne varie guère selon les clients. Cela signifie que les banques ont en fait procédé à une péréquation sur l'ensemble des petites entreprises de leur clientèle. En tout état de cause, il est sans doute préférable de financer les créations et le développement d'entreprises à risque élevé par des capitaux propres plutôt que par des capitaux empruntés.

S'agissant des capitaux propres, l'inscription à la cote de la bourse australienne (*Australian Stock Exchange* – *ASX*) n'est généralement pas possible pour les entreprises de création récente, et de toute façon, le coût d'une telle opération – la diffusion d'un prospectus coûte selon les estimations entre 250 000 et 500 000 dollars australiens – est sans commune mesure avec le capital nécessaire à l'expansion de la plupart des petites entreprises. Selon une étude de 1995, environ 97 % des petites entreprises cherchant à accroître leurs fonds propres pour assurer leur développement n'avaient en moyenne besoin que de 0.5 million de dollars australiens chacune (National Investment Council, 1995). Un second marché a été créé dans les années 80 mais il a été fusionné avec l'*ASX* après le krach boursier de 1987. D'où la présence de nombre d'entreprises de dimension relativement restreinte sur l'*ASX*. La bourse australienne ne paraît cependant pas jouer un rôle de premier plan pour les entreprises qui veulent lever des capitaux frais. La capitalisation du marché était de l'ordre de 70 % du PIB en 1994 – ce qui est élevé comparativement à la plupart des pays d'Europe continentale, mais faible par rapport au Royaume-Uni et aux États-Unis – et les émissions en souscriptions publiques sur le marché primaire représentent environ 1 % de la capitalisation totale, moins que dans la plupart des autres pays de l'OCDE.

Au cours de la phase actuelle d'expansion, les entreprises de capital-risque se sont développées à un rythme rapide, mais le stock de capital-risque investi dans des entreprises australiennes, et estimé aux alentours de 1 à 1.5 milliards de dollars australiens, semble, rapporté au PIB, légèrement inférieur à celui des pays européens Membres de l'OCDE (graphique 8.3.A) – bien que les chiffres européens comprennent les prêts. Comparativement à ces pays, les investissements en capital-risque sont davantage consacrés au développement et à la création d'entreprises qu'à des opérations de rachat (graphique 8.3.B). Certains signes indiquent néanmoins que les capitaux disponibles au début du cycle de

Graphique 8.3. Capital-risque en Australie



1. Stock en pourcentage du PIB. Les données australiennes se rapportent à l'exercice 1994-95.
 Source : OCDE (1996a).

vie d'une entreprise australienne sont relativement moins importants que dans le cas d'une entreprise américaine : une société moyenne financée par capital-risque en Australie est âgée de neuf ans contre cinq aux États-Unis. Selon une étude récente, les entreprises soutenues par du capital-risque obtiennent généralement de bons résultats. Environ 56 % de celles qui ne sont pas déjà inscrites à la cote pensent l'être au cours des cinq prochaines années, dont 67 % sur l'ASX et 30 % de plus sur le *NASDAQ* aux États-Unis⁷.

Bien que l'offre de capital-risque paraisse actuellement relativement faible, il ne manque pas de moyens de financement qui pourraient être affectés à de tels investissements. Certaines restrictions réglementaires concernant les investissements bancaires en titres non cotés peuvent certes limiter leur rôle en tant que source de capital-risque⁸, mais le capital administré par les investisseurs institutionnels – notamment les fonds de retraite – est considérable. En 1995, le volume de fonds contrôlés par les investisseurs institutionnels représentait quelque 76 % du PIB; c'est là un taux supérieur à la moyenne des pays européens de l'OCDE, même s'il est sensiblement plus faible qu'au Royaume-Uni et aux États-Unis. Il semble cependant que certains problèmes se posent lorsqu'il s'agit de mettre ces fonds à la disposition d'investissements à caractère entrepreneurial tant au niveau des fournisseurs que des demandeurs de capital-risque⁹. Les entreprises de capital-risque ne jugent pas rentable habituellement d'investir moins de 2 à 3 millions de dollars australiens en raison de leurs frais fixes, c'est-à-dire des coûts liés au suivi de l'investissement, et pour accroître au maximum les chances de succès, elles exigent souvent aussi des accords d'actionariat, ce qui leur donne en fait le contrôle de la société. Selon certaines estimations, les fournisseurs de capital-risque auraient insisté pour obtenir des changements de dirigeants dans à peu près la moitié des entreprises dans lesquelles ils ont investi. Enfin, les entreprises de capital-risque limitent leurs investissements aux sociétés dont la rentabilité perçue est de l'ordre de 25 à 35 % de taux annuel de retour sur l'investissement – chiffre qui va jusqu'à 50 % dans le cas des investissements de démarrage – résultats qui ne sont généralement possibles que dans des entreprises fabriquant des produits uniques ou exploitant des procédés de production uniques.

Pour leur part, les entrepreneurs hésitent généralement à emprunter des capitaux si cela doit empiéter sur leur liberté d'action et s'ils risquent de se voir exclus de leur propre entreprise. Cette aversion pour l'interférence extérieure est particulièrement forte dans les entreprises familiales qui représentent un fort pourcentage du secteur industriel et commercial en Australie. De plus, selon une étude récente (Ernst & Young, 1997), on estime souvent que les entreprises de petite taille et les entreprises jeunes ne sont pas « mûres pour un investissement », c'est-à-dire qu'elles n'ont pas fait la distinction nécessaire entre les finances de l'entreprise et les finances personnelles de l'entrepreneur, et que

l'état de leur comptabilité et le niveau des informations qu'elles communiquent sont insuffisants pour attirer des investisseurs professionnels.

La possibilité de financer l'expansion d'une entreprise grâce à l'apport de capitaux frais par l'entrepreneur lui-même, certains de ses proches ou des investisseurs « tuteurs » (ceux que l'on appelle souvent des « *business angels* ») est probablement plus limitée en Australie du fait du patrimoine financier relativement faible des ménages¹⁰. En moyenne, le patrimoine financier brut (déduction faite des créances sur les investisseurs institutionnels) est de l'ordre de 75 % du PIB, contre 200 % au Royaume-Uni et 275 % aux États-Unis. Il n'en demeure pas moins que les « *business angels* » sont de plus en plus présents depuis quelques années. Il s'agit généralement en Australie, comme dans les autres pays, de cadres de haut niveau ou de retraités disposant d'une certaine fortune et ayant une grande expérience du secteur dans lequel ils investissent. Selon des études récentes, il est relativement courant que les « *business angels* » mettent leurs connaissances au service des entreprises dans lesquelles ils ont investi (Productivity Commission, 1997). De même, la dimension et la nature de l'investissement moyen qu'ils réalisent sont comparables avec ce que l'on observe dans les autres pays (tableau 8.6), le montant maximum se situant généralement autour de 0.5 million de dollars australiens. On estime par ailleurs que l'encours de capital de ce type est de l'ordre de 1 milliard de dollars australiens ce qui, comparativement à l'ampleur du marché officiel du capital-risque, est peu comparativement aux États-Unis où les « *business angels* » fournissent au moins deux fois plus de fonds propres que les apporteurs de capital-risque. Une étude de la *Productivity Commission* (1997) a permis de constater que les entreprises qui réussissent à lever des fonds propres de manière informelle obtiennent de meilleurs résultats que la moyenne en termes de ventes, d'emploi et d'innovation. Leur supériorité sur le plan des résultats reflète cependant dans une certaine mesure un biais au niveau de la sélection¹¹.

Un autre obstacle auquel se heurtent les entreprises qui cherchent à réunir un montant limité de fonds propres auprès d'investisseurs privés tient à une disposition de la législation australienne aux termes de laquelle une entreprise ne peut contacter plus de 20 investisseurs potentiels au cours d'une même année à moins que chacun d'eux soit prêt à investir plus de 0.5 million de dollars australiens. C'est pour tenter de remédier à cette difficulté – tout en permettant aux investisseurs de s'engager de façon très limitée dans des entreprises non cotées et d'offrir des mécanismes de sortie – qu'a été créé l'*Enterprise Market*. Cette société met actuellement sur pied, sur Internet, un service de rapprochement de l'offre et de la demande sur les marchés primaire et secondaire d'actions de sociétés non cotées. Ce service doit démarrer en février 1998, date à laquelle on estime que 1 000 sociétés et de 2 000 à 3 000 investisseurs potentiels y auront adhéré.

Tableau 8.6. **Caractéristiques des investisseurs informels : comparaison internationale**

	Royaume-Uni	Suède	États-Unis	Canada	Australie
Âge (années)	53	54	47	47	45
Revenu familial annuel	UK 46K	60 % > 500K SEK	\$90K	\$177K (Cdn)	\$179K
Valeur nette	UK 312K	57 % > 5M SEK	\$750K	\$1.36M (Cdn)	\$2.1M
Expérience antérieure de chef d'entreprise	57 %	96 %	83 %	75 %	75 %
Nombre d'investissements	2 tous les 3 ans	1 par an	2 tous les 3 ans	1 par an	1 tous les 2 ans
Taux de rejet	7 sur 8	7 sur 10	7 sur 9	9 sur 10	3 sur 4
Importance moyenne de l'investissement	UK 10K	500K SEK	\$58K	\$207K (Cdn)	\$193K (A)

Source : Ernst et Young (1997).

Le gouvernement a par ailleurs récemment formulé des propositions dans le cadre de son *Programme de réforme économique du droit des sociétés* pour aider les petites et moyennes entreprises à lever plus facilement des capitaux. Les sociétés pourraient en particulier emprunter chaque année jusqu'à 2 millions de dollars australiens à 20 personnes au plus sans avoir à diffuser de prospectus, jusqu'à 5 millions de dollars australiens sur la base d'une notice d'information et non d'un prospectus en bonne et due forme, et elles pourraient emprunter en dessous du seuil actuel de 0.5 million de dollars australiens à des personnes ayant un revenu brut de 0.25 million de dollars australiens ou des actifs nets d'une valeur de 2.5 millions de dollars australiens sans prospectus.

Fiscalité

Bien que le système d'imposition du revenu des personnes physiques soit généralement neutre à l'égard de la prise de risque, certains problèmes particuliers se posent vraisemblablement à propos de la fiscalité des plus-values. En particulier, les entités financières qui sont exonérées d'impôts sur leurs marchés locaux et qui sont exonérées des impôts australiens sur les gains en capital et investissements réalisés directement peuvent être assujetties aux impôts australiens sur les gains réalisés indirectement par l'intermédiaire d'une société ou d'une entité traitée comme une société (par exemple une commandite simple). En d'autres termes, l'impôt acquitté par la société ou la commandite simple sur les gains en capital n'est pas remboursé à l'entité financière exonérée. Bien que, de l'avis de certains, on risque de limiter l'apport de capitaux étrangers sur le

tout nouveau marché du capital-risque, il est difficile d'apprécier l'ampleur de ce risque potentiel. Bien que la pénurie de fonds ne soit pas actuellement un problème, il serait peut-être bon d'attirer des investisseurs étrangers pour d'autres raisons – ne serait-ce que l'adoption de pratiques de gouvernement des entreprises qui permettraient à ces dernières d'améliorer leurs résultats. Un certain assouplissement de la fiscalité des plus-values a été opéré à l'intention des petites entreprises. Les principales mesures prises à cet égard sont : *i*) une exemption partielle de l'écart d'acquisition, dont la moitié est maintenant exonérée d'impôts à concurrence d'un plafond de 2.2 millions de dollars australiens (sous réserve d'indexation); et *ii*) les entreprises disposant d'actifs nets d'une valeur de 5 millions de dollars australiens au plus peuvent utiliser leurs plus-values pour développer une entreprise existante ou acquérir une nouvelle entreprise. Certains ont estimé que des aides supplémentaires devraient être accordées, sous forme par exemple de l'exonération partielle des plus-values réalisées sur le transfert de droits de propriété intellectuelle. Les avantages existants permettent cependant déjà aux inventeurs de commercialiser plus facilement ces droits; il n'est pas certain que les avantages qui pourraient découler de l'octroi d'aides supplémentaires l'emporteraient sur les inconvénients entraînés par un traitement moins cohérent des plus-values et sur le risque d'une aggravation de la fraude fiscale.

Invention, innovation et R-D

A première vue, les entreprises australiennes semblent, comparativement à celles d'autres pays, avoir une propension relativement faible à l'innovation et à la conception de nouveaux produits. Ainsi, les dépenses de R-D du secteur des entreprises sont largement inférieures à la moyenne de l'OCDE. Le *ministère de l'Industrie* (1996) a par ailleurs constaté que, bien que les entreprises australiennes semblent se trouver à peu près sur le même pied que celles des pays avancés de dimension moyenne de la zone de l'OCDE sur le plan de l'innovation par d'autres mécanismes que la R-D, elles sont en retard pour ce qui est de l'adoption des technologies manufacturières de pointe et des nouvelles techniques de gestion. En revanche, les dépenses de R-D des entreprises australiennes se sont fortement gonflées ces dernières années, l'Irlande et les pays de l'Asie du Sud-Est étant les seuls à faire mieux à cet égard (Australian Business Foundation, 1997). De même, l'Australie est l'un des premiers pays de l'OCDE pour ce qui est de l'inventivité, mesurée par le nombre de demandes de brevets déposées par des résidents pour 10 000 habitants, ainsi que par l'augmentation des demandes de brevets déposées à l'étranger (près de 20 % par an de 1981 à 1994). Tout bien considéré, les entreprises australiennes classiques opèrent dans des secteurs qui ne se caractérisent pas par une très forte intensité de recherche, mais elles sont à même, pour un coût relativement faible, de générer un nombre d'inventions élevé comparativement aux autres pays. On constate cependant que beaucoup

de ces brevets sont soit vendus pour être commercialisés à l'étranger, soit mis au point dans des filiales d'entreprises étrangères et transférés à la société mère.

Compétences en matière de gestion

La qualité de la gestion est un élément essentiel du succès de ces entreprises et de leur capacité à mettre à profit l'innovation et le progrès technologique. On s'est souvent inquiété en Australie de la faiblesse des compétences des chefs d'entreprise et des dirigeants en matière de gestion, notamment par rapport aux principaux partenaires commerciaux du pays (*rapport Karpin*). Si l'on prend pour référence un diplôme du troisième degré classique, 19 % seulement des cadres supérieurs avaient obtenu un titre de ce type en 1995 contre plus de 60 % en Allemagne et en France et plus de 80 % au Japon et aux États-Unis, alors que plus de 50 % des agents de maîtrise n'avaient reçu aucune formation officielle les préparant à ce rôle. D'autres études ont confirmé la médiocre qualité des équipes de gestion australiennes. Le *World Competitiveness Report* a classé l'Australie au 12^e rang de 20 pays de l'OCDE en 1997 pour la qualité de sa gestion (et loin derrière certains autres de ses partenaires commerciaux), bien que cela représente une amélioration par rapport à 1993 où ce pays occupait la 15^e place. Selon la *Business Longitudinal Study*, 34 % des responsables des prises de décision dans les entreprises avaient suivi un enseignement du troisième degré, et environ les deux cinquièmes d'entre eux avaient des qualifications particulières en matière de gestion. Bien que certains progrès aient été faits ces derniers temps, la qualité de la gestion et le niveau d'instruction des cadres semblent demeurer faibles par rapport aux autres pays, ce qui contraste fortement avec le niveau d'instruction tout à fait satisfaisant de l'ensemble de la population (13 % de la population australienne a un diplôme d'enseignement supérieur, ce qui est plus que la moyenne de l'OCDE). Cela signifie que les personnes les plus instruites n'entrent pas souvent dans les affaires et que le système d'éducation et de formation ne met pas suffisamment l'accent sur la formation à la gestion. Les compétences requises dans ce domaine varient selon l'état de développement de l'entreprise, sa dimension, son secteur d'activité, et selon qu'il s'agit d'une entreprise indépendante ou d'une filiale de grande société. Le manque de diversité des qualifications en matière de gestion semble être une autre faiblesse à laquelle le système d'éducation et de formation n'a pas réussi à trouver de remède.

Politiques et programmes publics

La politique générale des pouvoirs publics à l'égard du secteur des entreprises a principalement visé à renforcer l'internationalisation des entreprises australiennes et, par voie de conséquence, à les aider à améliorer leur compétitivité internationale. Le premier de ces objectifs a été atteint par l'abaissement

des droits de douane à l'importation, des contingents et autres obstacles aux échanges évoqués plus haut ainsi que par les efforts permanents visant à améliorer l'accès aux marchés dans le cadre des initiatives de l'APEC et de l'accord de rapprochement économique avec la Nouvelle-Zélande. Pour atteindre le deuxième but, les autorités s'emploient essentiellement à offrir un climat favorable aux entreprises, notamment en poursuivant les réformes axées sur le jeu du marché, en posant des bases macro-économiques solides et en appliquant un taux compétitif en matière d'imposition des sociétés. Il existe aussi un large éventail de mécanismes et de programmes, visant particulièrement à promouvoir la R-D et l'investissement et à fournir des moyens de financement et des assurances à l'exportation. Une grande partie des dépenses publiques (tableau 8.7) concernent la promotion et le financement des exportations. Par ailleurs, les allègements fiscaux revêtent pour l'essentiel la forme d'un abattement de 125 % sur certaines dépenses de R-D – contre 150 % précédemment¹² – et d'une déduction temporaire de 10 % pour les investissements tangibles. Enfin, au niveau des États, les très importantes moins-values de recettes au titre des prélèvements sur les salaires se traduisent presque exclusivement par des aides aux petites entreprises, qui bénéficient de seuils et d'exemptions dont l'ampleur varie selon les États. En ce qui concerne les aides plus directement ciblées sur la promotion de l'entrepreneuriat et de nouvelles activités industrielles et commerciales, il existe plusieurs centaines de programmes à cet effet. Fonctionnant généralement pour un coût budgétaire très limité, la plupart d'entre eux visent à remédier aux défaillances

Tableau 8.7. **Aides du gouvernement australien au secteur des entreprises¹**

Millions de dollars australiens

	Administration centrale		États ² Dépenses	Total
	Exonération fiscale ³	Dépenses		
Secteur primaire à l'exclusion des industries extractives	170	605	682	1 457
Secteur manufacturier	1 114	750	924	2 788
Industries extractives	400	119	138	657
Services	75	507	732	1 314
Total	1 759	1 981	2 477	6 217
Pourcentage du PIB	0.4	0.4	0.5	1.3

1. Exercice 1994/95. Dépenses de l'administration centrale : 1995/96.

2. Compte non tenu de la perte de recettes liée aux seuils et exonérations de taxes sur les salaires. La perte est estimée à 4.8 milliards de dollars australiens (1993/94).

3. Sur la base d'une méthode différente, le Tax Expenditure Statement pour 1994-95 a estimé que les dépenses fiscales globales étaient supérieures d'environ 1.1 milliard de dollars australiens.

Source : Industry Commission (1996) et Secrétariat de l'OCDE.

du marché en améliorant les flux d'information ou en dédommageant les petites entreprises du préjudice qu'elles subissent du fait qu'elles travaillent dans des secteurs où les économies d'échelle sont en principe essentielles. Nous évoquerons ci-après certains de ces programmes parmi les plus importants.

Encouragement des nouvelles entreprises

A l'instar de nombre d'autres pays de l'OCDE, l'Australie a mis sur pied un programme pour encourager les chômeurs à créer un emploi indépendant. Schématiquement, les personnes qui souhaitent devenir travailleurs indépendants peuvent continuer de percevoir leur allocation d'assurance-chômage pendant un an tout en démarrant leur entreprise. Ce programme est considéré comme étant une réussite, puisque les dépenses improductives ont été réduites au minimum et que 82 % de l'ensemble des entreprises ainsi créées survivent après l'achèvement du programme. Une autre importante initiative récente visant à aider à la création de nouvelles entreprises est l'établissement du *Programme de fonds pour les investissements d'innovation (Innovation Investment Fund programme - IIF)*. Ce programme, inspiré du programme SBIC qui existe de longue date aux États-Unis, prévoit la création de six nouveaux fonds de capital-risque, axés sur la commercialisation de R-D. La contribution du gouvernement australien sera de 130 millions de dollars, sur la base d'un apport de 2 dollars australiens pour chaque dollar australien obtenu par les fonds privés de capital-risque couverts par le programme.

Le *Programme de Fonds de développement centralisés (Pooled Development Funds - PDFs)* a été lancé en 1992 pour élargir l'offre de fonds propres aux PME. Il s'agit de fonds de capital-risque qui investissent dans des PME australiennes dont l'actif total est inférieur à 50 millions de dollars australiens et dont l'activité essentielle est soit l'immobilier, soit le commerce de détail. Les incitations offertes dans le cadre de ce programme sont les suivantes : les fonds sont imposés à des taux de faveur (15 % sur le revenu des investissements) alors que le taux normal de l'impôt sur les sociétés est de 36 %, et les investisseurs dans ces fonds perçoivent des dividendes et sont également exonérés de l'impôt sur les plus-values. Les fonds couverts par ce programme ont ainsi réuni plus de 270 millions de dollars australiens.

Un autre moyen, de plus en plus utilisé ces dernières années pour faciliter la phase de démarrage, est ce que l'on appelle les « pépinières d'entreprises », qui louent des bureaux ou des ateliers à de nouvelles entreprises pendant une période limitée. Créées au départ dans le cadre de programmes d'aides régionales, les pépinières appartiennent habituellement aux collectivités locales ou à des associations d'entreprises à but non lucratif, et bien qu'elles n'exigent généralement pas un financement régulier, elles bénéficient d'une forme de subvention du fait qu'environ 70 % d'entre elles soit sont propriétaires de leurs propres locaux, soit acquittent un loyer symbolique. Cette subvention implicite cepen-

dant n'est généralement pas répercutée sur les locataires sous forme de loyers très largement inférieurs aux taux du marché. La forte demande de « passage en pépinière » faite par les petites entreprises tient au fait que les contrats de location sont de courte durée, que l'entrée et la sortie sont rapides, et que l'espace disponible est divisible, autant de facteurs qui tendent à rendre gérable le coût du lancement d'un projet qui paraît solide et qui permettent de l'abandonner sans difficulté. De l'avis des collectivités locales et des associations d'entreprises, les pépinières d'entreprises contribuent utilement à créer un climat plus favorable à l'entreprenariat tout en réduisant le taux d'échec des petites entreprises (estimé, au cours de la première année, à 8 % pour les entreprises en pépinière, alors que la moyenne nationale est de 32 %). Ces différents éléments ont entraîné une augmentation spectaculaire du nombre de ces pépinières. En 1997, il en existait 63 en Australie, contre 39 en 1994, et il est prévu d'en créer 17 autres en 1998. On notera que, bien que les pépinières d'entreprises australiennes tendent à encourager des entreprises analogues à s'installer à proximité les unes des autres, les pépinières spécialisées demeurent rares. Neuf seulement sont spécialisées dans un secteur déterminé et cinq seulement sont des pépinières centrées sur la technologie.

Encouragement de la R-D

L'argument avancé pour justifier l'intervention des pouvoirs publics dans les activités privées de R-D en Australie est qu'il faut donner aux entreprises privées une compensation pour les « externalités positives » ou « retombées » de leurs investissements de R-D ; cette intervention est également motivée par la constatation que la R-D est un puissant moteur de la croissance économique, et par la prise de conscience de l'important retard de l'Australie par rapport aux grands pays développés pour ce qui est du niveau de la R-D privée. Le gouvernement australien encourage activement la R-D par un régime fiscal généralement favorable et différents programmes plus ciblés. Il favorise notamment la constitution de réseaux pour aider à la diffusion de la technologie.

La principale institution gouvernementale participant à ces activités est la *Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation (CSIRO)*, qui couvre un large éventail d'activités de recherche scientifique et technologique intéressant l'industrie manufacturière, l'exploitation des ressources naturelles et l'environnement. Le *CSIRO* reçoit une enveloppe annuelle de l'État de l'ordre de 500 millions de dollars australiens, en principe affectés au financement de frais administratifs et de recherche générique. A cela s'ajoute un apport supplémentaire de l'ordre de 250 millions de dollars australiens de différentes provenances, dont quelque 60 millions de dollars australiens fournis par le secteur des entreprises et 40 millions de dollars australiens au titre des travaux de recherche réalisés dans les *Centres de recherche centralisée*.

Les ressources privées du *CSIRO* proviennent de la vente de licences de technologie et de la réalisation de travaux de recherche sous contrat et en coopération. Le *CSIRO* participe à 56 des 67 centres de recherche centralisée, qui sont des associations entre les universités, d'autres organes de recherche du secteur public et l'industrie pour des activités de recherche, de formation et de développement commercial. Les travaux de recherche de ces centres sont axés vers l'application commerciale et/ou environnementale, et nombre de ces centres travaillent dans le cadre de réseaux, leurs partenaires étant géographiquement très dispersés. Ces centres viennent en quelque sorte compléter les parcs scientifiques et technologiques régionaux, qui tirent l'essentiel de leurs ressources des gouvernements des États et des universités. Enfin, le *CSIRO* encourage activement l'essaimage et négocie des accords pour transférer à des entreprises nouvellement créées les droits de propriété intellectuelle générés par les résultats des travaux de recherche financés par le secteur public. Au cours des dix dernières années, une cinquantaine d'entreprises de ce type, axées sur la technologie, ont vu le jour, et rares sont celles qui ont fait faillite.

Encouragement des échanges d'informations

De même que les autres pays, l'Australie aide les exportateurs de différentes manières, notamment en encourageant la « culture d'exportation » qui semble se développer dans le secteur des entreprises. Au vu de l'importance grandissante des PME exportatrices, on veille de plus en plus à encourager la formation de réseaux et l'établissement de liens entre les entreprises. Selon des études récentes, les entreprises qui se lancent dans une coopération formelle avec d'autres entreprises ont toutes les chances d'en tirer profit sous forme d'innovations technologiques et de gains de productivité (Bureau of Industry Economics, 1995 et 1996). De plus, les petits exportateurs et les nouvelles entreprises exportatrices coopèrent souvent avec d'autres entreprises pour la commercialisation et la livraison sur les marchés étrangers. On estime que plus de la moitié des entreprises exportatrices sont engagées dans une forme ou une autre de coopération officialisée (tableau 8.8), et selon des enquêtes récentes, 22 % des entreprises ont fait savoir qu'elles souhaiteraient participer à l'établissement de réseaux si elles pouvaient trouver le partenaire adéquat. Afin de surmonter l'asymétrie apparente de l'information concernant les partenaires potentiels, l'administration centrale encourage la coopération interentreprises de différentes manières, essentiellement par le programme *AusIndustry's Business Networks Program (BNP)*. Il s'agit en fait d'un mécanisme de formation de réseaux, dans le cadre duquel des courtiers rémunérés par le programme interviennent activement en étroite contact avec les gouvernements des États et les associations professionnelles locales. L'administration centrale assure essentiellement les coûts des mises en relation mais n'intervient normalement pas dans le

Tableau 8.8. **Coopération formelle entre les entreprises en Australie**

	Pourcentage d'entreprises qui coopèrent
Ensemble des entreprises	41
Industrie	
Habillement et chaussures	32
Ingénierie	41
IT&T	54
Science/médecine	48
Alimentation	39
Secteur	
Exportateur	54
Non exportateur	35
Taille (salariés)	
Micro-entreprise	36
Petite	44
Moyenne	43
Grande	63
Technologie	
Basse	32
Moyenne	40
Haute	50
Performance	
Haute	50
Faible	35
État	
Nouvelle-Galles du Sud	40
Victoria	42
Queensland	37
Australie méridionale	38
Australie occidentale	48

Source : Bureau of Industry Economics (1995).

financement du suivi. En 1995, on comptait 144 réseaux bénéficiant d'une aide publique et réunissant plus de 1 500 entreprises.

Par ailleurs, afin de créer des emplois et d'intégrer plus étroitement l'Australie à l'économie mondiale, certains programmes ont pour objectif d'encourager l'investissement direct étranger. L'*Investment Promotion and Facilitation Program (IPFP)* exploite, pour un coût global limité, un certain nombre de bureaux de représentation à l'étranger qui diffusent des informations sur l'Australie en tant que pays d'accueil pour les investissements. Ces dernières années, on a particulièrement cherché à attirer les sièges régionaux de sociétés étrangères souhaitant s'implanter sur la côte occidentale du Pacifique. Outre des activités d'information et de promotion, l'administration centrale offre certains avantages fiscaux limités

aux entreprises qui démarrent une activité en Australie, notamment en ce qui concerne les impôts sur les ventes applicables à leur matériel de bureau et l'imposition des dividendes en provenance de l'étranger. Constatant qu'environ la moitié des entreprises qui investissent en Australie considèrent que l'*IPFP* a joué «un certain rôle» ou «un rôle de premier plan» dans leurs décisions d'investissement, un récent rapport estime que le programme induit en moyenne des entrées nettes d'investissements étrangers de 230 millions de dollars australiens par an (Bureau of Industry Economics, 1996). Parallèlement aux efforts de l'État fédéral, les autorités des États se sont particulièrement employées à aider l'investissement dans leur juridiction. Parmi les incitations utilisées pour attirer les entreprises étrangères figurent des exonérations au titre des prélèvements sur les salaires et d'autres formes d'impôts locaux pendant les années qui suivent l'investissement initial. Selon une estimation faite par l'État de Queensland, pendant les 3 ou 4 premières années, ces avantages fiscaux peuvent représenter jusqu'à 7 000 dollars australiens par salarié et par an. Un rapport récent a fait apparaître que les États se livrent à une surenchère pour attirer d'importants investissements mais que cette attitude, très coûteuse pour le secteur public, ne se traduit par aucun avantage net au niveau national (Industry Commission, 1996).

Aides régionales

Les gouvernements et organismes des États gèrent de nombreux programmes dont le but est de venir en aide aux nouvelles entreprises et aux entreprises de petite taille. Il est difficile d'avoir une vue d'ensemble de ces activités qui semblent extrêmement dispersées et étroitement ciblées. L'une des raisons en est que nombre de services sont assurés conjointement avec l'État fédéral. Les contributions financières des États sont cependant en général très limitées; ainsi, le service de l'État de Victoria créé pour les petites entreprises (*Victorian Small Business*) dispose d'un budget annuel de 2 millions de dollars australiens. Le nombre de petites entreprises faisant appel à ces services de soutien semble faible – moins de 5 %, selon la *Business Longitudinal Study* de 1995.

Au vu du succès manifeste de certains sites américains spécialisés dans la technologie de pointe, comme Silicon Valley, dont la réussite paraît tenir en partie à leur capacité à exploiter les retombées technologiques des grandes universités voisines¹³, on s'est employé à créer des parcs scientifiques et technologiques à proximité de la plupart des grands établissements d'enseignement du troisième degré. Il existe actuellement 16 parcs de ce genre et quatre autres sont en cours de construction, pour la plupart financés soit par les autorités de l'État concerné, soit par les universités elles-mêmes¹⁴. Ce sont à l'heure actuelle quelque 100 millions de dollars australiens de fonds publics qui ont été investis dans les parcs scientifiques et technologiques. Néanmoins, bien que nul n'ignore la difficulté d'évaluer l'incidence de telles structures, il semble bien qu'elles n'aient

jusqu'à présent guère généré de nouvelles entreprises de pointe – à la seule exception, souvent citée, du parc scientifique de Perth en Australie-Occidentale. Ce résultat tient, semble-t-il, pour l'essentiel à la réticence des universités et des autres institutions à transférer la propriété intellectuelle dont elles disposent à des entrepreneurs potentiels, membres de leurs effectifs. Une autre raison en est que les universitaires australiens seraient, semble-t-il, beaucoup moins enclins à se lancer dans les affaires que leurs homologues américains.

Tour d'horizon des programmes de soutien

En 1996, le *ministre de l'Industrie, de la Science et du Tourisme* a annoncé un vaste *Examen des programmes* axés sur les entreprises, afin de décider du dosage optimal à opérer pour «aider l'industrie à relever les défis d'un marché mondial de plus en plus compétitif». Le *Rapport Mortimer*, résultat de ce travail, est actuellement au centre de nombreuses discussions en Australie. Ce rapport arrive à la conclusion que les programmes industriels fédéraux sont trop nombreux et trop peu ciblés – et, dans une certaine mesure, dictés par la tradition plutôt que par une pertinence actuelle – de sorte que les entreprises censées en bénéficier supportent une charge excessive en termes de temps et d'argent. Ce rapport conclut en outre que la gestion de ces programmes manque d'efficacité et que leur suivi est défaillant. La principale recommandation du *Rapport Mortimer* est donc de restreindre le nombre des programmes, de doter chacun d'eux d'un budget important et de les cibler sur des activités propres à améliorer la position internationale des entreprises australiennes : développement de l'investissement, encouragement de l'innovation, promotion des exportations, amélioration de la compétitivité des entreprises, et gestion durable des ressources. La suggestion la plus controversée du rapport Mortimer est la proposition de créer un nouvel organisme, «*Invest Australia*», destiné à offrir des incitations financières pour attirer l'investissement direct étranger. La justification de cette proposition est officiellement de deux ordres : *i)* les autres pays de la région tendent à soutenir plus généreusement l'investissement étranger; et *ii)* bon nombre de contre-incitations à l'investissement existant en Australie semblent tenir à l'incidence négative du poids plus élevé de l'impôt et du caractère plus restrictif des réglementations publiques. On considère en conséquence que le gouvernement devrait offrir aux investisseurs potentiels une compensation à ces désavantages.

Conclusions

En résumé, si les conditions nécessaires à un développement de l'entreprenariat se sont améliorées au cours des dix dernières années, on n'en constate que peu de retombées sur le terrain. Les rares succès constatés sont ceux de petites entreprises naissantes qui ont bâti, dès le départ, leur réussite sur des ventes à

l'exportation, et des entreprises bénéficiant de capital-risque qui ont obtenu de bons résultats. Le gouvernement a contribué à stimuler l'esprit d'entreprise en exposant les entreprises australiennes à la concurrence étrangère, en améliorant la flexibilité du marché du travail, en encourageant le fonctionnement des marchés financiers et en intensifiant ses efforts pour encourager la concurrence intérieure. Il a également cherché à faciliter la création et le développement d'entreprises par différents programmes, souvent en coopération avec les États. Des problèmes subsistent néanmoins. Le respect des obligations fiscales et réglementaires fait peser une charge particulièrement lourde sur les petites entreprises, l'intermédiation du capital-risque est encore insuffisante, et les chercheurs sont peu intéressés par la commercialisation de leurs inventions, dont certaines ont un impact mondial.

Il importe de continuer de rendre le climat plus propice à l'entrepreneuriat en poursuivant le processus engagé pour renforcer les mécanismes du marché et pour réduire le poids des réglementations et de la fiscalité publiques. Dans ce contexte, il serait particulièrement souhaitable de faire de nouveaux efforts pour simplifier le code fiscal, améliorer la flexibilité du marché du travail, encourager la concurrence sur le marché des produits et soumettre de larges pans du secteur public au jeu du marché.

S'agissant des programmes particuliers d'aides publiques, la principale recommandation du récent *Rapport Mortimer*, qui est d'en réduire le nombre, est bienvenue. Il serait cependant peu judicieux de ne soutenir que les activités jugées particulièrement importantes pour la compétitivité extérieure du pays. Il serait plus sage de cibler encore plus étroitement les efforts sur les moyens de remédier aux défaillances du marché, de compenser les désavantages liés à la petite dimension des entreprises et d'encourager les efforts faits par ces dernières pour mettre à profit de nouvelles opportunités. L'augmentation suggérée des subventions afin d'inciter des entreprises étrangères à venir s'installer en Australie serait une erreur, autant que l'est la concurrence que se livrent les États et les Territoires pour attirer des entreprises en leur offrant des avantages fiscaux et des subventions.

Notes

1. On notera que cette comparaison ne permet de tirer aucune conclusion quant à l'évolution au fil des ans de chacune des entreprises.
2. La règle est la suivante : les personnes qui ont été administrateurs de deux sociétés qui ont l'une et l'autre été mises en liquidation et dans l'incapacité d'honorer plus de la moitié de leurs dettes peuvent être empêchées de siéger au conseil d'administration d'une entreprise pendant cinq ans au plus.
3. Voir OCDE (1990). On estime que le poids des contraintes est généralement quatre fois supérieur à la moyenne pour les petites entreprises. Il ressort de cette étude que selon des enquêtes réalisées auprès de petites entreprises dans six pays industrialisés, le poids des contraintes administratives et des réglementations est le principal facteur qui décourage l'activité économique.
4. ACCI Review (1996) cite cette contrainte parmi les toutes premières préoccupations des employeurs.
5. Voir par exemple *Australian Taxation Office* (1993).
6. En réponse aux propositions détaillées faites par un *Groupe de travail sur la déréglementation* réunissant des dirigeants d'entreprise, le gouvernement a fait paraître le rapport intitulé « More Time for Business » : Déclaration du Premier ministre (1997).
7. Coopers & Lybrand (1997). Il y a un élément de double-comptage dans ces chiffres. Parmi les sociétés qui s'attendaient à être cotées à la *Bourse*, 54 % d'entre elles n'avaient choisi que l'*ASX*, 14 % avaient choisi l'*ASX* ou un autre marché, 21 % n'avaient choisi que le *NASDAQ* et 9 % l'avaient sélectionné comme choix possible.
8. La réglementation prudentielle exige que les banques limitent leurs investissements en actions dans les sociétés non financières à 5 % au plus de leur capital *TIER 1* sans autorisation préalable de la Banque de réserve. Les investissements par société sont généralement limités à 0.25 % du capital *TIER 1* de la banque. L'interdiction imposée aux investissements bancaires dans le capital de PME a été levée en 1995.
9. On trouvera quelques exemples d'une « inadéquation » entre l'offre et la demande de ce type de capital dans l'*Investment Readiness Study* (Ernst & Young, 1997).
10. On peut en revanche faire valoir que le pourcentage relativement élevé de propriétaires de leur logement et la faiblesse relative de l'endettement hypothécaire jouent en sens opposé.
11. Les entrepreneurs qui décident d'inviter des « *business angels* » à investir dans leurs sociétés et qui sont acceptés par les investisseurs sont vraisemblablement ceux dont l'activité offre des perspectives d'évolution particulièrement favorables.
12. Les dépenses courantes sont déductibles au taux de 125 % immédiatement. Les dépenses d'équipement sont déductibles au taux de 125 % sur trois ans. La réduction

de l'abattement à 125 % est allée de pair avec une augmentation des aides non fiscales à la R-D, le but étant d'améliorer l'efficacité des aides à la R-D et de réaliser des économies budgétaires.

13. Les facteurs de cette réussite sont analysés dans OCDE (1997a).
14. Il existe également des parcs scientifiques privés, mais ils sont d'ordinaire plus étroitement ciblés.

Références

- AUSTRALIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY (ACCI) (1996),
«What business seeks for the next government of Australia – results of a national survey of Australian employers», *ACCI Review*, n° 18.
- AUSTRALIAN BUSINESS CHAMBER (1996),
«Competition in the Finance Industry», une étude des 506 entreprises du secteur manufacturier comparant les conditions de 1996 à celles de 1992.
- AUSTRALIAN SECURITIES COMMISSION (ASC) (1994/95),
ACS Digest.
- AUSTRALIAN SECURITIES COMMISSION (ASC) (1997),
Annual Report, 1996-97.
- AUSTRALIAN TAXATION OFFICE (1993),
Small Business Cost of Compliance Project, Université de Newcastle.
- BICKERDYKE, I. et LATTIMORE, R. (1997),
«Reducing the regulatory burden: does firm size matter?», *Staff Research Paper*, Industry Commission.
- BUREAU OF INDUSTRY ECONOMICS (1995),
«Beyond the firm. An assessment of business linkages and networks in Australia», *Research Report 67*.
- BUREAU OF INDUSTRY ECONOMICS (1996),
«Evaluation of the Investment Promotion and Facilitation Program», rapport 96/4.
- BUSINESS SKILLS SECTION (1997),
«Annual Post-arrival Survey Reports», Monitoring and Evaluation Unit.
- COLINS, J. (1991),
Migrant Hands in a Distant Land, Sydney.
- COOPERS & LYBRAND (1997),
The Economic Impact of Venture Capital.
- DEBORAH WILSON CONSULTING SERVICES (1996),
«Impact of the Cost of Compliance with Government Regulations, Licences, Taxes and Charges on Small Businesses in Queensland», *Report to the Department of Tourism, Small Business and Industry*.
- DÉCLARATION DU PREMIER MINISTRE (1997),
«More Time for Business».
- DEPARTMENT OF INDUSTRY, SCIENCE AND TOURISM (DIST) (1996),
Annual Review of Small Business 1996.
- ERNST et YOUNG (1997),
«Investment Readiness Study», rapport pour le Small Business Research Program.

- FOREIGN AFFAIRS AND TRADE (1995),
Winning Enterprises. How Australia's Small and Medium Enterprises Compete in Global Markets.
- HARTWELL, R.M. et LANE, J. (1992),
Champions of Enterprise: Australian Entrepreneurship 1788-1990, Focus Books, Double Bay, NSW.
- INDUSTRY COMMISSION (1996),
Annual Report 1995-96, AGPS, Canberra.
- LOGOTECH S.A. (1997),
«Étude comparative internationale des dispositions légales et administratives pour la formation de petites et moyennes entreprises aux pays de l'Union européenne, les États-Unis et le Japon», Projet EMS 96/142.
- McKINSEY AND COMPANY (1993a),
Emerging Exporters. Australia's High Value-Added Manufacturing Exporters.
- McKINSEY AND COMPANY (1993b),
«Toward Successful Support for Australia's Small and Medium-sized Enterprises», rapport soumis au CSIRO.
- NATIONAL INVESTMENT COUNCIL (1995),
«Financing Growth», rapport préparé par Marsden Jacob Associates.
- OCDE (1990),
«Gestion publique et entreprise privée : la réceptivité administrative et les besoins des petites entreprises », *Document hors série*, Gestion publique.
- OCDE (1993),
L'Étude de l'OCDE sur l'emploi, Paris.
- OCDE (1996a),
Études économiques de l'OCDE – Australie, Paris.
- OCDE (1996b),
Réseaux d'entreprises et développement local, Paris.
- OCDE (1997a),
Études économiques de l'OCDE – États-Unis, Paris.
- OCDE (1997b),
Statistiques des recettes OCDE, Paris.
- PRODUCTIVITY COMMISSION (1997),
«Informal Equity Investment», rapport pour le Small Business Research Program.
- REVESZ, J. et LATTIMORE, R. (1997),
«Small Business Employment», *Staff Research Paper*, Industry Commission.

Chapitre IX

Espagne

Compte tenu des améliorations récentes apportées aux instruments de la politique économique de l'Espagne et de la performance économique globale du pays, une intensification de l'activité entrepreneuriale pourrait avoir un effet positif important. Le présent chapitre examine certains aspects de la situation de l'entrepreneuriat en Espagne, le cadre institutionnel dans lequel opèrent les entreprises espagnoles ainsi que les programmes et les politiques mises en œuvre par le gouvernement pour stimuler différentes facettes de cette activité.

L'entrepreneuriat en Espagne

Petites entreprises et entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est souvent associé à l'activité des PME, encore que dans une économie qui fonctionne bien et qui fait preuve de dynamisme l'esprit d'entreprise soit aussi vraisemblablement présent dans les grandes entreprises aussi bien que dans les petites. Comme dans beaucoup d'autres pays, les PME espagnoles ont apporté une contribution majeure à la création d'emplois ces dernières années. L'Espagne compte environ 2.7 millions d'entreprises et 55 % d'entre elles sont des entreprises d'une personne, soit une proportion beaucoup plus forte qu'ailleurs en Europe. Il y a aussi en Espagne un très important pourcentage de très petites entreprises ou de micro-entreprises (de un à neuf salariés), plus important que dans les autres pays d'Europe et bien sûr qu'aux États-Unis et au Japon. Ces différences sont surtout patentes dans le secteur des services, en particulier le commerce, l'hôtellerie et la restauration. Par exemple, en Espagne, 45 % des salariés du commerce, de l'hôtellerie et de la restauration sont employés dans de très petites entreprises et 28 % dans des petites entreprises (10 à 49 salariés). En Europe, c'est seulement en Italie et au Portugal que la proportion de l'emploi dans les très petites entreprises de ce secteur est plus forte¹. Aux États-Unis, en revanche, près de la moitié de la population active du secteur est employée dans 6 500 très grandes entreprises (500 salariés ou plus

– Eurostat, 1995). En outre, dans le secteur espagnol des transports, plus des trois quarts des entreprises sont des entreprises d'une personne, ce qui contraste fortement avec la situation dans les autres pays de l'OCDE. Dans une certaine mesure, ces statistiques reflètent peut-être une utilisation plus large des accords de sous-traitance, afin de contourner les mesures rigoureuses de protection de l'emploi. Cependant, la plus forte proportion de micro-entreprises dans certains des secteurs où les entreprises de plus grande taille ont eu tendance à se développer dans beaucoup d'autres pays et où certaines économies d'échelle et/ou de gamme doivent exister, est peut-être le signe d'entraves à l'expansion.

Entreprenariat et taux de renouvellement des entreprises

On peut étudier l'entreprenariat en se plaçant sous l'angle des créations et fermetures d'entreprises, qui sont un indicateur de la volonté de se lancer dans une activité à risque et de la capacité d'innover ainsi que de la facilité avec laquelle les ressources peuvent passer rapidement d'une activité à l'autre. Le taux notifié de création d'entreprises – nombre d'immatriculations de nouvelles entreprises par rapport au parc des entreprises existantes – se situe selon les estimations entre 4 et 5 % en Espagne, soit un niveau plus faible que dans les autres pays européens. Cependant, les définitions utilisées varient considérablement d'un pays à l'autre, rendant les comparaisons internationales très difficiles. Pour faciliter les comparaisons entre pays, l'*Observatoire européen des PME (ENSR)* a établi des estimations des taux de création sur la base de définitions «harmonisées». Selon ces estimations, le taux de création d'entreprises est l'un des plus élevés d'Europe, encore que ce soit aussi celui pour lequel la marge d'incertitude est la plus grande². Compte tenu des incertitudes propres aux statistiques harmonisées ainsi que du risque de sous-estimation sensible du degré de turbulence par des statistiques non ajustées³, les données existantes sur les taux de création d'entreprises ne constituent pas un indicateur fiable de l'ampleur de l'activité entrepreneuriale dans l'économie espagnole. Cependant, les différences entre les taux de création tiennent peut-être au fait que l'établissement d'une entreprise d'une personne est moins difficile que l'établissement d'une entreprise plus grande.

Dimensions régionales de l'entreprenariat

Les indicateurs de la répartition régionale de l'activité d'entreprise font apparaître de grandes différences comme dans les autres pays de l'OCDE. Au cours de la période 1990-92, les taux non ajustés de création d'entreprises ont dépassé 8 % dans les régions de Madrid et de Murcie et se sont situés au-dessous de 5 % dans les régions de la Castille-Manche, des Canaries, de l'Estrémadure et de la Galice (IMPI, 1996). Cependant, les écarts géographiques sont sans doute plus intéressants et significatifs au niveau sous-régional, car la

plupart des entreprises industrielles et des services connexes sont concentrés dans des districts industriels ou «systèmes de production locaux». Plus de 140 regroupements d'entreprises de ce type ont été mis en évidence (Celada, 1991). Ils sont situés dans toutes les régions, y compris dans les grands centres métropolitains, les centres urbano-industriels de taille intermédiaire ainsi que les centres urbains de plus petite taille ayant une forte tradition artisanale ou industrielle locale. Ils sont essentiellement concentrés en Catalogne (23 regroupements), dans la région de Valence (23 regroupements) et en Andalousie (29 regroupements). Ils sont spécialisés dans divers secteurs d'activité, allant des logiciels à Sabadell (Catalogne), machines-outils (Bajo Deba) et composants aéronautiques (Sud de Madrid) aux jouets (Ibi), à la céramique (Castellón) et à l'ameublement (Urola). Ces districts industriels sont à l'origine d'une production et d'exportations importantes dont le dynamisme tient dans une large mesure à la concentration géographique d'entreprises spécialisées, flexibles et qui coopèrent entre elles, ce qui permet de tirer parti des externalités et de réduire au minimum les coûts de transaction.

D'après les résultats d'une recherche portant sur un échantillon d'entreprises (dans chacun des 23 systèmes locaux choisis), une distinction doit être faite entre deux types de regroupements. D'une part, les regroupements de petites et moyennes entreprises se faisant concurrence mais coopérant également entre elles pour le développement d'activités de production complémentaires souvent liées à des ressources locales. D'autre part, des systèmes organisés autour d'une grande entreprise intégrée verticalement qui sous-traite et externalise un large éventail d'activités à des entreprises plus petites et très flexibles. Cette étude a énuméré les externalités positives de ces deux formes de collaboration. Premièrement, l'existence d'un réservoir de main-d'œuvre bien formée, mobile au niveau local et flexible. Deuxièmement, la pratique de l'échange des commandes de façon à lisser les fluctuations de la demande. Troisièmement, la diffusion rapide des innovations progressives et d'adaptation, grâce à la communication informelle, à l'imitation et à la rivalité. Quatrièmement, l'utilisation d'organes communs pour la comptabilité, l'achat de matières premières et la distribution de produits et, dans certains cas, l'acquisition conjointe d'équipements pour une utilisation partagée (Costa Campi *et al.*, 1993). Ces caractéristiques des regroupements d'entreprises permettent aussi à celles-ci de fonctionner de manière plus dynamique et créative.

Facteurs influant sur l'entreprenariat

Malgré la bonne performance macro-économique et plusieurs réformes structurelles récentes, l'économie espagnole ne s'est pas encore totalement libérée de la forte propension au corporatisme et à la réglementation de l'activité écono-

mique héritée de son passé. Même après les réformes récentes, les conditions économiques générales, les réglementations en vigueur et d'autres facteurs institutionnels sont à l'origine d'entraves considérables à l'activité entrepreneuriale. Ces caractéristiques du cadre institutionnel pourraient décourager la prise de risques, pour l'établissement de nouvelles entreprises mais plus vraisemblablement pour l'expansion des activités existantes, et limiter la possibilité de mettre en place des modalités de travail souples et novatrices. La suppression des obstacles à l'activité d'entreprise et la promotion de conditions économiques plus favorables devraient donc entrer pour une large part dans les efforts faits par l'État pour stimuler la croissance. Dans les paragraphes restants de cette section sont examinés les principaux facteurs institutionnels qui affectent la création d'entreprises et/ou font obstacle à l'expansion des entreprises existantes.

La concurrence sur les marchés de produits

La concurrence sur les marchés de produits devrait stimuler l'activité entrepreneuriale, en particulier parce que l'innovation au niveau des procédés ou des produits est récompensée par une plus grande part de marché et une rentabilité accrue. Le *Marché unique européen*, en permettant une plus grande concurrence des importations et en ouvrant de nouveaux débouchés, a contribué à stimuler l'entrepreneuriat en Espagne. Cependant, la concurrence a généralement été très fortement limitée dans nombre de secteurs de l'économie du pays, en particulier au niveau des grandes entreprises où le secteur public domine ainsi que dans certains services normalement assurés par des petites et moyennes entreprises (notamment les services professionnels).

Le *Tribunal de défense de la concurrence* a formulé des recommandations dans plusieurs secteurs des services, où il a constaté qu'il n'y avait pas véritablement de concurrence. Plusieurs de ces recommandations ayant récemment été mises en œuvre, les déficiences qui ont limité par le passé l'activité d'entreprise ont sans doute disparu. Par exemple, jusqu'en 1996 les services professionnels étaient assujettis à un système d'honoraires minimums obligatoires ainsi qu'à d'autres contraintes, et les services funéraires étaient des monopoles locaux dans plusieurs municipalités. Cependant, certains secteurs des transports routiers doivent encore être libéralisés, notamment par la suppression du système de quotas limitant le nombre de véhicules pour le transport de passagers à la demande et les poids lourds. Les règles applicables aux services d'installation et de maintenance ont aussi été jugées très complexes par le *Tribunal* et donc nuisibles à la concurrence. Le *Tribunal* a aussi formulé des recommandations dans les domaines de la distribution commerciale, de la distribution d'essence, de la banque de détail, des installations portuaires, des pharmacies et de l'industrie cinématographique. Nonobstant les progrès faits récemment dans plusieurs domaines, d'autres mesures semblent encore nécessaires pour encourager la concurrence

sur les marchés des produits, y compris la concurrence d'origine étrangère qui peut contribuer au savoir-faire dans la production et le commerce.

Créations et fermetures d'entreprises

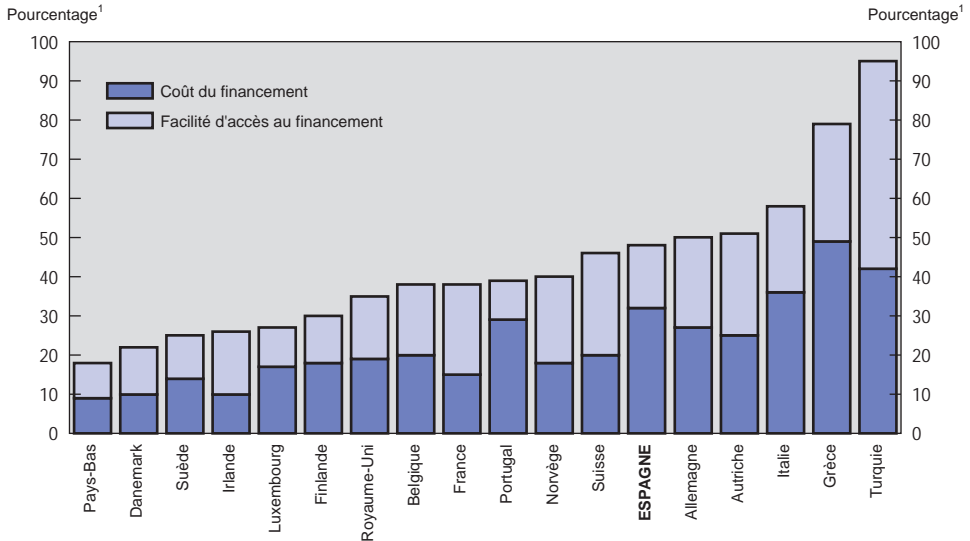
La création d'une nouvelle entreprise en Espagne semble être une opération beaucoup plus lourde que dans les autres pays européens. Qu'un entrepreneur choisisse ou non de se constituer en société, toutes les nouvelles entreprises doivent accomplir environ treize à quatorze formalités générales avant de commencer leur activité et certaines formalités supplémentaires s'appliquent dans un secteur spécifique⁴. En outre, la constitution en société suppose au moins cinq formalités supplémentaires (seulement 12 % des entreprises sont constituées en société)⁵. En moyenne, chaque formalité exige quatre documents distincts et fait intervenir au moins six organismes différents, le délai requis au total pour s'acquitter de ces obligations légales se situant selon les estimations entre 19 et 28 semaines. Aux États-Unis, en revanche, il faut environ une demi-journée pour établir une nouvelle entreprise.

Fermer une entreprise est aussi un processus compliqué et onéreux en Espagne, surtout en raison des réglementations du travail. Ces réglementations font qu'il est difficile de réduire la main-d'œuvre pour des raisons économiques malgré les tentatives législatives faites récemment dans ce domaine, ce qui augmente les pertes encourues lorsqu'une entreprise non économique ferme effectivement ses portes (voir ci-après). En outre, un régime de responsabilité limitée s'applique pour seulement un quart environ des entreprises qui font faillite (ENSR, 1995), de sorte que le coût d'un échec pour un entrepreneur peut être très élevé et découragera vraisemblablement la prise de risques. Une *Commission interministérielle* examine actuellement les possibilités d'arbitrage entre les droits et les obligations des débiteurs et des créanciers, reconnaissant les effets négatifs que la législation actuelle en matière de faillite peut avoir sur la prise de risques et l'esprit d'entreprise de façon plus générale, tout en tenant compte également de l'incidence que la réduction de la protection des créanciers peut avoir sur les coûts du crédit.

Financement

Obtenir des financements a été difficile et coûteux pour nombre d'entreprises espagnoles. Aussi récemment qu'à la fin de 1997, 43 % des entreprises espagnoles couvertes par l'*European Business Survey* citaient le coût du financement comme une entrave majeure à court terme à l'expansion, alors que 32 % le citaient parmi les contraintes à long terme (graphique 9.1). La difficulté d'accès au financement bancaire pourrait tenir au niveau élevé des taux d'intérêt prévalant en Espagne jusqu'en 1996-97 et vraisemblablement surtout au rationnement du crédit par les banques qui ont essentiellement axé leurs activités sur les grandes

Graphique 9.1. Coût du financement : une contrainte à l'activité d'entreprise



1. Somme des réponses en pourcentage du nombre des réponses reçues. Les personnes interrogées pouvaient indiquer plusieurs contraintes.

Source : Grant Thornton International Business Strategies Ltd., 1997.

entreprises bien établies. Parmi les petites et moyennes entreprises espagnoles, seulement 47 % de celles étudiées estimaient qu'elles avaient un accès suffisant au financement pour mener à bien leurs plans au cours des trois prochaines années, contre une moyenne pour l'Europe de 55 %. A l'autre extrême, au Danemark et aux Pays-Bas, 70 % environ des entreprises du même type étaient confiantes quant à leur accès au financement (Grant Thornton, 1996)⁶.

Capital-risque. Le capital-risque est généralement considéré comme une source importante de financement pour les sociétés ayant un potentiel de croissance rapide et joue donc un rôle important dans une économie dynamique et créatrice. Le marché espagnol du capital-risque reste relativement sous-développé et dans une certaine mesure reflète encore son origine étatique⁷. Malgré le développement récent des bailleurs de fonds privés, même en 1996, les organismes gouvernementaux assuraient près de 20 % des nouveaux apports de capital-risque en Espagne, contre moins de 3 % pour l'Europe dans son ensemble. Les banques étaient le plus important bailleur de fonds du secteur privé, assurant 37 % des nouveaux apports de capital-risque en Espagne, contre 27 % pour l'Europe de manière générale.

En revanche, les investisseurs institutionnels (essentiellement les compagnies d'assurances et les caisses de retraite) n'intervenaient pratiquement pas dans ces financements en Espagne, alors qu'ils jouaient un rôle beaucoup plus important dans nombre d'autres pays, en particulier aux États-Unis et au Royaume-Uni. Cela s'explique en partie par le montant assez peu important des actifs financiers totaux des investisseurs institutionnels (seulement 40 % du PIB), la taille relativement limitée de ces investisseurs étant due vraisemblablement à la générosité du régime public de pensions qui a découragé le recours aux régimes privés par le passé (tableau 9.1). Les autres facteurs limitant ces financements sont l'existence de contraintes légales qui interdisent effectivement aux compagnies d'assurances de détenir des actions non cotées⁸ et le fait que les investissements des caisses de retraite privées (établies seulement à compter de 1987) revêtent presque essentiellement la forme de titres d'État.

Très peu d'apports de capital-risque sont disponibles pour financer les investissements de démarrage (tableau 9.2). De fait, les investisseurs espagnols qui jouent la carte du capital-risque sont beaucoup plus actifs dans le financement de l'expansion et, contrairement à d'autres pays européens, les rachats par des institutionnels et les apports de capitaux de remplacement ne représentent

Tableau 9.1. **Actifs financiers des investisseurs institutionnels**

En pourcentage du PIB

	Assurance	Pension	Investissement	Autres	Total
États-Unis	40.7	59.8	39.2	31.1	170.8
Royaume-Uni	71.8	68.8	21.7	0.0	162.3
Pays-Bas	52.5	88.7	17.2	0.0	158.4
Suède	52.4	2.4	22.2	37.8	114.8
Canada	29.3	39.5	19.1	0.0	87.9
Japon	38.3	0.0	9.8	29.3	77.4
Australie	35.2	28.7	9.3	2.7	75.9
France	37.8	0.0	37.5	0.0	75.3
Danemark	45.6	17.5	3.7	0.0	66.8
Corée	23.4	3.1	31.2	0.0	57.7
Finlande	12.4	0.0	0.9	36.7	50.0
Allemagne	28.1	2.7	15.3	0.0	46.1
Norvège	31.3	6.4	4.9	0.0	42.6
Espagne	17.8	2.1	18.4	0.0	38.3
Portugal	9.7	8.8	16.4	0.4	35.3
Autriche	20.1	1.0	14.1	0.0	35.2
Grèce	2.5	10.9	9.6	0.0	23.0
Italie	9.2	0.4	7.4	0.0	17.0
Hongrie	3.3	0.1	1.1	0.0	4.5

Source : OCDE (1997b).

Tableau 9.2. **Capital-risque en Europe et aux États-Unis, 1996**

Investissements totaux, non compris les rachats institutionnels

	Investissements réalisés en millions d'ECU	Nombre de transactions	Investissements réalisés, en pourcentage du PIB	Investissements de lancement en pourcentage de l'investissement total
États-Unis	7 892.4	1 502	0.13	34.8
Total Europe	3 744.7	4 081	0.05	11.8
Royaume-Uni	840.4	1 014	0.09	4.9
France	746.4	1 000	0.06	13.0
Allemagne	564.0	708	0.03	16.8
Pays-Bas	408.0	248	0.13	22.6
Italie	356.0	174	0.04	12.7
Suède	236.3	158	0.12	2.3
Espagne	181.2	152	0.04	6.5
Belgique	105.8	153	0.05	19.2
Norvège	82.2	150	0.07	6.9
Suisse	55.6	21	0.02	9.6
Irlande	35.5	62	0.07	8.5
Finlande	35.1	101	0.03	25.9
Danemark	34.0	38	0.02	6.8
Grèce	32.0	23	0.03	19.5
Portugal	30.5	71	0.04	3.8
Autriche	1.0	4	0.00	25.8
Islande	1.0	4	0.02	0.0

Source : EVCA (1997) and Venture One (1997).

pas une part importante du capital-risque en Espagne⁹. La part de l'État dans les apports de capital-risque ayant diminué, le pourcentage des financements destinés à des investissements de démarrage est tombé de 80 % en 1986 à seulement 26 % en 1996. Malgré la priorité accrue accordée aux investissements à des phases ultérieures, généralement considérés comme moins risqués que les investissements précoces, une analyse de 75 opérations de désinvestissement a montré que moins de 10 % d'entre elles s'étaient soldées par un taux annualisé de rentabilité supérieur à 25 %. Pour 30 à 35 %, la rentabilité se situait entre 0 et 25 %, alors que le pourcentage restant enregistrait des pertes. Si des pertes sont prévisibles, on n'observe pas en Espagne les succès spectaculaires qui sont associés aux investissements en capital-risque dans d'autres pays, comme les États-Unis.

Les investissements en capital-risque peuvent être limités par les difficultés de sortie, qui ont été citées comme un problème en Espagne. La plupart des

opérations réussies de désinvestissement ont été réalisées au moyen de rachats par les salariés et seulement cinq *offres publiques de vente (OPV)* concernant des entreprises financées par du capital-risque ont eu lieu en 1996 (encore qu'il y ait eu plusieurs *OPV* pour des entreprises n'ayant pas bénéficié de financements en capital-risque). En raison sans doute de difficultés administratives, plusieurs de ces *OPV* ont eu lieu sur les marchés du Royaume-Uni et sur les marchés des États-Unis et non en Espagne elle-même. Bien qu'il existe plusieurs seconds marchés en Espagne, aucun d'entre eux n'a semblé particulièrement attrayant à ces sociétés. L'informatisation récente des opérations boursières dans le système de marché continu pourrait offrir de plus larges possibilités aux petites entreprises de réaliser des *OPV*.

Les investisseurs informels ont joué un rôle important dans plusieurs autres pays de l'OCDE pour ce qui est du financement en fonds propres et de l'offre de conseils et/ou de compétences spécifiques, notamment dans la création d'entreprises¹⁰. Un grand nombre de ces investisseurs informels d'autres pays de l'OCDE ont eux-mêmes réussi en affaires et veulent investir leurs ressources et exploiter leur expertise dans de nouvelles entreprises. La nature même de ce type de financement fait qu'il est difficile à mesurer et il n'y a pas de données disponibles pour l'Espagne. Cependant, les données recueillies dans d'autres pays donnent à penser que l'investissement informel déclenche un cercle vertueux : plus il y a d'entrepreneurs qui réussissent, plus il y a d'investisseurs informels potentiels. En Espagne, la forte présence des entreprises familiales est presque certainement liée à des investissements informels au sein de la famille, investissements qui sont sans doute une source de financement importante, particulièrement souple et moins coûteuse, en particulier pour les entreprises jeunes et de petite taille.

Dispositions fiscales

L'imposition globale est faible en Espagne et le taux d'imposition effectif moyen du capital se situait, selon les estimations, à 19 % en 1993, contre une moyenne non pondérée pour l'OCDE de près de 35 % (tableau 9.3). Cependant, s'il y a en principe peu de différences dans le traitement des entreprises constituées en société et de celles non constituées en société, dans la pratique les différences peuvent être importantes. Surtout, les taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques sont progressifs, de 25 à 56 %, le taux le plus élevé s'appliquant à partir de 182.4 % du revenu moyen, contre un taux uniforme d'imposition sur les sociétés de 35 %. Cependant, depuis 1992, les petites entreprises espagnoles non constituées en société peuvent se soustraire au taux plus élevé de l'impôt sur le revenu des personnes physiques en choisissant l'imposition au « taux uniforme forfaitaire standard » en échange d'une simplification des obligations comptables¹¹. En outre, l'impôt sur les entreprises non constituées en

Tableau 9.3. Taux d'imposition effectifs moyens

	Capital ¹			Travail ²		
	1965-75	1975-85	1985-94	1965-75	1975-85	1985-94
États-Unis	0.42	0.42	0.40 ³	0.17	0.21	0.23 ³
Japon	0.23	0.35	0.44	0.12	0.17	0.21
Allemagne	0.21	0.29	0.26	0.29	0.35	0.37
France	0.17	0.25	0.25	0.29	0.37	0.43
Italie	..	0.22	0.28	..	0.28	0.32
Royaume-Uni	0.50	0.60	0.52	0.24	0.25	0.21
Canada	0.41	0.38	0.44	0.17	0.22	0.28
Australie	0.34	0.42	0.45	0.13	0.18	0.19
Autriche	0.17	0.20	0.21	0.33	0.38	0.41
Belgique	0.26	0.35	0.33	0.31	0.37	0.40
Danemark	..	0.42	0.42	..	0.35	0.41
Finlande	0.22	0.32	0.41	0.23	0.31	0.38
Pays-Bas	..	0.30	0.31	..	0.43	0.46
Norvège	0.25	0.38	0.37	0.33	0.34	0.35
Portugal	0.15	0.21
Espagne	..	0.12	0.19³	..	0.25	0.29³
Suède	..	0.45	0.58	..	0.46	0.48
Suisse	0.17	0.24	0.25 ³	0.19	0.26	0.26 ³

1. Le taux d'imposition effectif moyen du capital correspond aux impôts sur le revenu des ménages acquittés au titre de l'excédent d'exploitation des entreprises privées non constituées en société ainsi qu'au titre du patrimoine et du revenu des activités industrielles et commerciales des ménages, plus l'impôt sur le revenu, les bénéfices et les plus-values des sociétés.
2. Le taux d'imposition effectif moyen du travail correspond à l'impôt sur le revenu des ménages acquitté au titre des salaires, plus les impôts sur les salaires versés ou la main-d'œuvre divisés par les traitements et salaires (y compris le revenu des travailleurs indépendants) plus les cotisations patronales à la sécurité sociale et aux régimes privés de pension.
3. Chiffre de 1993.

Source : Leibfritz et al. (1997).

société prévoit quantité de réductions fiscales applicables aux PME. La simplification de l'impôt sur les gains en capital en 1997, qui a conduit à l'application d'un taux uniforme de 20 %, devrait encourager les investissements dans les PME¹².

Toutefois, deux dispositions fiscales spécifiques pourraient décourager l'esprit d'entreprise dans les entités non constituées en société. Premièrement, le traitement des pertes est relativement strict en vertu des réglementations espagnoles. Les pertes peuvent être reportées et compensées sur des bénéfices ultérieurs pendant seulement cinq ans, alors qu'aux États-Unis et aux Pays-Bas, par exemple, elles peuvent être reportées, respectivement, pendant 15 ans et indéfiniment¹³. Ces limitations pénalisent les créations d'entreprises, en particulier parce que celles-ci enregistrent parfois des pertes pendant plusieurs années

avant de devenir rentables. Deuxièmement, une taxe de 1 % sur l'ensemble des émissions de fonds propres alourdit les coûts de la constitution en société ou de l'expansion et pourrait exercer aussi une influence limitative. Cet impôt décourage en outre le recours aux options sur titres comme moyen de partager les risques avec les salariés.

Marchés du travail

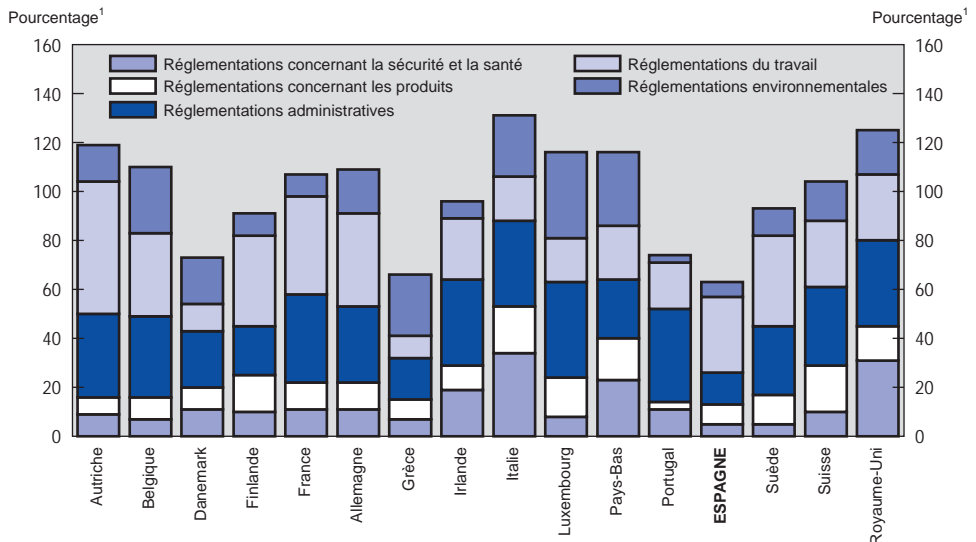
Les marchés du travail pourraient jouer un rôle dissuasif plus important sur l'entreprenariat en Espagne que dans les autres pays. Le marché du travail espagnol reste relativement peu flexible, malgré des évolutions récentes. La législation en matière de protection de l'emploi est l'une des plus rigoureuses des pays de l'OCDE et a conduit à l'utilisation généralisée de contrats à durée déterminée, qui ne donnent pas lieu à des coûts de licenciement élevés. Ces contrats laissent donc une plus grande souplesse et sont particulièrement utilisés par les petites entreprises. La fréquence beaucoup moins grande des contrats à durée déterminée dans les grandes entreprises reflète la nécessité de relations d'emploi plus stables dans l'optique du développement de l'entreprise, mais la dualité du marché du travail pourrait témoigner d'entraves à la capacité d'expansion des entreprises de petite taille. Les conventions collectives, qui s'appliquent aussi plus fréquemment aux grandes entreprises et établissent une délimitation rigide par emploi des tâches et des responsabilités pouvant être exercées par les différents salariés, font sans doute aussi obstacle à l'expansion des entreprises. Bien évidemment, le coût de la restructuration des grandes entreprises établies est aussi élevé, décourageant ces entreprises de faire preuve de davantage de créativité. Une autre incidence possible de ces rigidités du marché du travail pourrait être de favoriser les activités informelles, encore que, du fait de la nature même de ces activités, il soit difficile d'estimer dans quelle proportion.

Le taux élevé de chômage en Espagne pourrait aussi avoir deux conséquences particulières pour l'entreprenariat dans le pays. Dans les autres pays, l'entrepreneur type est une personne âgée de 35 à 45 ans bénéficiant d'une grande expérience obtenue en travaillant deux ou trois années dans des entreprises moyennes ou grandes. Cet entrepreneur type crée généralement une entreprise lui permettant d'exploiter cette expérience. Cependant, en Espagne, outre le risque qu'une nouvelle entreprise ne puisse survivre, on peut craindre aussi de rester au chômage après l'échec de cette nouvelle activité. Ces risques, conjugués à la large protection dont bénéficient les travailleurs ayant des contrats permanents et à l'assurance et à la sécurité que cela suppose, peuvent décourager les candidats entrepreneurs. Le fort taux de chômage des jeunes pourrait exacerber cette situation, car les années d'expérience formatrice sont ainsi difficiles à accumuler et une expérience précédente du chômage dissuadera vraisemblablement un individu de quitter ultérieurement un bon emploi.

Charges administratives et respect des réglementations

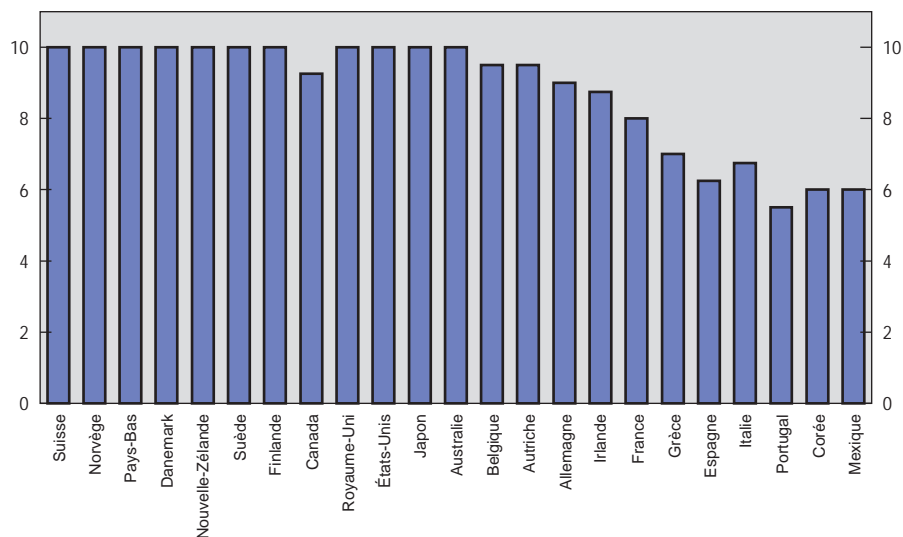
L'examen des obligations réglementaires et administratives auxquelles sont soumises actuellement les entreprises espagnoles donne à penser que les charges administratives sont importantes. De façon assez surprenante, toutefois, lorsqu'elles ont été étudiées en 1996, les PME établies en Espagne ont fait état de moins de contraintes dues aux réglementations et aux charges administratives correspondantes que les entreprises de tout autre pays européen (graphique 9.2). Deux explications peuvent être données à cela : premièrement, l'enquête souffre d'un biais d'autosélection inhérent, car seules les entreprises établies sont interrogées et elles ont appris à s'accommoder de ces contraintes. La longueur du processus de création d'entreprise, décrit plus haut, a peut-être découragé d'emblée les candidats entrepreneurs incapables de faire face efficacement aux obligations administratives. L'autre explication possible est que le respect des réglementations est faible de sorte qu'il n'est pas considéré comme une contrainte importante par les entreprises.

Graphique 9.2. Réglementations et charges administratives



1. Somme des réponses en pourcentage du nombre des réponses reçues. Les personnes interrogées pouvaient indiquer plusieurs contraintes.

Source : Grant Thornton International Business Strategies Ltd., 1997.

Graphique 9.3. Efficacité des systèmes judiciaires¹

1. Échelle de zéro à dix, le chiffre le plus élevé indiquant la plus forte confiance dans le système.
 Source : La Porta, *et al.*, 1996.

Les données disponibles, bien que partielles, donnent à penser que le cadre juridique applicable aux entreprises pourrait être amélioré, comme c'est aussi le cas dans d'autres pays de l'OCDE. Cependant, le système judiciaire dans son ensemble a été jugé moins efficient que dans nombre de pays de l'OCDE (graphique 9.3) et le risque de modifications des contrats par les pouvoirs publics est jugé plus important (La Porta *et al.*, 1996). S'il est plus difficile d'obtenir l'application des contrats en saisissant les tribunaux, l'activité entrepreneuriale qui repose sur la conclusion de contrats pour le partage des risques sera vraisemblablement découragée. Cela pourrait aussi expliquer dans une certaine mesure la prépondérance des micro-entreprises, qui dépendent moins des contrats ayant force exécutoire¹⁴. En revanche, les petites entreprises sont relativement vulnérables face à l'absence de protection contre les dispositions abusives des contrats¹⁵, à la rupture du contrat par un fournisseur (lorsqu'un tel événement peut entraîner la faillite de l'entreprise) et au coût élevé de l'application d'un contrat par le biais du système judiciaire. Le profil des paiements des factures illustre la faiblesse relative des petites entreprises par rapport aux grandes. L'Espagne est l'un des pays où les délais moyens de paiement sont les plus longs

dans la zone de l'OCDE (73 jours), la moitié des entreprises n'appliquent jamais d'intérêts sur ces retards de paiement et les petites entreprises espagnoles sont les plus ponctuelles en matière de paiement de l'ensemble des entreprises européennes, alors que les grandes entreprises espagnoles ont en moyenne des délais de paiement plus longs qu'ailleurs en Europe.

Un aspect spécifique de la charge administrative qui peut décourager tout particulièrement l'entrepreneuriat est l'administration de l'aménagement foncier. Les obstacles à l'aménagement foncier ont créé une rareté artificielle des terrains et fait grimper les prix de ceux-ci. Des formalités administratives longues et compliquées doivent être accomplies pour obtenir les autorisations d'aménagement souhaitées, avec des coûts non négligeables. Ces restrictions en matière d'aménagement foncier peuvent décourager tout particulièrement l'activité entrepreneuriale sur une plus grande échelle, de même que l'expansion des entreprises et pourraient expliquer dans une certaine mesure pourquoi le secteur des services de détail en Espagne n'exploite pas totalement les économies d'échelle et/ou d'envergure apparentes.

Innovation

L'activité d'entreprise est étroitement liée à la mise au point de nouveaux produits et procédés, bien qu'elle n'ait pas nécessairement une forte intensité technologique. Toutes les innovations ne découlent pas de la R-D formelle et une forte proportion de la production espagnole se situe dans des secteurs où la R-D formelle est de toute façon moins importante (par exemple, le tourisme). Cependant, l'Espagne est l'un des pays de l'OCDE où le pourcentage des dépenses de R-D dans le PIB est le plus faible, qui compte le moins de chercheurs pour 10 000 habitants¹⁶ et où une plus faible proportion de ces chercheurs travaillent dans les entreprises (tableau 9.4), ce qui donne à penser que sa capacité de générer ou d'adapter de nouvelles idées est plus limitée dans cette optique étroite que dans nombre d'autres pays de l'OCDE. Ce point de vue est renforcé par le fait que le coefficient d'inventivité (demandes de brevets déposées par les résidents par nombre d'habitants) est plus faible en Espagne que dans beaucoup d'autres pays de l'OCDE et que moins de demandes de brevet par habitant ont été déposées par l'Espagne auprès du *Bureau européen des brevets* en 1996 que par la quasi-totalité des autres pays européens (tableau 9.5). Bien que les données directes sur le volume global de l'innovation soit difficile à obtenir, dans le secteur manufacturier seulement 11 % des entreprises avaient mis au point ou introduit des innovations dans les produits ou les procédés entre 1992 et 1994 (*Institut national de statistique*). Près de 80 % des PME travaillant dans le secteur manufacturier n'avaient pas d'activité de R-D et seulement 9 % ont financé des projets internes de R-D.

Tableau 9.4. Chercheurs par secteur d'emploi¹

	Entreprises	Administrations publiques	Enseignement supérieur	Nombre total de chercheurs pour 10 000 travailleurs
	Pourcentage			
États-Unis ²	79	6	13	74
Japon	70	6	22	81
Allemagne ²	56	15	29	58
France	45	18	35	59
Italie	37	18	45	33
Royaume-Uni ³	57	10	29	51
Canada ²	46	10	43	52
Australie ³	26	15	57	64
Autriche ²	55	7	38	34
Belgique ⁴	48	4	46	43
République tchèque	41	36	23	26
Danemark ²	43	22	34	47
Finlande ²	36	23	40	61
Grèce ²	16	24	59	20
Hongrie	28	34	39	28
Islande	34	39	25	58
Irlande	40	5	52	52
Mexique	10	31	58	5
Pays-Bas	38	22	38	48
Nouvelle-Zélande ²	24	27	49	37
Norvège ²	48	20	32	69
Pologne	22	23	55	28
Portugal ⁵	8	24	46	16
Espagne	23	16	60	30
Suède ²	52	8	40	68
Suisse ⁶	54	4	43	46
Turquie	14	12	74	7

1. Les données concernant le nombre de chercheurs par secteur se réfèrent à 1995 sauf indication contraire. Les données concernant le nombre de chercheurs se réfèrent à 1994 sauf indication contraire.

2. Données de 1993.

3. Données de 1994.

4. Données de 1991.

5. Les données concernant le nombre de chercheurs se réfèrent à 1992.

6. Les données concernant le nombre de chercheurs par secteur se réfèrent à 1991; les données concernant le nombre de chercheurs se réfèrent à 1992.

Source : OCDE (1997c).

Certains districts industriels témoignent bien des fortes interactions existant entre les entreprises et, dans quelques cas (comme Valence) entre un centre technologique (*IMPIVA*) et les entreprises. Les recherches mentionnées ci-dessus (Costa Campi *et al.*, 1993) montrent que 80 % des entreprises étudiées dans ces districts ont introduit des innovations au niveau des produits et 70 % des

Tableau 9.5. **Coefficient d'inventivité**¹
Demandes de brevets déposées par des résidents
pour 10 000 habitants

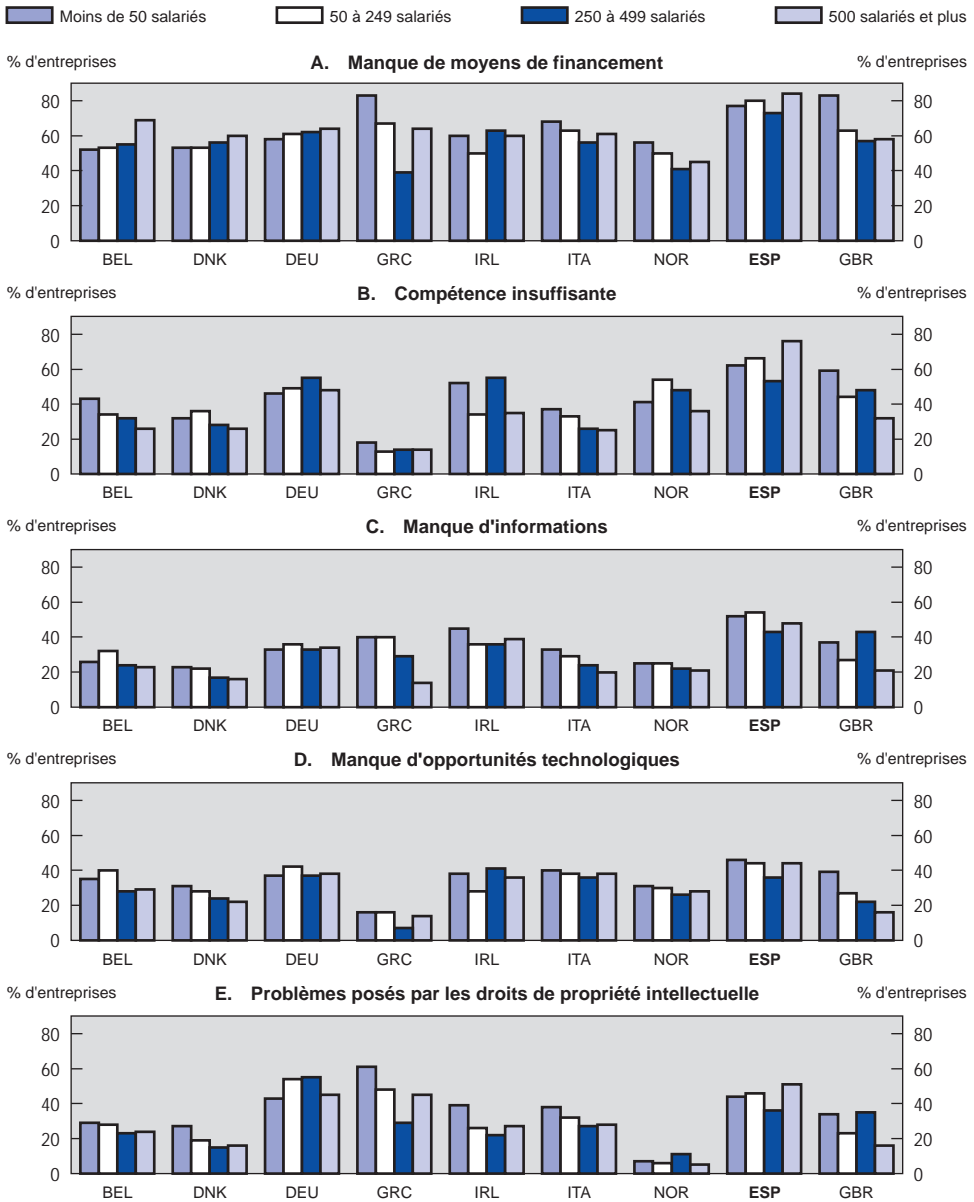
Suisse	4.7
Australie	4.7
Suède	4.6
Allemagne	4.6
Finlande	4.6
États-Unis	4.1
Nouvelle-Zélande	3.6
Royaume-Uni	3.2
Autriche	2.5
Danemark	2.5
Norvège	2.4
Irlande	2.3
France	2.2
Luxembourg	1.4
Pays-Bas	1.2
Canada	0.9
Belgique	0.9
Islande	0.8
Espagne	0.6
Portugal	0.1
Turquie	0.0

1. Les données se réfèrent à 1994.
Source : OCDE (1997c).

innovations au niveau des procédés durant les trois dernières années, essentiellement grâce à la coopération avec des entreprises locales plus avancées, ou grâce à la sous-traitance et à des accords d'association. Plus de 80 % des informations techniques acquises par les entreprises viennent du marché local, grâce à l'échange informel de connaissances entre les entrepreneurs, les techniciens et les travailleurs. En outre, la moitié de ces entreprises ont établi des accords formels dans le domaine de la R-D. Ces innovations et ces liens étroits ont créé davantage de possibilités de création d'entreprises.

La performance relativement médiocre de l'Espagne en matière d'innovation s'explique de plusieurs manières. Un groupe de 75 experts a conclu que les principaux facteurs faisant obstacle à l'innovation étaient la culture (pour 87 % des experts) et le manque de ressources financières et humaines (82 %), suivis par la faible capacité de promotion du développement technologique des institutions publiques de recherche et par l'insuffisance du financement de l'innovation par les institutions de financement public (Fundación COTEC, 1997b). En outre, dans une enquête auprès des entreprises, le financement et l'absence de savoir-faire ont été considérés comme les principaux obstacles à l'innovation en Espagne.

Graphique 9.4. Obstacles à l'innovation



Source : Commission européenne (1995).

Cependant, chacune des entraves possibles à l'innovation a été considérée comme très importante par un nombre plus élevé d'entreprises espagnoles que d'entreprises des autres pays européens (graphique 9.4). La protection de la propriété intellectuelle ne pose pas de problème, encore que peu de recherches aient été faites sur l'efficacité de la protection des brevets en Espagne.

Compétences en matière de gestion et rôle du système d'enseignement

De solides compétences en matière de gestion sont nécessaires à un développement et à une expansion vigoureuse des entreprises. Bien que la mesure dans laquelle ces compétences sont obtenues dans le cadre de l'enseignement secondaire reste à débattre, parmi les très petites entreprises seulement un tiers des propriétaires/dirigeants sont allés jusqu'à la fin du secondaire et même pour les entreprises comptant plus de 50 salariés, quelque 20 % des dirigeants n'ont pas achevé leurs études secondaires. Plus important encore, les efforts de formation à la gestion ne sont pas seulement limités mais ils sont aussi fortement concentrés dans certaines régions et villes industrielles et doivent être non seulement répartis plus largement mais aussi intensifiés. Corroborant l'importance d'une économie ouverte, dans certains secteurs industriels tournés vers l'exportation, certains signes donnent à penser que les compétences en matière de gestion se sont améliorées depuis l'entrée dans l'Union européenne en raison des changements structurels induits par le nouvel environnement concurrentiel et la nécessité d'innover. Les améliorations de la formation en entreprise ont été activement soutenues par les organisations d'employeurs et le réseau d'instituts technologiques, souvent situés à proximité de ces districts industriels. Les universités, cependant, semblent particulièrement peu actives dans ce domaine et ne paraissent pas beaucoup s'intéresser à la promotion d'un nouvel esprit d'entreprise et à l'acquisition de compétences de gestion (sauf pour ce qui est des quelques écoles supérieures de commerce et des institutions participant à des programmes européens).

Politiques et programmes publics

Politiques à l'égard des PME

Le gouvernement espagnol a annoncé au début de 1997 une nouvelle stratégie en faveur des PME (et, partant, en faveur de l'entreprenariat). Cette stratégie comporte cinq volets principaux : changements institutionnels, simplifications administratives, régimes d'imposition, promotion des entreprises et promotion économique. Les changements institutionnels, essentiellement le transfert de responsabilités pour la politique à l'égard des PME du *ministère de l'Industrie* au *ministère de l'Économie*, reflètent un élargissement de la portée des politiques axées

auparavant sur le secteur manufacturier, ainsi que la reconnaissance de l'importance d'un lien entre les politiques dans ce domaine et le cadre économique plus général.

Il est reconnu que la simplification des procédures administratives est un processus permanent, mais deux objectifs particuliers ont été fixés pour faciliter le processus. Le premier est l'établissement d'un *Groupe de travail sur les politiques à l'égard des PME* dans le cadre de la *Commission gouvernementale pour les affaires économiques*, ce groupe devant faire le bilan des mesures influant sur les PME, examiner les moyens de simplifier et mieux coordonner les procédures administratives et mettre au point une politique commune pour l'étude des PME. Le deuxième est l'établissement de l'*Observatoire des PME* qui doit assurer un dialogue permanent avec les PME et servir d'instrument pour mettre en évidence les problèmes et les solutions. Les informations sur les entreprises, la technologie et les marchés, ainsi que la promotion de la coopération entre entreprises (pour améliorer la compétitivité, le transfert de technologie et l'accès aux marchés d'exportation), sont aussi de nouvelles priorités. Un « *centre d'information* » a été établi (recevant environ 250 demandes d'information par mois) et la mise en place d'un réseau national – fondé sur les quelques organismes régionaux qui existent déjà – a été prévue.

Une *commission interministérielle* a récemment fait un rapport sur plusieurs problèmes fiscaux et un certain nombre de changements ont été annoncés dans le budget de 1998. Pour les PME, l'impôt sur les sociétés s'appliquera au taux de 30 %, au lieu de 35 %, sur les 15 premiers millions de pesetas de bénéfices. Ce taux s'appliquera aussi aux augmentations du capital découlant de la vente d'actifs liés aux activités de la société. Les plafonds pour le calcul de l'impôt sur la base de la méthode du taux uniforme standard ont été relevés à 100 millions de pesetas et le système forfaitaire sera intégré dans la méthode du taux uniforme standard sans que cela entraîne davantage d'obligations comptables.

Innovation

Les administrations nationales comme les administrations régionales ont engagé plusieurs initiatives pour améliorer la diffusion et le transfert des innovations aux entreprises, des financements importants venant aussi de l'UE. Parmi les initiatives, on peut citer l'information, la formation et l'offre de conseils dans le domaine de la conception des produits¹⁷ ainsi que des projets de développement technologique¹⁸. En outre, les douze parcs technologiques qui ont été établis durant la dernière décennie accueillent 400 petites et moyennes entreprises de haute technologie. Une grande partie des deniers publics (en provenance de l'UE en particulier et d'origine nationale et régionale) ont été affectés par le passé au financement de l'aménagement de zones industrielles, dont l'incidence et les avantages ont donné lieu à des appréciations très partagées et

divergentes. En 1995, la moitié du budget de 5.7 milliards de pesetas a été allouée au financement de projets visant à établir des organismes ou des structures d'aide aux entreprises¹⁹ et plus d'un quart aux projets de mise au point de produits industriels soumis par les entreprises²⁰. Au niveau régional, des réseaux financés par le secteur public d'environ 230 organismes d'aide à l'innovation dans l'entreprise ont été établis et, en particulier, un réseau d'organismes technologiques régionaux qui, outre des conseils technologiques, fournissent un large éventail de services en matière d'information et de formation ainsi que dans les domaines de la vérification, de la certification et de la normalisation.

Seuls quelques programmes d'innovation nationaux et régionaux ont été évalués, et ce sur la base de critères assez étroits. Par exemple, l'évaluation du *Programme relatif à la conception des produits* montre que l'aide fournie a accru l'emploi dans environ la moitié des entreprises concernées et la capacité d'exportation de 30 % environ. Par ailleurs, l'évaluation du *Programme d'aide à l'innovation technologique* du gouvernement régional de Madrid, *Programa de Modernización Industrial (PMI)*, a montré que les deux tiers des entreprises participantes ont accru leurs ventes et ont amélioré la qualité de leurs produits²¹. Toutefois, le *programme* n'a eu qu'une faible incidence sur le niveau de la formation et des compétences des salariés (Fonfria Mesa, 1996). Ces résultats pour l'entreprise ne sont pas surprenants (en partie parce qu'ils peuvent refléter aussi des biais de sélection), mais ils ne donnent pas d'indication de l'incidence sur l'ensemble de l'économie ni du rapport coût-efficacité de ces systèmes.

Programme de développement de l'entrepreneuriat

Un important nouveau *programme d'aide en faveur du développement de l'entrepreneuriat*, comportant différents objectifs et ciblé sur les PME, a été lancé pour les années 1997-99 et est cofinancé à 50 % par l'UE (jusqu'à 70 % dans les zones en développement)²². Ce programme place davantage l'accent sur l'information et les conseils (aides intangibles). Le budget de 13 milliards de pesetas pour 1997 couvre plusieurs sous-programmes : coopération entre entreprises; information; aide à la conception et à l'innovation; financement du soutien (essentiellement des garanties) et des aides aux institutions et services d'aide aux entreprises (organisations intermédiaires). Il s'agit aussi de rationaliser, de mieux coordonner et d'intégrer le large éventail d'aides fournies de façon dispersée aux entreprises par les administrations régionales et l'administration centrale, y compris les financements de l'UE.

Conclusions

Il est difficile de porter une appréciation directe sur l'ampleur de l'activité entrepreneuriale en Espagne car cette appréciation repose sur des indicateurs

imparfaits, qui ne permettent pas toujours de déceler tous les aspects de cette activité dans l'économie espagnole. Néanmoins, certains signes montrent que l'entrepreneuriat pourrait être renforcé par des efforts visant à améliorer le cadre institutionnel dans lequel l'activité économique s'inscrit. Des efforts de grande envergure ont déjà été faits ces dernières années pour améliorer le cadre institutionnel et ils ont été récompensés par la bonne performance récente des PME. Cependant, certains aspects doivent encore être réformés, en particulier pour éliminer les rigidités qui découragent l'expansion des entreprises. Il faut en particulier s'employer à accroître la flexibilité du marché du travail et à améliorer la compétitivité sur les marchés des produits, afin de laisser davantage de champ à l'activité entrepreneuriale. Faciliter les créations et fermetures d'entreprises serait aussi une mesure positive. L'amélioration de la portée et de la qualité des données et de nouvelles recherches et analyses sur différents aspects de l'activité d'entreprise en Espagne aideraient aussi les autorités à mieux déterminer la conjugaison la plus efficace de mesures en faveur de l'entrepreneuriat.

Notes

1. On ne dispose pas de données sectorielles pour la Grèce.
2. Le principal ajustement pour l'Espagne est la prise en compte des travailleurs indépendants dans les estimations harmonisées.
3. Pour estimer la turbulence, on inclut aussi les données sur les taux de fermeture d'entreprises. On sait très peu de choses sur les véritables taux de fermeture d'entreprises (c'est-à-dire le pourcentage d'entreprises qui cessent leur activité chaque année) et la seule étude des taux de survie d'entreprises suggère un taux de survie de 70 % après les trois premières années (ENSR, 1995). Compte tenu du lien arithmétique existant entre les taux de création, de fermeture et de survie, un tel taux de survie n'est compatible qu'avec un faible taux de démarrage.
4. Ces formalités sont décrites en détail sur le site Internet du *ministère de l'Économie*, <http://www.mcx.es/pyme/>.
5. Le pourcentage d'entreprises constituées en société varie de près de 10 % aux États-Unis et en Allemagne à juste à peu moins de 50 % au Japon et aux Pays-Bas (OCDE, 1994c).
6. Parmi les entreprises qui ont répondu, 19 % comptaient 1 à 10 salariés, 36 % de 11 à 25 salariés et 20 % de 26 à 50 salariés.
7. En Espagne, le capital-risque était au départ un instrument utilisé par l'État pour allouer des fonds en faveur du développement régional. Du fait de ces origines, en 1986, 18 des 22 organismes de sociétés de capital-risque étaient essentiellement financés par des administrations régionales ou par l'administration centrale.
8. La levée de restrictions analogues aux États-Unis au début des années 70 a conduit à des apports importants de fonds sous forme de capital-risque (voir OCDE, 1997a). Globalement, les investisseurs institutionnels espagnols ne détenaient que 6 % de leurs portefeuilles en actions (cotées) en 1996.
9. La majeure partie des apports de capital-risque sont investis dans des produits et services industriels, l'agriculture/les pêcheries, les loisirs et les autres services non financiers (à l'exclusion des transports) (Marti Pellon, 1997).
10. Aux États-Unis, ces capitaux d'investissement représentent selon les estimations au moins deux fois le capital-risque formel alors qu'aux Pays-Bas et en Australie ils seraient à peu près aussi importants que les capitaux du marché formel (OCDE, 1997b).
11. Le système forfaitaire (taxation fondée sur des caractéristiques physiques observables) peut être choisi par les entreprises non constituées en société ayant moins de deux salariés et un chiffre d'affaires inférieur à 7.9 millions de pesetas. Le taux uniforme standard s'applique aux entreprises non constituées en société comptant moins de 12 salariés et ayant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions de pesetas.

Dans le régime du taux uniforme standard, les entreprises non constituées en société peuvent déduire les salaires et un pourcentage uniforme pour couvrir les frais généraux (qui varie entre les secteurs).

12. Précédemment, l'impôt sur les gains en capital s'appliquait aux investissements, dans le cas d'actifs ayant été détenus pendant au moins un an, et les gains en capital pris en compte étaient réduits pour chaque année ultérieure de détention des actifs, avec toutefois une indexation sur l'inflation.
13. Les pertes peuvent aussi être imputées sur les trois exercices précédents aux États-Unis et aux Pays-Bas.
14. On avance souvent que les micro-entreprises comptent dans une large mesure sur des facteurs comme la réputation et les réseaux locaux pour l'exécution des contrats au lieu de recourir à la procédure judiciaire.
15. En vertu du droit civil espagnol, la protection contre les dispositions abusives des contrats est assurée par les dispositions du *Code civil*, vieux de 100 ans.
16. Plus de la moitié de ces activités de R-D sont situées dans les régions de Madrid (40 %) et en Catalogne (27 %).
17. La *Sociedad para el Desarrollo del Diseño y la Innovación (DDI)*, dont l'objectif est d'améliorer la qualité, l'image, la conception et la compétitivité des produits, a financé 1 000 projets environ depuis sa création en 1992.
18. Le *Plan de Actuación Tecnológico Industrial*, géré par le *ministère de l'Industrie*, a appuyé 637 projets en 1995 pour un coût de 11.6 milliards de pesetas alors que le *Centro para el Desarrollo Tecnológico* a cofinancé 271 projets de développement technologique en 1995.
19. Les projets ont été financés jusqu'à concurrence de 75 %.
20. Les projets ont été financés jusqu'à concurrence de 50 %.
21. Une proportion identique a amélioré ses relations avec les clients; le rapport aides/investissements était de 1 pour 6.7; la proportion des entreprises participantes qui considèrent que leur position commerciale est « meilleure que celle de leurs concurrents » est passée de 16 à 38 %, alors que les entreprises qui considèrent qu'elles ont été en mesure d'améliorer leur position technologique est passée de 5 à 36 %.
22. *Fonds structurels de l'UE*, Objectif n° 1.

Références

- CELADA, F. (1991),
«Los sistemas productivos locales de caracter industrial», *Area y Sistema*, Madrid.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1995),
Green Paper on Innovation, Bulletin de l'Union européenne, Supplément 5/95, Bruxelles.
- COSTA CAMPI, M.T. *et al.* (1993),
«Cooperation entre empresas y sistemas productivas locales en España», IMPI, ministère de l'Industrie, Madrid.
- ENSR (1995),
«Observatoire Européen des PME», *Troisième Rapport Annuel*.
- EUROSTAT (1995),
«Entreprises en Europe», *Quatrième Rapport*, Luxembourg.
- EUROPEAN VENTURE CAPITAL ASSOCIATION (EVCA) (1997),
A survey of venture capital and private equity in Europe, 1997 Yearbook, Zaventem, Belgique.
- FONFRIA MESA, A. (1996),
«Factores organizativos en el desarrollo tecnologico de las PYMES», *Economía Industrial*, n° 310, 1996/IV, p. 163.
- FUNDACIÓN COTEC (1997a),
«Informe COTEC, Tecnología y innovation en España», chapitre VI, Madrid.
- FUNDACIÓN COTEC (1997b),
«Documento para el debate sobre el Sistema de Innovacion», Libro verde, Madrid.
- GRANT THORNTON INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIES Ltd. (1996),
European Business Survey, mai, Royaume-Uni.
- IMPI (1996),
«La pequena y mediana empresa en España 1995», *Informe annual*, Madrid.
- LA PORTA, R. LOPEZ-DE SILANE, F., SHLEIFER, A. et ROBERT, W. (1996),
«Law and Finance», Document de Travail NBER, 5661.
- LEIBFRITZ, W., THORNTON, J. et BIBBEE, A. (1997),
«Taxation and economic performance», *Economics Department Working Papers* n° 176, OCDE, Paris.
- LOGOTECH, S.A. (1997),
«Étude comparative internationale des dispositions légales et administratives pour la formation de petites et moyennes entreprises aux pays de l'Union européenne, les États-Unis et le Japon», Projet EIMS, 96/142, Athènes.
- MARTI PELLON, J. (1997),
«El capital Inversinon en España : Estudios y Monografias», Editorial Civitas, Madrid.

- OCDE (1994a),
L'étude de l'OCDE sur l'emploi, Paris.
- OCDE (1994b),
Fiscalité et petites entreprises, Paris.
- OCDE (1996),
Études économiques de l'OCDE – Espagne, Paris.
- OCDE (1997a),
Études économiques de l'OCDE – États-Unis, Paris.
- OCDE (1997b),
Investisseurs Institutionnels – Annuaire statistique 1997, Paris.
- OCDE (1997c),
Principaux indicateurs de la science et de la technologie, Paris.
- TRIBUNAL DE DÉFENSE DE LA CONCURRENCE (1995),
Competition in Spain : Appraisal of Progress to Date and Some New Recommendations 1995,
Madrid.
- VENTURE ONE (1997),
1996 Annual Report, National venture capital association, San Francisco.

Chapitre X

États-Unis

L'étude de l'OCDE sur l'emploi (OCDE, 1994a) a mis en lumière la performance très satisfaisante du marché du travail aux États-Unis comparativement aux autres pays de l'OCDE. L'emploi y a très fortement progressé et le chômage n'a guère tendu à s'élever en longue période. *L'étude sur l'emploi*, de même que le présent ouvrage, ont également souligné le rôle crucial de l'entrepreneuriat comme facteur de dynamisme permettant l'adaptation à l'évolution économique et au changement structurel. Non seulement l'entrepreneuriat contribue à la création d'emplois, mais il contribue aussi à la progression des revenus réels et l'amélioration de la flexibilité sur le marché du travail. L'économie des États-Unis paraît largement fondée sur l'entrepreneuriat : de nombreuses entreprises nouvelles entrent chaque année sur le marché, bon nombre d'entreprises américaines sont parmi les plus innovantes de leur secteur, et la création de sa propre entreprise est considérée dans ce pays comme un choix de mode de vie. Le présent chapitre tente d'expliquer les raisons pour lesquelles l'entrepreneuriat est aussi répandu aux États-Unis. Après avoir décrit différents aspects de l'activité d'entrepreneuriat, il analyse les facteurs sur lesquels repose ce phénomène avant d'en tirer un certain nombre de conclusions.

L'omniprésence de l'entrepreneuriat

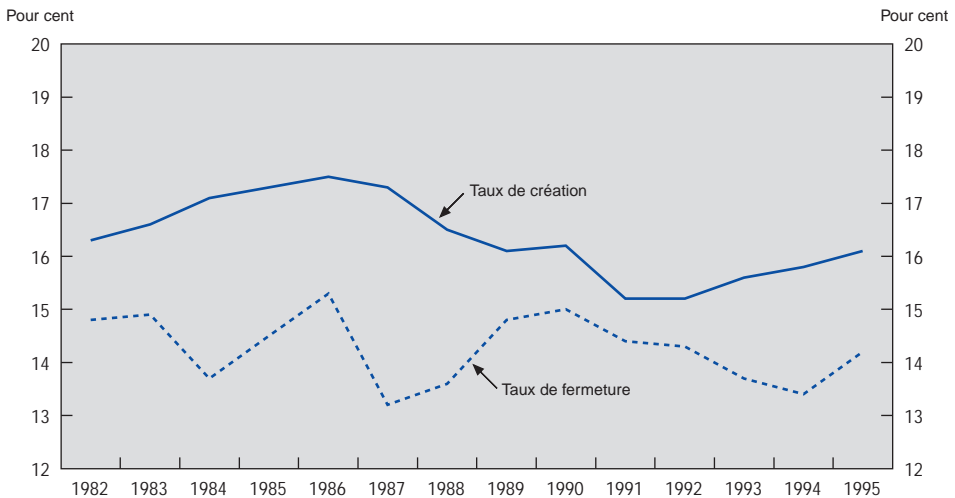
On associe couramment l'entrepreneuriat au secteur des petites entreprises. Il ne fait pas de doute qu'aux États-Unis ces dernières constituent l'essentiel du tissu industriel : plus de 98 % des entreprises sont des PME (en ce sens qu'elles emploient moins de 500 salariés) et elles emploient la moitié de la population active. On a fait en outre valoir que les petites entreprises contribuaient plus que proportionnellement à la création d'emplois, encore que cette opinion soit extrêmement controversée¹. Il serait cependant abusif d'assimiler l'entrepreneuriat au

secteur des petites entreprises dans la mesure où nombre de ces dernières ne sont pas particulièrement innovantes ou disposées à prendre des risques.

Malgré l'attention portée aux petites entreprises, nombre d'entreprises de plus grande taille ont un comportement dynamique qui relève de l'entrepreneuriat. De plus, les grandes entreprises jouent un rôle non négligeable dans l'économie : aux États-Unis, les entreprises occupant 500 personnes ou plus assurent 52 % du PIB et 46 % de l'emploi du secteur privé (OCDE, 1996a). En fait, aux États-Unis, les grandes entreprises (plus de 500 salariés) représentent une part importante de l'emploi comparativement à la plupart des autres pays de l'OCDE, ce qui donne à penser soit que la dimension de l'entreprise n'est pas nécessairement un bon indicateur de l'activité d'entrepreneuriat, soit au contraire qu'il est relativement facile pour les entreprises américaines de démarrer avec un petit nombre de salariés, de prospérer et de s'agrandir. Les indicateurs fondés sur la performance des « gazelles » ou entreprises à croissance rapide donnent donc peut-être une meilleure idée du rôle d'entrepreneuriat. Il apparaît en effet que ces firmes assurent une part très importante, en proportion de leur nombre, des créations nettes d'emplois aux États-Unis². De plus, et contrairement à l'idée reçue, seulement 30 % d'entre elles environ travaillent dans un secteur de pointe. On les trouve dans toute une large gamme d'activités (par exemple *Wal-Mart*, *Starbucks*, *Office Depot*, *Federal Express*, *Amazon Bookstore*) et leur réussite est souvent due à une attitude novatrice en matière de marketing, d'organisation et de distribution. Le franchisage a aussi offert à des entreprises le moyen de se développer rapidement en exploitant une bonne idée, mais aussi de partager les risques et de réduire le montant des capitaux nécessaires à leur expansion.

Un autre indicateur supplétif de l'entrepreneuriat est le rythme auquel les entreprises naissent et meurent. Cet indicateur de « flux » tente de prendre en compte le caractère dynamique de l'activité d'entrepreneuriat sans faire intervenir la dimension, l'âge ou la croissance des entreprises. Il est malheureusement difficile de mesurer avec précision les créations et fermetures d'entreprises en raison de leur nature même. Dans le cas des États-Unis par exemple, la *SBA* utilise trois indicateurs différents pour mesurer la constitution d'entreprises nouvelles : le nombre total de déclarations fiscales remplies, le nombre de nouveaux numéros d'immatriculation d'employeurs attribués par le *ministère du Travail*, et la série de Dun et Bradstreet sur les nouvelles sociétés constituées. Si l'on utilise la mesure fondée sur les chiffres du *ministère du Travail*, quelque 8 à 900 000 entreprises sont créées chaque année, soit en moyenne chaque année 16.4 % du nombre total d'entreprises, et quelque 7 à 800 000 entreprises mettent fin à leurs activités, soit un taux moyen de 14.3 % (graphique 10.1). Néanmoins, seul un nombre relativement limité de ces fermetures – quelque 5 à 10 % – résultent d'un dépôt de bilan, entraînant des pertes pour les créanciers (Dennis, 1995). Un autre indicateur de flux est le taux de survie des entreprises. Ce taux est plus faible aux États-Unis que dans la plupart des autres pays, environ 60 % seulement des

Graphique 10.1. **Taux de création et fermeture d'entreprises aux États-Unis**
En pourcentage du nombre total d'entreprises



Source : Small Business Administration (1996).

nouvelles entreprises étant encore en activité trois ans après leur création, ce qui indique un taux élevé de renouvellement (voir chapitre 2, tableau 2.2).

L'idée est souvent avancée qu'un faible taux de survie des entreprises implique une moindre stabilité de l'emploi, ce qui peut à son tour pousser les entreprises à moins investir dans la formation professionnelle. Malgré la faiblesse des taux de survie des entreprises aux États-Unis, la rotation globale de la main-d'œuvre ne semble pas y être nettement plus forte que dans les autres pays, comme le montre le tableau 10.1. La rotation des emplois, du fait de la naissance ou de la mort d'entreprises, paraît bien être relativement élevée, mais cet élément est compensé par une moindre rotation de la main-d'œuvre dans les entreprises existantes. Et bien que les chiffres de la durée moyenne et médiane de l'emploi soient plus faibles pour les États-Unis que pour la plupart des pays, le pourcentage des individus qui, dans la population active, occupent leur emploi actuel depuis cinq ans ou moins n'est pas nettement plus élevé aux États-Unis que dans plusieurs autres pays de l'OCDE (graphique 10.2).

La dimension régionale

Une analyse réalisée au niveau des États et des villes montre que c'est dans les régions économiquement les plus prospères que les taux de perte d'emploi

Tableau 10.1. **Gains et pertes d'emploi**
Taux annuel moyens en pourcentage de l'emploi total

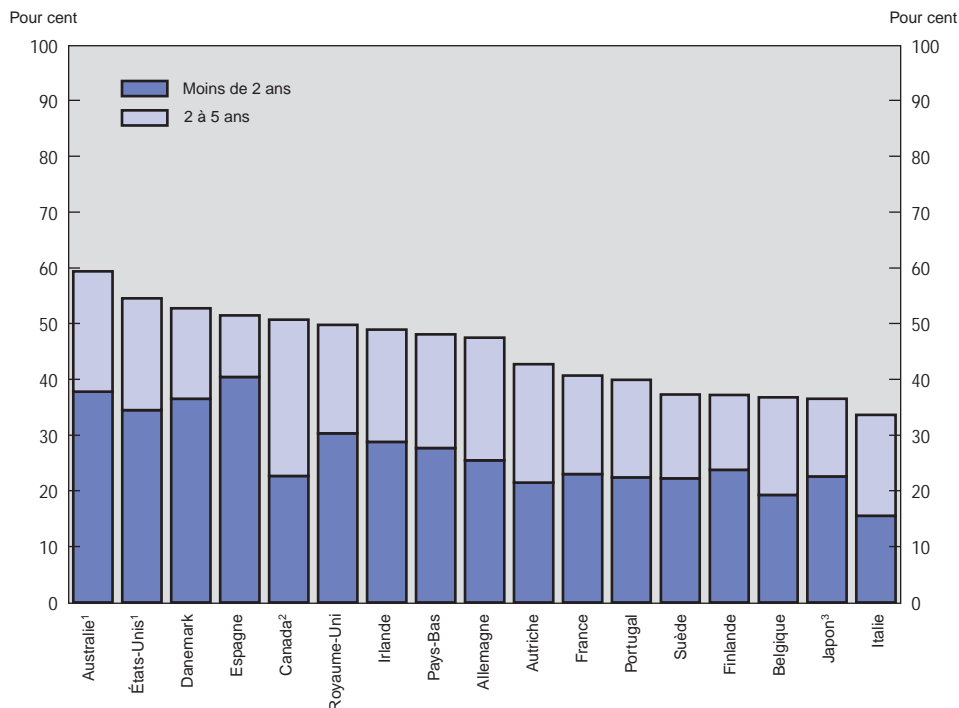
		Gains bruts d'emploi du fait de		Pertes brutes d'emploi du fait de		Rotation
		Créations d'entreprises	Expansions d'entreprises	Fermetures d'entreprises	Contractions d'entreprises	
États-Unis	1984-88	8.9	4.3	7.2	2.9	23.2
	1989-91	7.4	5.1	7.6	3.5	23.7
Canada	1983-89	3.2	11.7	2.8	7.3	25.0
	1989-91	3.4	10.0	3.7	12.8	29.9
France	1984-89	7.3	6.6	6.9	5.9	26.7
	1989-92	6.9	6.8	7.1	6.8	27.6
Allemagne	1983-90	2.5	6.5	1.9	5.6	16.5
Italie	1984-89	4.1	8.6	3.6	7.0	23.3
Suède	1985-89	7.3	8.8	5.2	8.1	29.4
	1989-92	5.6	7.0	4.9	11.3	28.7
Royaume-Uni	1987-89	2.7	6.3	3.3	1.9	14.1
	1989-91	1.9	6.1	3.4	3.0	14.4

Source : OCDE, 1994d.

sont les plus élevés et les taux de survie des entreprises les plus faibles (Birch *et al.*, 1997), ce qui donne à penser que les créations et fermetures d'entreprises (« flux ») sont un aspect important de la croissance économique. D'autres indicateurs supplétifs de l'entrepreneuriat ont eux aussi des dimensions régionales. On observe d'importantes différences quant au nombre relatif des entreprises nouvelles, qui sont particulièrement nombreuses à l'ouest et dans le nord-est et qui le sont beaucoup moins dans le nord et le centre ainsi que dans le sud (Reynolds, 1997)³. Selon une étude antérieure (Reynolds & Storey, 1993), les taux de création d'entreprises dans différentes régions (définies sur la base de la distance domicile-travail) variaient entre 2.4 et 114 pour 10 000 personnes par an.

Pourquoi l'entrepreneuriat est-il plus fréquent dans certaines régions que dans d'autres ? Il n'existe pas d'explication claire à ce phénomène, mais certaines variables semblent particulièrement importantes. Il est probable que la proximité d'universités et de réservoirs de main-d'œuvre qualifiée est génératrice d'entrepreneuriat en apportant des idées nouvelles et une population active qui a besoin de relativement peu de formation pour s'adapter (Birch *et al.*, 1996). Des travaux de recherche sur la question ont également fait apparaître d'autres facteurs déterminants, tels que la proximité d'un grand aéroport, de préférence

Graphique 10.2. **Distribution de l'emploi en fonction de l'ancienneté auprès du même employeur**
Pourcentage de l'emploi total



1. 1996.

2. Données se réfèrent aux groupes d'ancienneté de moins d'un an et de 1 à 5 ans.

3. Données se réfèrent aux groupes d'ancienneté de 2 ans et moins de 3 à 4 ans.

Source : OCDE (1997).

international, et le sentiment qu'il est agréable de vivre dans la région considérée. Les travaux économétriques (Reynolds, 1995) ont fait apparaître que plusieurs variables sont statistiquement pertinentes pour expliquer la disparité régionale des créations d'entreprises : spécificités économiques régionales, croissance démographique, niveau élevé de patrimoine personnel, présence d'adultes en milieu de carrière, faible taux de chômage, et flexibilité relativement forte des relations professionnelles (caractérisée par l'absence de syndicats et l'existence d'une législation concernant le droit au travail).

Tableau 10.2. **Établissements de haute technologie et leurs effectifs, Silicon Valley et Route 128**

	Établissements			Effectifs		
	SV	128	SV/128	SV	128	SV/128
1959	109	268	0.4	17 376	61 409	0.3
1975	831	840	1.0	116 671	98 952	1.2
1990	3 231	2 168	1.5	267 531	150 576	1.8
1992	4 063	2 513	1.6	249 259	140 643	1.8

Note : Il s'agit d'établissements spécialisés dans la fabrication d'équipements informatiques et bureautiques, de matériel de communication, de composants électroniques, de missiles téléguidés, de véhicules spatiaux, d'instruments et de logiciels et de matériels de traitement des données.

Source : Saxenian (1994).

«Polarisation»

Dans une certaine mesure, la régionalisation de l'entrepreneuriat peut aussi refléter le phénomène de «polarisation» – tendance apparente d'entreprises ayant la même activité, ou des activités très proches, à se concentrer géographiquement. Silicon Valley en Californie est actuellement le pôle le plus notable d'entreprises informatiques. On trouve d'autres pôles de ce type dans des branches aussi diverses que les services financiers à New York, les loisirs à Los Angeles, et la fabrication de tapis à Dalton, Géorgie. On pense que ce phénomène de polarisation résulte d'économies d'échelle dues au regroupement, dans la mesure où la concentration d'entreprises crée des marchés plus vastes pour la main-d'œuvre spécialisée et les intrants intermédiaires et a des retombées au niveau de l'information – la possibilité d'être tenu au courant des derniers développements du secteur. Ces avantages de la concentration géographique peuvent offrir un intérêt particulier pour les petites entreprises qui, en raison de leur taille, ne peuvent souvent assurer une formation spécialisée ou se doter au plan interne de certains services tels que la R-D ou la commercialisation.

Il est cependant difficile de dire pourquoi certaines régions connaissent un plus grand nombre de pôles d'entreprises que d'autres. Les pôles peuvent apparaître naturellement en raison des avantages intrinsèques offerts par une région déterminée, par exemple des ressources naturelles telles que des mines ou des facilités portuaires. Ainsi, les entreprises sidérurgiques s'implantent souvent à proximité de sources d'énergie et de moyens de transport suffisamment développés. Ou bien encore, certaines régions peuvent se révéler plus propices au développement d'entreprises du fait de la présence d'une culture d'entreprise ou d'un cadre institutionnel plus favorable. Silicon Valley doit sa création à un

individu plein d'initiative, professeur à l'Université de Stanford, qui a créé le *Palo Alto Research Centre*, à l'origine du développement des technologies informatiques. La dimension des pôles est limitée par la taille du marché, lequel peut à son tour se limiter au marché national s'il existe des obstacles au commerce international. Certains éléments donnent ainsi à penser que les États-Unis se prêtent mieux que l'Europe au développement de pôles parce que leur marché est plus vaste que les marchés nationaux européens, encore cloisonnés du fait de la diversité des régimes fiscaux, des réglementations, et des politiques qui favorisent les productions nationales (« champions nationaux ») (Krugman, 1991).

Les avantages des pôles peuvent se cumuler en ce sens que les avantages offerts par un pôle augmentent avec la dimension de ce pôle : le succès attire le succès. En conséquence, il peut être difficile de s'attaquer aux pôles existants qui tendront en conséquence à être stables et durables. Néanmoins, si un pôle peut être stable sur de longues périodes, il semble que ces avantages cumulatifs ne soient pas totalement déterminants, et la position d'un pôle solidement implanté peut être attaquée avec succès. Les exemples abondent : l'acier tant en Europe qu'aux États-Unis, certains types de circuits intégrés informatiques aux États-Unis et au Japon, l'automobile aux États-Unis, le matériel photographique en Allemagne, les textiles dans nombre de pays industriels. En conséquence, à mesure que la production se normalise au fil des ans, l'enracinement local des entreprises d'une même branche peut tendre à s'estomper. Il semble qu'il existe une sorte de cycle des produits en ce sens que les nouvelles industries émergentes s'épanouissent dans un premier temps dans des districts industriels bien délimités, puis se dispersent en prenant de l'âge. Néanmoins, certains pôles se sont révélés très résistants, capables de s'adapter aux nouvelles technologies et aux nouvelles demandes, pour rester à la pointe de leur secteur. Silicon Valley en est un exemple, et l'on peut en trouver d'autres en Italie (les industries de la mode dans la région d'Émilie-Romagne) et en Espagne (les industries du cuir de Valence). De l'avis de certains, la vitalité de Silicon Valley résulte de son système industriel décentralisé et coopératif (Saxenian, 1994) (voir encadré 6.1).

Une conjonction de facteurs encourageant l'entrepreneuriat

Culture

On dit souvent des États-Unis qu'ils ont une forte « culture » d'entreprise. L'accent mis sur une économie fondée sur le libre jeu des mécanismes du marché, le rôle relativement restreint des pouvoirs publics et le prestige dont bénéficie celui « qui s'est fait seul » dans la société ont fait de l'esprit d'entreprise une valeur respectable, et même admirée. Un sondage national réalisé auprès d'Américains adultes a montré que plus de 4 % d'entre eux seraient favorables à

ce que leur enfant entre dans les affaires pour son propre compte (Jackson, 1986). En revanche, les propriétaires qui avaient créé leur entreprise trois ans plus tôt ont répondu avec un peu moins d'enthousiasme : 54 % d'entre eux seulement approuveraient un tel projet (Cooper *et al.*, 1990). Selon une enquête plus récente (Reynolds, 1997), près d'un quart des ménages sont soit en train de créer une entreprise, soit possèdent une entreprise, soit investissent de manière informelle dans l'entreprise de quelqu'un d'autre. Il apparaît également qu'une faillite n'est nullement jugée dégradante et que la responsabilité n'en est pas automatiquement imputée au propriétaire. Selon différents éléments d'information, bon nombre de chefs d'entreprise ont fait faillite dans le passé : une étude réalisée sur les dépôts de bilan a fait apparaître que plus d'un tiers des chefs d'entreprise avaient possédé une autre affaire avant de créer celle qui a fait faillite (Small Business Administration, 1996). Grâce à la valeur accordée à l'entreprise, l'économie des États-Unis s'est dotée de caractéristiques institutionnelles qui facilitent les créations d'entreprises, récompensent les entreprises en fonction de leur efficience économique et permettent aux entrepreneurs qui réussissent, échouent, ou veulent simplement se lancer dans une autre aventure de se désengager rapidement et à peu de frais.

Absence d'obstacles à la création et à la fermeture d'entreprises⁴

Il est relativement simple de créer une entreprise aux États-Unis. Comparativement aux autres pays, les démarches à faire avant et après l'enregistrement sont relativement peu nombreuses, et la procédure à suivre n'est pas très longue. Les chefs d'entreprise peuvent faire appel aux services de bureaux privés qui procèdent à l'enregistrement pour leur compte, ce qui permet de créer une entité industrielle ou commerciale par téléphone ou par fax et à moindres coûts. Les coûts estimés sont peu élevés : 165 dollars américains, y compris la commission au bureau privé se chargeant de l'enregistrement. D'autres observateurs ont également noté que la création d'entreprises aux États-Unis fait intervenir un nombre restreint de réglementations ; dans certains pays européens, les activités artisanales, des boulangers aux coiffeurs en passant par les opticiens, ne peuvent être entreprises que par des individus ayant des qualifications spécifiques, par exemple ayant suivi un apprentissage ou ayant une expérience particulière au-delà de l'apprentissage, ce qui peut prendre plusieurs années (Meager, 1993).

De même qu'il existe une législation pour réglementer les créations d'entreprise, la législation en matière de faillite réglemente les disparitions d'entreprise, ou leur sortie du marché. Le système des États-Unis permet « d'effacer l'ardoise » de la personne en faillite au moyen d'une décharge : le chef d'entreprise abandonne ses actifs à ses créanciers mais ne peut être poursuivi pour d'éventuelles créances qui n'auraient pas été honorées. Bien que cette formule présente certains inconvénients, elle permet une très grande flexibilité et peut aider à atté-

nuer le caractère dégradant d'une faillite d'entreprise. Dans d'autres pays, en revanche, la législation met davantage l'accent sur la protection du créancier et, dans certains cas, l'absence de formule de décharge implique que les chefs d'entreprise en faillite peuvent être poursuivis pendant plusieurs années, ce qui n'incite guère à prendre de nouveaux risques.

Offre de capital-risque

Une caractéristique remarquable du contexte dans lequel opèrent les entreprises aux États-Unis est l'abondance de l'offre de capital-risque et le fonctionnement généralement satisfaisant des mécanismes du marché qui en assurent la répartition efficace selon des modalités très diverses, qu'il s'agisse de montant, d'ampleur des risques ou de rendement. Les créations d'entreprises de petite taille sont habituellement financées par des fonds personnels et des prêts de diverses natures⁵ qu'il n'est généralement pas difficile d'obtenir. Certains prétendent que le rationnement du crédit par les banques reflète une imperfection du marché qui peut être particulièrement grave pour les petites firmes novatrices⁶. Or, lorsque l'on interroge les chefs de petites entreprises, ils classent en moyenne au 63^e rang de leurs difficultés l'obtention d'un prêt à long terme et au 64^e celle d'un crédit à court terme (Dennis, 1996a). De toute façon, le financement par apport de capital est probablement mieux adapté à la gestion du risque et du rendement pour les entreprises aventureuses.

Ce qui distingue les États-Unis du reste du monde du point de vue du financement des initiatives de création d'entreprises est l'abondance de l'offre de capital. Le développement du marché des capitaux privés, qui assure un financement externe aux entreprises non cotées en bourse, et le second marché qui donne des possibilités de sortie aux fournisseurs de capitaux privés, présentent un intérêt tout particulier pour les nouvelles sociétés et/ou celles qui connaissent une expansion rapide.

Au cours des dix ou quinze dernières années, c'est le marché des capitaux privés qui, de toutes les différentes sources de financement des entreprises, a connu le développement le plus rapide⁷. Ces dernières années, le montant de l'encours de prises de participation privées gérées par des professionnels a été supérieur à 100 milliards de dollars américains, dont 30 % sous forme de capital-risque. La majeure partie des prises de participation privées financées autrement que par du capital-risque et gérées par des sociétés de personnes a servi à financer l'expansion d'entreprises privées de dimension moyenne, des rachats d'entreprise et des investissements dans des entreprises en difficulté financière.

Depuis le début des années 80, le capital-risque a pris de l'importance en tant que source de financement pour la création d'entreprises innovantes. L'encours de capital-risque est actuellement de l'ordre de 30 milliards de dollars, dont 80 % sont gérés par des sociétés de personnes et le reste par des filiales de

sociétés financières et industrielles⁸. En 1996, environ 37 % des nouveaux investissements à risque ont concerné des entreprises naissantes (investissements de démarrage), contre 12 % en Europe (Venture One, 1997 et European Venture Capital Association, 1997). On constate aussi des différences frappantes dans la répartition de ces investissements par branche. Ainsi les entreprises axées sur la technologie des États-Unis et du Canada attirent plus de fonds que leurs homologues des autres pays de l'OCDE. En 1994, 65 % du capital-risque aux États-Unis a été à des firmes de ce secteur, contre 15 % seulement en Europe (OCDE, 1996b). Géographiquement parlant, les investissements de capital-risque sont concentrés en Californie et au Massachusetts (voir chapitre 4, tableau 4.2). Notons cependant qu'en 1996, à peu près la moitié du capital-risque frais a été investi dans d'autres États.

Un facteur qui a largement contribué au développement du capital-risque a été la révision des règles régissant l'investissement des fonds de pension dans le cadre de l'*Employment Retirement Income Security Act (ERISA)* à la fin des années 70, ces fonds étant désormais autorisés à procéder à des investissements à risque plus élevé, y compris à des opérations de capital-risque. En conséquence, les fonds de pension sont devenus la principale source de capital-risque aux États-Unis, et ont assuré en 1996 près de la moitié des financements de ce type. En revanche, les fonds de pension européens jouent un rôle beaucoup plus limité (environ un quart des fonds), les banques et les compagnies d'assurance étant les sources essentielles de prises de capitaux privés⁹.

L'organisation du gouvernement d'entreprise dans le secteur du capital-risque a également contribué au succès de cette forme de financement. Les fournisseurs de capital-risque veillent à ce que les intérêts des investisseurs extérieurs (par exemple les fonds de pension) ne soient pas négligés par les dirigeants des sociétés dans lesquelles ils investissent. La relation contractuelle entre les fournisseurs de capital-risque en tant que commandités et les investisseurs en tant que commanditaires est clairement définie¹⁰. Beaucoup d'investisseurs en capital-risque ont les connaissances techniques qu'exigent les projets de haute technologie. Ils recrutent également du personnel, explorent les diverses possibilités de commercialisation et n'hésitent pas à remplacer le directeur général fondateur s'ils pensent améliorer ainsi les résultats de l'entreprise¹¹. Les investisseurs en capital-risque surveillent étroitement l'évolution des sociétés dans lesquelles ils investissent et participent activement à leur gestion pour accroître au maximum leurs chances de réussite commerciale. C'est pour pouvoir suivre de près cette évolution qu'ils investissent généralement dans des entreprises dont ils sont géographiquement proches¹². La situation a cependant commencé d'évoluer avec le développement des opérations consortiales et la constitution de réseaux. Ainsi, en 1996, des fournisseurs de capital-risque installés en Californie ont réalisé 42 % de leurs investissements totaux dans

des entreprises implantées dans d'autres États, même si la Californie et le Massachusetts sont restés les principaux États bénéficiaires (tableau 10.3).

Le succès des marchés de capital-risque a été renforcé par la facilité d'accès aux mécanismes de désengagement grâce auxquels les investisseurs en capital-risque peuvent «récupérer» la valeur de leurs investissements une fois ceux-ci parvenus à maturité. Les mécanismes de sortie revêtent la forme de transactions privées, telles que les ventes commerciales et les placements privés¹³, et d'émissions d'actions sur le marché boursier. Outre leur rôle direct de porte de sortie, les émissions servent de référence pour l'évaluation du prix de l'investissement dans le cas des opérations privées. Elles ont été facilitées par le *NASDAQ*, le plus connu des seconds marchés, créé en 1971 au niveau national pour la réalisation d'opérations portant sur de jeunes sociétés innovantes. Les seconds marchés sont d'un accès plus facile pour ces sociétés dans la mesure où ils imposent des conditions d'admission moins rigoureuses que la cote officielle et où leurs coûts d'admission et de fonctionnement sont inférieurs. Le *NASDAQ* a connu un très large succès et il sert de référence à l'ensemble des autres seconds marchés. En 1994, on y comptait au total 4 902 sociétés cotées, contre 2 570 sur le *New York Stock Exchange (NYSE)*. Nombre de sociétés qui pourraient être cotées au *NYSE*, comme Microsoft, Intel, MCI ou Apple Computer, ont choisi de rester sur le *NASDAQ*. De l'avis de certains participants au marché européen de capital-risque, les médiocres résultats des seconds marchés créés dans les années 80 seraient l'un des principaux obstacles à l'expansion de l'industrie européenne de capital-risque, et de nouvelles tentatives sont actuellement faites (*EASDAQ*, à l'échelle de l'Europe, le *Second Marché* en France, le *METIM* en Italie et l'*AIM* au Royaume-Uni) pour créer des seconds marchés viables¹⁴.

Les *Small Business Investment Companies (SBIC ou sociétés d'investissement dans les petites entreprises)* sont des sociétés de capital-risque agréées par la *SBA* qui assurent 10 à 15 % de l'investissement total en capital-risque. Les *SBIC* sont

Tableau 10.3. **Préférences géographiques des entreprises de capital-risque, 1996**

État de résidence des investisseurs en capital risque	Lieu où se situent leurs investissements en pourcentage de leurs investissements totaux			
	État de résidence	Californie	Massachusetts	Ensemble des autres États
Californie	58.0	58.0	4.7	37.3
Massachusetts	30.0	17.2	30.0	52.8
New York	9.4	28.7	14.7	44.5
Connecticut	14.7	26.0	12.7	46.6
Minnesota	21.3	33.4	12.3	33.0

Source : Coopers & Lybrand, 1996.

autorisées à bénéficier de prêts de la *SBA* pour étayer leurs investissements et bénéficient de certains avantages fiscaux, mais elles sont en échange assujetties à certaines limites concernant la dimension des sociétés dans lesquelles elles investissent ainsi que les acquisitions de participations majoritaires. Dans les années 60, les *SBIC* ont réussi à fournir un volume record de fonds propres à de petites sociétés en rapide expansion mais ont aussi souffert de l'inexpérience des gestionnaires¹⁵. Ayant été de plus en plus dominées par des commandites de capital-risque, les *SBIC* sont actuellement en grande partie des filiales de sociétés financières et industrielles. Leurs investissements portent généralement sur des projets plus restreints que ceux des commandites, et leur présence est importante dans les États où il existe de nombreuses opportunités pour de nouvelles entreprises prometteuses mais où l'offre de capital-risque est limitée. Les *SBIC* jouent donc un rôle complémentaire de celui des commandites de capital-risque.

Les « *business angels* », ou investisseurs « tuteurs » des entreprises, sont encore une autre source de fonds propres pour les entreprises qui démarrent et le financement de leur expansion ultérieure. Il ne s'agit pas là d'une source de financement organisée et l'on ne dispose guère de statistiques fiables sur le sujet. On estime cependant que les capitaux de ce type sont au moins deux fois supérieurs au volume de l'ensemble du capital-risque, bien que les opérations individuelles soient beaucoup plus faibles. Le marché des capitaux des « *business angels* » est fragmenté et localisé, et ce cloisonnement est aggravé par les barrières résultant de la législation des différents États en matière de valeurs mobilières. En l'absence d'intermédiaires organisés, le processus de mise en relation est difficile : ces investisseurs potentiels hésitent à faire savoir qu'ils seraient désireux d'investir, et les chefs d'entreprise ne tiennent pas à révéler ce qu'ils pensent être des idées innovantes (Dennis, 1996b). Dans ces conditions, la *SBA* a pris l'initiative de créer l'*ACE-Net*. Il s'agit là d'un catalogue Internet des petites entreprises innovantes, couvrant l'ensemble du pays et dont la consultation est réservée aux « *business angels* ». En créant l'*ACE-Net*, les *State Securities Administrators* (responsables des valeurs mobilières au niveau des États) sont convenus de lever les restrictions limitant les négociations inter-États d'actions non cotées des sociétés qui figurent sur l'*ACE-Net*, mesure qui est en soi déterminante pour le développement futur des marchés financés par les capitaux de ces investisseurs.

Possibilité de recevoir des conseils

De même que les entreprises ayant bénéficié d'un apport de capital-risque bénéficient des conseils de leurs bailleurs de fonds, la plupart des autres sociétés peuvent faire appel à des bureaux de services consultatifs aux entreprises, très bien implantés aux États-Unis. Ce secteur regroupe des consultants en gestion, des comptables, des spécialistes du droit des affaires, et des repré-

sentants de tout un éventail d'organes publics ainsi que d'organes à but non lucratif qui répondent aux besoins des petites entreprises et des entreprises naissantes. Au seul échelon fédéral, on compte 1 000 *Small Business Development Centres* dans 50 États qui offrent des services de formation et de conseil et qui aident également les petites entreprises à bénéficier de différents programmes d'aide fédérale. Il existe des bureaux proposant des services analogues au niveau des États, des comtés et des villes ainsi que dans le secteur public, par exemple les *chambres de commerce et d'industrie* dont beaucoup sont axées sur des groupes spécifiques, tels que les femmes et les afro-américains. Une enquête a ainsi fait apparaître qu'il existait dans l'État de Wisconsin au moins 400 programmes différents offrant quelque 700 types de services (Center for the Study of Employment, 1993). Ces programmes étaient cependant mal connus dans le public.

Protection des brevets

Un domaine dans lequel les créateurs d'entreprises apprécient particulièrement de recevoir des conseils est celui de la protection des brevets. Aux États-Unis, le coût d'une demande de brevet est plus faible qu'en Europe, et les petites entreprises bénéficient d'un rabais de 50 % sur les droits versés. On a estimé que le coût d'obtention d'une protection par brevet est, en Europe, trois fois plus élevé qu'aux États-Unis (sur la base des droits versés aux offices de brevet et des frais de représentation), et qu'il est en moyenne dix fois plus élevé si l'on prend en compte d'autres dépenses connexes, telles que les coûts de traduction. Par ailleurs, le coût élevé et l'issue incertaine des procédures essentiellement imputables à l'application de la règle du premier inventeur posent un problème aux petites entreprises des États-Unis. Une action type en justice pour infraction à des brevets coûte entre 25 et 200 000 dollars américains, et dans les affaires plus importantes, ce chiffre peut atteindre 1 million de dollars, ce qui dépasse largement les possibilités des petites entreprises.

Fiscalité et régime réglementaire

Aux États-Unis, la charge fiscale globale des créateurs d'entreprise est relativement faible. De plus, du fait d'un régime généreux de report des pertes sur des exercices antérieurs ou postérieurs, quelque 40 % des sociétés ne dégagent pas de bénéfices imposables. Néanmoins, les créateurs d'entreprise américains estiment que le poids de la fiscalité et la complexité du régime fiscal sont parmi les problèmes les plus sérieux auxquels ils sont confrontés (Dennis, 1996a), plainte couramment formulée dans toute la zone de l'OCDE. Ce problème a été partiellement atténué par les réformes fiscales opérées au cours de la dernière décennie, qui ont généralement abaissé les taux supérieurs marginaux d'imposition. Ainsi, depuis le milieu des années 80, les taux de l'impôt sur le revenu des sociétés

perçu par l'administration centrale ont été en moyenne abaissés d'environ 10 points (OCDE, 1991). Néanmoins, les taux marginaux effectifs de l'impôt sur les sociétés ont été relevés depuis les années 80, passant de 14.4 % en 1980 à 24 % en 1990, et ils varient considérablement selon les secteurs, les types d'actifs, les sources de financement et la structure du capital (Jorgenson & Landau, 1993) (tableau 10.4). Néanmoins, considérés conjointement avec l'imposition des bénéfices des sociétés au niveau des personnes physiques, les taux effectifs ont été ramenés aux alentours de 19 %, ce qui est moins que dans les autres grands pays, exception faite du Royaume-Uni (voir chapitre 3, tableau 3.3).

Bien que la charge fiscale demeure préoccupante, on s'inquiète désormais de plus en plus de la charge de travail qu'implique le respect des obligations fiscales du fait des déclarations à fournir et de la complexité du système. Selon des travaux de recherche effectués par la *Small Business Administration*, le coût annuel moyen du respect des réglementations, des formalités administratives et du respect des obligations fiscales s'élevait, en 1992, à 5 000 dollars américains par salarié dans les entreprises occupant moins de 500 personnes et à 3 400 dollars américains dans les entreprises de plus grande taille¹⁶. Bien qu'il soit apparu

Tableau 10.4. **Taux marginaux effectifs de l'impôt sur les sociétés aux États-Unis, 1980-90**

En pourcentage

	1980	1985	1990
Actifs			
Équipements	-12.0	-18.6	18.5
Bâtiments	19.1	12.2	25.3
Stocks	28.5	28.7	26.3
Secteur			
Industrie manufacturière	33.8	27.5	34.0
Autre secteur	13.7	-16.7	11.0
Commerce	15.5	9.2	21.8
Source de financement			
Emprunt	-49.2	-55.5	-14.7
Nouvelles émissions d'actifs	47.1	43.0	44.1
Bénéfices non distribués	45.6	42.1	43.7
Propriétaire			
Ménage	15.8	9.5	23.6
Institutions exonérées d'impôt	9.1	2.4	19.3
Compagnies d'assurance	26.3	25.1	40.9
Taux d'imposition global	14.4	9.2	24.0

Source : Jorgenson et Landau (1993).

que les entreprises, lorsqu'elles étaient interrogées, reconnaissaient qu'elles auraient de toute façon dû réunir l'essentiel des informations requises pour d'autres utilisations, ou jugeaient ces informations utiles (GAO, 1996), l'ambiguïté du système fiscal, les modifications fréquentes dont il fait l'objet, les clauses d'expiration et la superposition des réglementations de l'État fédéral et des États demeurent les principaux facteurs responsables du coût élevé que le respect des obligations fiscales fait peser sur les entreprises.

Le code des impôts des États-Unis est relativement neutre en ce qui concerne le choix de la forme juridique des entreprises avec, en particulier, la possibilité de bénéficier du régime S (possibilité offerte aux sociétés qui ont au maximum 35 actionnaires et qui remplissent certaines autres conditions) qui assure l'élimination à peu près totale de la double imposition (imposition du revenu sur les sociétés et des bénéfices distribués) (OCDE, 1994b). Cette analyse a été confortée par une enquête réalisée par la NFIB en 1996, qui a conclu que le choix de la forme juridique n'était pas lié à des considérations fiscales.

Le niveau du taux de *l'impôt sur les gains en capital* pourrait avoir un effet important sur le marché des capitaux privés. Alors que le fort pourcentage des participations privées au capital fournies par les fonds de pension est exonéré d'impôt (OCDE, 1996c), les fonds fournis par d'autres investisseurs (investisseurs en capital-risque, investisseurs privés, créateurs d'entreprise) ne le sont pas. Le taux maximum d'imposition des plus-values a été ramené de 49,5 % à 28 % en 1978, puis à 20 % en 1981 avant d'être relevé à 28 % dans le cadre de la réforme fiscale de 1986. Il a été ensuite abaissé à 20 % en 1993 pour les nouveaux investissements dans de petites sociétés (moins de 50 millions d'actifs), sous réserve que le placement dure au moins cinq ans. Il est difficile de déterminer l'incidence de ces modifications sur l'offre de capitaux privés en raison des changements structurels et conjoncturels dont l'économie a été en même temps l'objet. Le *Taxpayer Relief Act* de 1997 a institué d'autres changements de la taxation des plus-values. Le taux sera sensiblement abaissé pour les avoirs détenus plus de 18 mois.

Flexibilité des marchés du travail

Certaines caractéristiques bien connues des marchés du travail des États-Unis, telles que leur forte flexibilité et leur grande mobilité, favorisent l'activité entrepreneuriale. La réglementation relative aux contrats de travail étant limitée et la législation en matière de protection de l'emploi étant peu contraignante, il est facile d'adapter l'utilisation de la main-d'œuvre dans un contexte caractérisé par le nombre élevé de créations et de fermetures d'entreprises. De plus, la décentralisation de la formation des salaires et le faible taux de syndicalisation (sauf dans quelques secteurs) permet de moduler la rémunération des salariés, et cette tendance est renforcée par la fréquence accrue de la rémunération au

rendement, notamment dans les nouvelles entreprises qui proposent souvent des options de souscription d'actions à leurs salariés.

Les nouvelles entreprises à croissance rapide ont besoin de travailleurs qualifiés et doivent améliorer les qualifications des effectifs qu'elles emploient déjà. Malgré les lacunes bien connues du système d'enseignement primaire et secondaire aux États-Unis (OCDE, 1994c), le système diversifié d'enseignement supérieur contribue largement à répondre à cette demande. Les universités américaines produisent un nombre élevé de diplômés, et les « *community colleges* » offrent une formation professionnelle souvent conçue en fonction des besoins d'un secteur particulier. Il semble en outre que la pratique de la formation en cours d'emploi au niveau de l'entreprise soit largement répandue¹⁷. Le capital humain acquis dans l'entreprise tend cependant à être constitué de connaissances générales ou de connaissances propres à une branche d'activité et risque donc moins d'être perdu en cas de changement d'emploi.

Le caractère dynamique des marchés du travail des États-Unis est encore renforcé par le phénomène d'immigration. Les immigrants sont largement représentés parmi les créateurs d'entreprise, les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés. Malgré certaines anecdotes bien connues (on sait par exemple que le directeur général d'Intel est né à l'étranger), on ne dispose guère de statistiques officielles sur les créateurs d'entreprise immigrants. Dans plusieurs pays où l'immigration est un phénomène de grande ampleur, les immigrants sont en général plus nombreux que la moyenne parmi les travailleurs indépendants. Mais il n'existe pas de différence significative entre taux de travail indépendant des autochtones et des étrangers aux États-Unis. On pourrait y voir là le signe de la fréquence de l'entreprenariat chez les américains, ou le signe de la flexibilité du marché du travail des États-Unis qui permet aux immigrants de trouver un emploi sans qu'ils aient à créer leur propre entreprise. Un nombre significatif de travailleurs immigrants qualifiés figure dans les effectifs d'entreprises de pointe. Il s'agit le plus souvent d'étudiants diplômés étrangers qui ont fini leurs études supérieures aux États-Unis et qui y sont restés. Enfin, bon nombre d'entreprises de basse technologie emploient des travailleurs immigrants non qualifiés.

Un large éventail de programmes publics

Le gouvernement des États-Unis a mis en place plusieurs programmes visant à faciliter le démarrage et le développement des entreprises. Il s'agit notamment de programmes gérés par les *ministères de l'Agriculture, du Commerce, de la Défense, de l'Énergie et des Transports*, et par des organismes indépendants comme l'*Export-Import Bank*, les *National Institutes of Health* et la *SBA*. Les objectifs de ces organismes tendent à différer parce qu'ils ne visent pas les mêmes groupes cibles. Ainsi, le *ministère du Commerce* s'emploie surtout à aider les entreprises déjà créées à

devenir plus compétitives en leur apportant un soutien pour qu'elles améliorent leur productivité, mettent au point de nouveaux produits, élargissent leurs marchés et développent la R-D. Le *ministère de l'Agriculture* est axé sur l'expansion des entreprises implantées en régions rurales, tandis que la *SBA* se consacre principalement aux entreprises nouvelles et aux petites entreprises. Selon une estimation du *CATO Institute*, le gouvernement fédéral dépense approximativement 65 milliards de dollars américains chaque année (soit près de 1 % du PIB) pour le financement de plus de 125 programmes qui fournissent une aide directe à des entreprises américaines (Moore, 1997). On connaît mal l'incidence économique globale de ces dispositifs. De même que dans beaucoup d'autres pays de l'OCDE, rares sont ces programmes qui ont fait l'objet d'une évaluation, en partie du fait des difficultés méthodologiques que cela implique. Il est également difficile de dire combien d'entreprises existantes ou de nouvelles entreprises auraient de toute façon vu le jour et se seraient développées en l'absence de tels programmes étant donné le climat globalement favorable aux activités entrepreneuriales. La mesure de l'efficacité globale de ces programmes par rapport aux résultats qu'auraient pu avoir d'autres mesures telles qu'un allègement d'ampleur comparable des impôts sur les sociétés est tout aussi délicate. (Une telle réduction ne serait pas négligeable lorsque l'on sait que les impôts sur les sociétés font actuellement rentrer quelque 200 milliards de dollars américains dans les caisses de l'État.)

Parmi les programmes qui ont été évalués figurent l'*Advanced Technology Program (ATP)* et le *Manufacturing Extension Partnership (MEP)*. L'*ATP* offre des moyens de financement à des entreprises américaines pour les aider à appliquer ou commercialiser de nouvelles découvertes scientifiques. L'évaluation de ce programme s'est révélée difficile étant donné que bien que les projets financés soient censés avoir des retombées commerciales, plusieurs années peuvent s'écouler entre l'achèvement des travaux techniques et l'apparition des premiers résultats commerciaux. Selon une évaluation du *ministère du Commerce*, le programme *ATP* a développé la recherche à risque élevé, ce qui implique un resserrement des liens entre les milieux spécialisés dans la recherche et les entreprises. Cette conclusion a été contestée par le *GAO (General Accounting Office)* (1995a), dans la mesure où elle n'était pas suffisamment étayée par des données d'enquête.

Le programme *MEP* est un réseau national de centres de vulgarisation gérés localement et dont le but est d'aider les dirigeants de petites entreprises manufacturières à améliorer leur compétitivité grâce à l'adoption de technologies modernes. Ce programme avait été conçu au départ pour transférer les technologies avancées mises au point par l'*Advanced Manufacturing Research Facility* (organisme public) dans le Maryland et par d'autres instituts publics de recherche. Néanmoins, dès leur création, les centres ont rapidement réalisé que la plupart des petites entreprises américaines n'avaient pas besoin des technologies avan-

cées et tireraient davantage de profit de technologies prêtes à l'emploi (Shapira, Roessner & Barke, 1995). Une enquête a permis de constater que 73 % des chefs d'entreprise qui utilisaient ce service estimaient que l'aide du *MEP* avait une

Encadré 10.1 Mesures de soutien aux parcs scientifiques aux États-Unis

Pendant les années 80, nombre d'administrations infra-nationales, confrontées à la baisse de leurs recettes et à la montée du chômage, ont tablé sur le développement technologique pour ranimer l'économie locale et créer des emplois. L'une des formules retenues pour promouvoir cette stratégie de pointe a consisté à créer des parcs scientifiques. Bien que de taille et de structure différentes, ces parcs, que l'on retrouve sur l'ensemble du territoire des États-Unis, présentent plusieurs caractéristiques communes. Il s'agit de parcs d'activités industrielles et commerciales dans lesquels la majorité des entreprises font de la R-D à l'intention de l'industrie. A ce titre, on n'y trouve généralement pas plus de recherche fondamentale que de production de masse. On attend également des parcs scientifiques qu'ils génèrent de nouvelles entreprises de pointe par le jeu des retombées technologiques ou d'autres formes de nouveaux investissements. La plupart des parcs scientifiques entretiennent également des liens avec un établissement de recherche (université ou institut par exemple). Les autorités des États et des collectivités locales apportent leur concours aux parcs scientifiques en leur fournissant les infrastructures et les terrains, des allègements fiscaux et des exonérations temporaires d'impôt, des facilités de promotion – essentiellement sous forme de campagnes de commercialisation et de sensibilisation – et d'autres incitations fiscales et matérielles.

Il est difficile d'apprécier l'incidence des mesures prises pour soutenir les parcs scientifiques, peu d'entre eux ayant fait l'objet d'évaluations. Les taux d'échec semblent élevés, à peu près la moitié des parcs ayant fermé leurs portes. De plus, on a reproché à un certain nombre de parcs scientifiques de s'être essentiellement développés en attirant des entreprises extérieures à la région au lieu d'avoir créé localement de nouvelles entreprises ou d'avoir exploité les retombées technologiques. Néanmoins, lorsqu'ils sont couronnés de succès, les parcs scientifiques peuvent être source de développement économique et de création d'emplois, dont les effets dépassent leurs frontières. On ignore les secrets du succès, mais il semble bien que l'emplacement et les aides de l'État soient déterminants. Les parcs qui ont réussi sont généralement proches de zones métropolitaines qui offrent des infrastructures de haute qualité avec, par exemple, des moyens de transport bien développés et une université cotée, ce qui donne à penser que les parcs scientifiques ne sont pas viables dans des régions éloignées et faiblement peuplées. Une aide publique est également nécessaire pendant la phase de démarrage et souvent aussi pendant plusieurs années ensuite. Ainsi, le *Research Triangle Park*, l'un des plus importants parcs scientifiques des États-Unis, a mis plus de dix ans à devenir viable moyennant un lourd investissement de l'État. En conséquence, les espoirs que l'on peut fonder sur les mesures visant à créer ou promouvoir des parcs scientifiques doivent être analysés avec prudence et mis en balance avec les coûts que cela implique.

Source : Amirahmadi & Saff, 1993.

incidence positive sur leur performance globale (GAO, 1995*b*). Néanmoins, il était également demandé aux entreprises qui auraient pu utiliser ce programme pourquoi elles n'y avaient fait appel que de manière limitée ou s'en étaient même totalement abstenues. Environ 82 % d'entre elles ont répondu qu'elles n'avaient pas utilisé les services du *MEP* parce qu'elles en ignoraient l'existence. Un autre groupe de 10 % a déclaré que bien que connaissant l'existence du *MEP*, elles n'avaient pas fait appel à ces services parce qu'elles pensaient que son aide ne leur serait pas nécessaire.

Aux États-Unis, les gouvernements des États et les municipalités offrent également un large éventail de programmes de développement axés sur l'entreprise et ayant des objectifs et des groupes cibles très divers; ils visent par exemple à développer le cœur des villes défavorisées aussi bien qu'à diversifier les économies rurales. Parmi les bénéficiaires figurent de grandes sociétés recevant des subventions publiques pour la formation de leurs effectifs ou pour leur relocalisation dans une région défavorisée. De petites entreprises participent aussi à des programmes publics visant à améliorer les exportations ou encourager la constitution de réseaux. D'autres programmes accordent une aide de démarrage à des personnes désireuses de créer leur propre entreprise. Les programmes menés à l'échelle infra-nationale, à l'instar de leurs homologues nationaux, n'ont pas fait l'objet d'une évaluation rigoureuse et l'on sait peu de choses de leur incidence (voir encadré 10.1). On craint de plus en plus que les efforts faits par les administrations infra-nationales pour attirer des entreprises existantes implantées dans d'autres régions ne se révèlent un exercice coûteux de détournement n'ayant que peu ou pas d'incidence sur l'économie dans son ensemble. Ainsi, l'État d'Alabama, engagé dans une surenchère avec d'autres États, a offert des avantages fiscaux et d'autres subventions d'un montant de 300 millions de dollars américains pour obtenir l'implantation d'une usine Mercedes de construction automobile, soit un coût de 200 000 dollars américains par emploi créé (Myerson, 1996). De même, la ville de New York a accordé plus de 30 millions de dollars américains à chacune des deux grandes sociétés financières qui menaçaient de se déplacer vers d'autres villes. Pour tenter de lutter contre cette tendance, certains États mettent actuellement au point une législation visant à freiner les surenchères et «reprennent» par l'impôt les crédits publics lorsque les entreprises ne réalisent pas les créations d'emplois promises ou quittent l'État.

Conclusions

Ce rapide tour d'horizon de l'entrepreneuriat aux États-Unis a mis en lumière un éventail de mécanismes institutionnels dont la conjonction favorise l'esprit d'entreprise. Ces mécanismes assurent l'entrée et la sortie à faible coût d'une

activité entrepreneuriale, l'offre à plusieurs niveaux de capital-risque pour financer des entreprises innovantes de dimension et de nature variables, à différents stades de leur cycle de vie, de très nombreux services de conseils en gestion et de conseils techniques, une population active flexible ayant des qualifications diverses, et des niveaux relativement faibles d'imposition des bénéfices des entreprises. Il existe bien évidemment aussi des facteurs qui tendent à décourager l'entrepreneuriat, tels que les coûts élevés qu'entraîne le respect des obligations fiscales et les coûts prohibitifs des actions engagées pour infraction à des brevets, de sorte que l'incidence nette des programmes publics visant à aider les entreprises est difficile à cerner.

Un aspect remarquable de l'entrepreneuriat aux États-Unis tient au fait que les éléments qui composent le cadre institutionnel sont eux aussi guidés par l'esprit d'entreprise. Les investisseurs en capital-risque ont un esprit d'entreprise très développé, et le *NASDAQ* résulte d'une démarche analogue. Les universités s'emploient à développer leur potentiel de recherche et leur capacité à en commercialiser les résultats, tandis que les « *community colleges* » offrent des cours « sur mesure » pour répondre aux besoins spécifiques de formation des entreprises. Nombreux sont également les exemples de municipalités qui prennent des initiatives pour harmoniser et simplifier les réglementations régissant les entreprises naissantes. Le caractère entrepreneurial de l'ensemble du système lui a permis d'évoluer de manière à faciliter encore la création et le développement d'entreprises innovantes, par exemple en faisant plus largement appel à la constitution de réseaux, avec notamment la formation de consortiums d'investisseurs de capital-risque pour permettre le financement de projets prometteurs dans des États éloignés ou même à l'étranger. Compte tenu de ces tendances et de la façon dont s'imbriquent les différents éléments du cadre institutionnel, le reste des États-Unis pourrait bien bénéficier d'un effet de « cercle vertueux » comme en témoigne déjà le succès largement commenté de la Silicon Valley, pôle d'entreprises de pointe. Néanmoins, les pays qui cherchent à développer l'entrepreneuriat doivent être bien conscients de ce que toute tentative visant à ne reproduire qu'un seul aspect du système des États-Unis risque fort d'échouer par manque d'efficacité et d'efficacités. La leçon fondamentale qui se dégage de l'expérience des États-Unis est que, si l'on veut encourager avec succès l'activité des entrepreneurs, il faut une stratégie d'ensemble de nature à réformer le cadre institutionnel dans un large éventail de domaines.

Notes

1. Il est difficile de mesurer les effets des nouvelles et petites entreprises sur la création d'emplois. Un certain nombre de biais statistiques tendent à surestimer la contribution des petites entreprises à la création d'emplois. Et, en tout état de cause, l'interprétation des différences de création nette des emplois en fonction de la taille de l'entreprise ou de l'établissement est sujette à caution (voir OCDE, 1994c).
2. La gazelle « moyenne » n'est ni jeune ni petite : plus de la moitié d'entre elles ont plus de 15 ans, contre 12 ans en moyenne pour l'ensemble des entreprises américaines, et la plupart des gazelles occupent plus de 100 personnes. Selon une étude (Birch *et al.*, 1997), les entreprises à croissance rapide ne représentent que 3 % du total mais sont responsables pour près de 80 % de la croissance brute de l'emploi. On retrouve la même situation au Royaume-Uni et en Australie, où l'on estime qu'entre 5 et 20 % des entreprises assurent de 70 à 80 % des créations brutes d'emplois (Hall, 1995).
3. Reynolds a effectué une enquête auprès des ménages pour estimer le nombre de chefs d'entreprise « en gestation », c'est-à-dire d'individus qui s'emploient à créer une nouvelle entreprise mais qui n'ont pas encore réussi à en devenir propriétaire.
4. Dans tous les pays de l'OCDE, il existe une législation réglementant les créations d'entreprises. Ces textes décrivent dans le détail les informations et documents nécessaires qu'une entreprise doit fournir avant de pouvoir être enregistrée, les différentes autorités auprès desquelles elle doit se faire enregistrer, et définissent parfois aussi la structure intérieure de l'entreprise, la façon dont elle est imposée et, dans certains cas, les qualifications requises pour entrer dans certains secteurs d'activité.
5. On peut notamment citer les prêts bancaires aux conditions du marché consentis par les banques et les sociétés de financement (aussi bien avec que sans garantie), les crédits commerciaux et crédits-bails, les prêts gagés sur un bien immobilier et les prêts sur carte de crédit.
6. Par exemple Stiglitz et Weiss, 1981.
7. Ce marché est alimenté par des capitaux privés gérés par des professionnels, des capitaux fournis par des « *business angels* » (« anges gardiens » des entreprises), des investissements informels et des investissements relevant de la *Règle 144A*. Les marchés des capitaux informels et des capitaux régis par la *Règle 144A* fonctionnent davantage comme le marché boursier sur lequel les investisseurs ne contrôlent généralement pas les activités des entreprises émettrices. Voir Fenn *et al.* (1995) où l'on trouvera une étude détaillée du marché des capitaux privés.
8. Les entreprises de capital risque disposent en moyenne de 90 millions de dollars américains, contre 25 à 30 millions de dollars américains au début des années 80. Les entreprises de capital risque qui se spécialisent dans les investissements de démar-

- rage sont généralement de taille plus restreinte que celles qui participent essentiellement à des investissements de développement, qui s'accompagnent de risques plus faibles.
9. Cette comparaison est approximative en raison de différences de définition, notamment l'inclusion des rachats d'entreprises dans les statistiques de l'*European Venture Capital Association*. Voir EVCA (1997) et Fenn *et al.* (1995).
 10. Les fournisseurs de capital risque reçoivent habituellement une commission d'engagement égale à 1 % de l'investissement, une commission annuelle de gestion de 2 %, et 15 à 20 % des plus-values réalisées au moment de la liquidation du projet.
 11. Selon une enquête réalisée dans le cadre d'un projet de l'université de Stanford sur les sociétés émergentes, 45 % d'entre elles ont à leur tête un directeur général qui n'est pas le fondateur de l'entreprise.
 12. On entend souvent dire qu'ils n'investissent pas dans des entreprises se trouvant à plus de deux heures de voiture ou d'une heure d'avion.
 13. Une vente commerciale consiste dans la vente d'une société ayant bénéficié d'apports de capital risque à une autre société. Le placement privé est l'achat des intérêts d'un apporteur de capital risque par un autre investisseur également apporteur de capital risque.
 14. En 1996, les émissions d'actions de sociétés ayant bénéficié d'apports de capital risque se sont élevées à 11.8 milliards de dollars américains, plus de dix fois plus qu'en Europe. Voir Venture One (1997) et European Venture Capital Association (1997).
 15. La surveillance a été renforcée après que l'administrateur adjoint de la *SBA* ait brutalement révélé, en juin 1966, que 232 des 700 *SBIC* des États-Unis étaient en crise en raison de pratiques douteuses et d'opérations menées avec un lien de dépendance, et que la *SBA* allait probablement perdre 18 millions de dollars américains en conséquence. En 1977, on ne comptait plus que 276 *SBIC* (Fenn *et al.*, 1995).
 16. Il s'agit là d'estimations pour 1992, établies à partir de nombreuses hypothèses, notamment en ce qui concerne la part supportée par les entreprises des dépenses réglementaires totales, les parts du secteur industriel dans les coûts des entreprises et les salaires des employés. Il a été nécessaire d'introduire ces hypothèses en l'absence d'informations précises, et les estimations qui en résultent sont entourées d'une très grande marge d'incertitude.
 17. Malgré cela, les employeurs risquent de sous-investir dans ce type de formation en raison de la forte rotation de la main-d'œuvre, qui est à son tour partiellement due au peu d'efficacité du processus de recrutement (Bishop, 1996).

Références

- AMIRAHMADI, H. et SAFF, G. (1993),
«Science Parks : A Critical Assessment», *Journal of Planning Literature*, 8, 2, novembre.
- BIRCH, D., HAGGERRY, A. et PARSONS, W. (1996),
Entrepreneurial Hot Spots: The Best Places in America to Start and Grow a Company, Cognetics Inc., Massachusetts.
- BIRCH, D., HAGGERRY, A. et PARSONS, W. (1997),
Corporate Almanac 1994, Cognetics Inc., Massachusetts.
- CENTER FOR THE STUDY OF ENTREPRENEURSHIP (1993),
«Wisconsin's Entrepreneurial Climate Study», Université de Marquette, document non publié.
- COOPER, A.C., DUNKELBERG, W.C, WOO, C.Y. et DENNIS, W.J. JR. (1990),
New Business in America: The Firms and their Owners, NFIB Foundation, Washington, D.C.
- COOPERS & LYBRAND (eds.) (1996),
Money Tree Report, 1996 Results, New York.
- DENNIS, W.J. Jr. (1995),
A Small Business Primer, NFIB Foundation, Washington, D.C.
- DENNIS, W.J. Jr.(1996a),
Small Business Problems and Priorities, NFIB Education Foundation, Washington, D.C.
- DENNIS, W.J. Jr.(1996b),
«Small Business Access to Capital: Impediments and Options», rapport devant le Committee on Small Business, House of Representatives, 28 février, Serial n° 104-62, US Government Printing Office, Washington, D.C.
- EUROPEAN VENTURE CAPITAL ASSOCIATION (EVCA) (1997),
A Survey of Venture Capital and Private Equity in Europe, 1997 Yearbook, Zaventem, Belgique.
- FENN, G.W., LIANG, N. et PROWSE, S. (1995),
The Economics of the Private Equity Market, Board of Governors of the Federal Revenue System, Washington, D.C.
- GENERAL ACCOUNTING OFFICE (GAO) (1995a),
Efforts to Evaluate the Advanced Technology Program, Rapport GAO/RCED-95-68, Washington, D.C.
- GENERAL ACCOUNTING OFFICE (GAO) (1995b),
Manufacturing Extension Programs: Manufacturers Views of Services, Rapport GAO/GGD-95-216BR, Washington, D.C.
- GENERAL ACCOUNTING OFFICE (GAO) (1996),
Regulatory Burden: Measurement Challenges and Concerns Raised by Selected Companies, Rapport GAO/GGD-97-2, Washington, D.C.

- HALL, C. (1995),
«The Entrepreneurial Engine», document présenté à l'«Atelier de Haut Niveau sur les PME : l'emploi, l'innovation et la croissance» de l'OCDE, qui s'est tenu à Washington, D.C., les 16-17 juin, document non publié.
- JACKSON, J.E. (1986),
The American Entrepreneurial and Small Business Culture, Institute for Enterprise Advancement, Washington, D.C.
- JORGENSON, D.W. et LANDAU, R. (eds.) (1993),
Tax Reform and the Cost of Capital: An International Comparison, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- KRUGMAN, P. (1991),
Geography and Trade, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- MEAGER, N. (1993),
Self-Employment and Labour Market Policy in the European Community, WZB Discussion Paper FS I 93-201, Berlin.
- MOORE, S. (1997),
«The Advanced Technology Program and Other Corporate Subsidies», rapport devant le Senate Committee on Governmental Affairs, Subcommittee on Government Management, Restructuring and the District of Columbia, Washington, D.C., 3 juin.
- MYERSON, A.R. (1996),
«O Governor, Won't You Buy Me a Mercedes-Benz?», *New York Times* 1 septembre.
- OBSERVATOIRE EUROPÉEN DES PME (1995),
Troisième rapport annuel, European Network for SME research, Pays-Bas.
- OCDE (1991),
L'imposition des bénéfices dans une économie globale, Paris.
- OCDE (1994a),
L'étude de l'OCDE sur l'emploi : Faits, analyse et stratégies, Paris.
- OCDE (1994b),
Fiscalité et petites entreprises, Paris.
- OCDE (1994c),
Études économiques de l'OCDE – États-Unis, Paris, novembre.
- OCDE (1994d),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (1996a),
SMES: Employment, Innovation and Growth, The Washington Workshop, Paris.
- OCDE (1996b),
«Le capital-risque dans les pays de l'OCDE», *Tendances des marchés des capitaux*, n° 63, Paris, février.
- OCDE (1997),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- REYNOLDS, P. (1995),
«Explaining Regional Variation in Business Births and Deaths: US 1976-88», dans *Small Business Economics*, 7, 5, octobre.

- REYNOLDS, P. (1997),
«Who Starts New Firms? – Preliminary Explorations of Firms-in-Gestation», *Small Business Economics*, vol. 9.
- REYNOLDS, P. et STOREY, D. (1993),
«Regional Characteristics Affecting Small Business Formation», *Cahiers ILE* n° 18, OCDE, Paris.
- SAXENIAN, A. (1994),
Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- SHAPIRA, P., ROESSNER, D. et BARKE, R. (1995),
«New Public Infrastructures for Small Firm Industrial Modernization in the USA», *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, 4, octobre-décembre.
- SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (1996),
The State of Small Business 1995, Washington, D.C.
- STIGLITZ, J.E. et WEISS, A. (1981),
«Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review*, 71, 3, juin.
- VENTURE ONE (1997),
National Venture Capital Association: 1996 Annual Report, San Francisco.

Chapitre XI

Pays-Bas

L'esprit d'entreprise et la culture commerciale sont bien ancrés aux Pays-Bas depuis fort longtemps. L'économie néerlandaise est extrêmement ouverte si l'on considère, notamment, la part des exportations et des importations dans le PIB. On s'interroge néanmoins sur l'intensité de l'activité entrepreneuriale et sur la façon dont on pourrait réorienter les politiques et les programmes pour améliorer la performance économique. On fera le point dans ce chapitre sur l'activité entrepreneuriale aux Pays-Bas, le cadre institutionnel dont lequel opèrent les entreprises néerlandaises ainsi que les programmes et politiques du gouvernement néerlandais ayant pour but de stimuler l'esprit d'entreprise.

Une longue tradition d'entrepreneuriat

Petites entreprises et entrepreneuriat

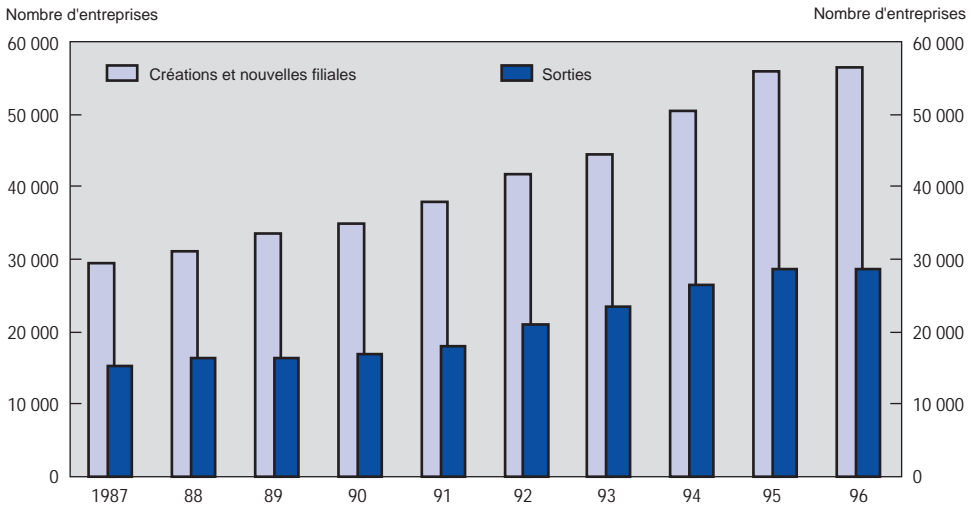
Pour mesurer l'entrepreneuriat, on utilise très souvent un indicateur reposant sur l'activité des petites entreprises. Comme dans tous les pays, la grande majorité des entreprises néerlandaises sont d'une taille relativement faible : on compte environ 600 000 entreprises privées et seulement environ 700 d'entre elles emploient plus de 500 salariés. D'après cette définition, en 1990, les PME représentaient 57 % de l'emploi total¹ et produisaient exactement 50 % du PIB (OCDE, 1996a). Par conséquent, s'attacher exclusivement aux PME revient à négliger le potentiel de dynamisme et d'esprit d'entreprise du reste de l'économie. Par ailleurs, on fait souvent valoir que, globalement, le secteur des petites entreprises se caractérise nécessairement par une forte activité entrepreneuriale, car il est à l'origine de la majeure partie de la croissance de l'emploi. Mais lorsqu'on veut mesurer la contribution des PME à la création nette d'emplois, on se heurte à de nombreuses difficultés conceptuelles et statistiques², et en tout état de cause un grand nombre de petites entreprises ne sont ni nouvelles, ni particulièrement innovantes ou axées sur la croissance, alors que de grandes entreprises

bien établies peuvent être extrêmement innovantes et manifester une intense activité entrepreneuriale. Entre 1989 et 1994, 975 000 emplois ont été créés dans l'ensemble du secteur des entreprises, contre un total de 3 220 000 emplois existants en début de période (Bais *et al.*, 1997). Dans le même temps, 770 000 emplois ont été perdus, d'où un accroissement net de 205 000. Les créations d'emplois ont été concentrées dans les nouvelles PME ou, plus généralement, dans un nombre relativement faible d'entreprises en forte croissance. Les nouvelles entreprises comptant moins de 100 salariés (sans compter les filiales) ont créé 230 000 emplois bruts entre 1989 et 1994³. Néanmoins, la plupart des jeunes entreprises ne se développent plus une fois passée la période de démarrage : d'après une enquête, seulement 17 % des nouvelles entreprises embauchent de nouveaux salariés dans leurs deux premières années et demie d'existence (Van Dijken *et al.*, 1997). En revanche, les « entreprises de forte croissance »⁴ en activité durant cette période (et représentant seulement 8 % du total des entreprises existantes) ont créé 220 000 nouveaux emplois, dont un tiers dans des PME. Cependant, les entreprises de forte croissance (en termes d'emplois) des Pays-Bas ont créé comparativement moins d'emplois que les entreprises de forte croissance des États-Unis (EIM, 1995).

Entreprenariat et taux de rotation des entreprises

Une autre approche de l'entreprenariat est possible : elle consiste à examiner les créations et les fermetures d'entreprises en tant qu'indicateur de la propension à s'engager dans une activité de prise de risque, de la capacité à innover et de la mobilité des ressources entre les diverses activités. Il est quasiment impossible d'obtenir des comparaisons internationales fiables des taux de création et de fermeture, à cause des procédures institutionnelles très différentes. Toutefois, le « taux de natalité » – c'est-à-dire le nombre de nouvelles entreprises par rapport au nombre d'entreprises existantes – a régulièrement augmenté aux Pays-Bas, passant de 6.7 % en 1987 à 8.6 % en 1993, encore qu'une partie de cette augmentation tienne à une très forte progression du nombre des nouveaux établissements créés par les entreprises existantes (graphique 11.1)⁵. Depuis 1994, le taux de création d'entreprises s'est stabilisé. Le nombre total d'entreprises a augmenté de 50 % environ entre 1987 et 1996, mais le nombre de travailleurs indépendants en pourcentage de la population active reste inférieur au niveau observé au début des années 70. Par rapport aux autres pays, les Pays-Bas se situent à peu près dans la moyenne pour ce qui est du taux de création d'entreprises, avec des taux de sortie relativement faibles. Ces derniers pourraient être un indicateur de faibles pressions concurrentielles. Bien que les taux de sortie des entreprises soient en hausse, les nouvelles entreprises se caractérisent également aux Pays-Bas par l'un des taux de survie les plus élevés d'Europe, quelque 60 % de ces entreprises étant encore en activité au bout de cinq ans. De plus, les entreprises qui survivent connaissent généralement une situation

Graphique 11.1. Créations d'entreprises, nouvelles filiales et sorties aux Pays-Bas



Source : Ministère des Affaires économiques.

d'expansion : comptant en moyenne un travailleur et demi au départ, elles ont un effectif de trois travailleurs et demi après six ou sept ans d'activité (Kleweg & Nieuwenhuijsen, 1996). Malgré tout, même si les créations d'entreprises peuvent être considérées comme un indicateur essentiel d'un environnement industriel et commercial dynamique, l'intensité entrepreneuriale des entreprises bien établies peut jouer également un grand rôle. Si l'on analyse les taux de croissance des

Tableau 11.1. Répartition des entreprises en fonction de la croissance de l'emploi et du nombre d'années d'activité¹

Croissance de l'emploi	Nombre d'années d'activité des entreprises (pourcentage du total)				Pour mémoire : Nombre d'entreprises
	5-9 ans	10-19 ans	20-49 ans	Plus de 50 ans	
Croissance rapide	29	35	21	15	2 704
Croissance normale	24	39	22	14	10 714
Croissance stable	20	39	26	15	2 881
Contraction	20	35	26	19	7 117
Total	23	37	24	16	23 416

1. Pourcentage des entreprises comptant plus de 20 salariés en 1994. Seules les entreprises en place tant en 1989 qu'en 1994 ont été prises en compte.

Source : Bangma et Verhoeven (1997).

entreprises entre 1989 et 1994, on constate que 15 % des entreprises néerlandaises en forte croissance avaient plus de cinquante ans (tableau 11.1). Ce dynamisme relativement peu marqué des entreprises aux Pays-Bas a peut-être une incidence négative sur la productivité et l'innovation.

Le rôle des mentalités

Depuis longtemps, on cherche à savoir si ce sont les attitudes culturelles qui déterminent le cadre institutionnel et juridique d'une société ou si l'inverse est vrai. Il est clair, néanmoins, que si le cadre juridique ou les mesures prises par les pouvoirs publics découragent l'individualisme, la prise de risque ou les revenus élevés, cela nuira probablement à la prise de risque et à l'innovation. Actuellement, les attitudes sociales aux Pays-Bas semblent refléter une évolution dans le sens d'un moindre rôle des programmes sociaux, laissant davantage de place à l'autonomie individuelle et à la reconnaissance de l'effort. Cette évolution s'est manifestée ces dernières années dans un grand nombre de domaines d'action des pouvoirs publics et le fait que les marchés néerlandais soient soumis à une plus vive concurrence y a sans doute contribué. L'attitude à l'égard de la création d'une entreprise paraît assez similaire aux Pays-Bas et dans le reste de l'Europe, une enquête réalisée auprès de la population néerlandaise révélant que 30 % environ des personnes interrogées avaient à un moment ou à un autre songé à créer une entreprise (de Lind van Wijngaarden, 1995). Pour les créateurs d'entreprises, les principales motivations étaient l'indépendance et l'esprit de challenge, 30 à 40 % des personnes interrogées déclarant que la croissance du chiffre d'affaires ne les intéressait pas.

Dimension régionale de l'entrepreneuriat

Sur le plan régional, l'entrepreneuriat n'accuse pas des déséquilibres très marqués aux Pays-Bas. Il faut y voir en partie l'effet d'une densité démographique élevée et d'une forte urbanisation. C'est aux Pays-Bas que le pourcentage de la population vivant en zone rurale est le plus faible pour l'ensemble des pays de l'OCDE⁶. Les principales différences du point de vue de l'entrepreneuriat (mesuré par la rotation des entreprises) s'observent entre les régions relativement moins développées du Nord et de l'Est et la région dite « Randstad »⁷, qui compte un très grand nombre d'industries à forte valeur ajoutée. L'entrepreneuriat global, mesuré par les « taux de natalité », est relativement uniforme même entre les grandes provinces (tableau 11.2). Du point de vue de l'aménagement du territoire, les problèmes que posent l'entrepreneuriat et la création d'emplois aux Pays-Bas tiennent plutôt à la concentration spatiale et ethnique de plus en plus marquée du dénuement socio-économique. L'environnement socio-économique local lié à un taux de chômage élevé dans certains quartiers en difficulté comme Spanger (Rotterdam) ou la Haye Sud-Ouest (Kloosterman, 1996) traduit et

Tableau 11.2. **Taux de création et de fermeture d'entreprises dans les provinces néerlandaises**

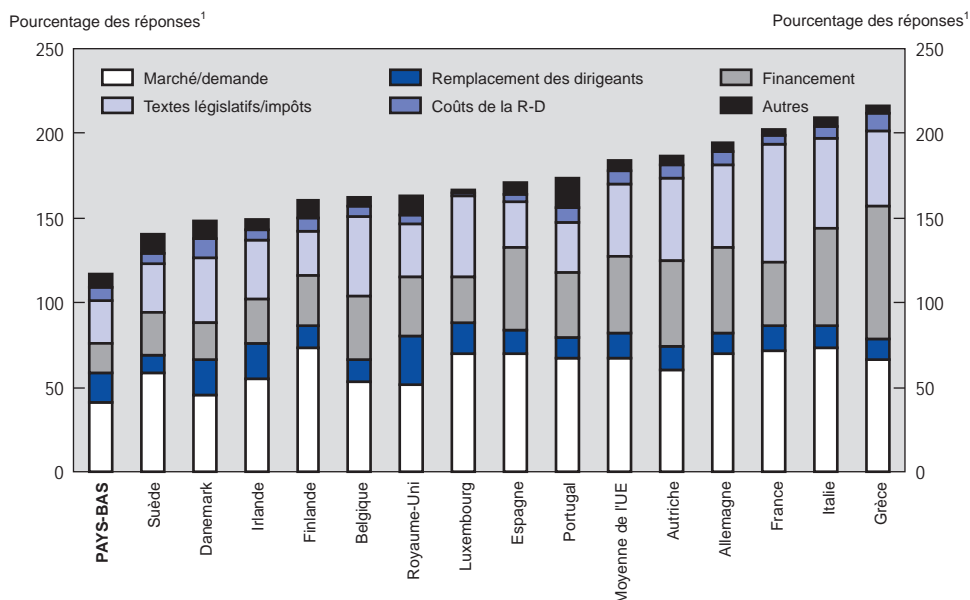
Province	Taux de création		Taux de fermeture	
	1995	1996	1995	1996
Groningue	13.7	12.7	6.9	6.7
Frise	10.1	9.3	3.6	4.1
Drenthe	10.6	9.8	5.0	5.2
Overijssel	11.0	10.5	6.1	6.4
Flevoland	17.4	15.5	8.3	7.4
Gueldre	10.7	9.6	5.3	5.0
Utrecht	11.9	11.3	5.8	5.5
Hollande septentrionale	11.9	11.1	6.3	6.1
Hollande méridionale	11.7	11.2	6.3	5.7
Zélande	8.7	8.2	5.4	4.7
Brabant septentrional	11.3	10.6	5.6	5.4
Limbourg	10.2	9.7	5.7	6.0

Source : Vereniging van Kamers van Koophandel (1997).

renforce à la fois la faiblesse du dynamisme entrepreneurial dans certaines zones. De fait, il n'existe guère dans ces zones « en rénovation urbaine » d'espace adéquat pour les activités entrepreneuriales et les infrastructures nécessaires pour attirer ces activités font défaut.

Facteurs influant sur l'entrepreneuriat

Même s'il est difficile de concevoir des indicateurs précis et fiables du volume ou de l'intensité de l'activité entrepreneuriale, il ne fait aucun doute que l'entrepreneuriat subit dans une large mesure l'influence de l'environnement général, industriel et commercial, du dispositif réglementaire et d'autres facteurs institutionnels. Éliminer les obstacles à l'activité entrepreneuriale et favoriser un environnement plus propice aux entreprises pourrait donc constituer un volet essentiel de l'action menée par les pouvoirs publics pour stimuler l'esprit d'entreprise. On examinera dans le reste de cette section les principaux facteurs institutionnels qui influent sur les nouvelles entreprises et freinent l'expansion des entreprises ou, plus généralement, entravent une allocation des ressources conforme aux utilisations les plus productives. Les entreprises néerlandaises ne paraissent pas elles-mêmes se considérer comme soumises à de fortes contraintes, au moins par rapport à leurs homologues des autres pays européens. Selon une *Enquête sur les entreprises européennes*, les entreprises néerlandaises en activité estiment que, pour leur expansion, elles sont soumises à des contraintes

Graphique 11.2. Principales contraintes à long terme à l'expansion des entreprises¹

1. Total des réponses en pourcentage des entreprises interrogées. Les entreprises interrogées pouvaient citer plus d'une contrainte.

Source : Grant Thornton International Business Strategies, Ltd., 1997.

moins fortes que les entreprises des autres pays d'Europe (Grant Thornton International Business Strategies Ltd., 1997) (graphique 11.2). De plus, les principales contraintes à long terme les plus fréquemment citées par les entreprises néerlandaises sont l'insuffisance de la demande et/ou les problèmes liés à la succession des dirigeants. Il faut néanmoins garder à l'esprit les biais que peut comporter ce type d'enquête : en prenant uniquement en compte les entreprises en activité, on exclut les entreprises que les contraintes ont obligé à cesser leur activité et les créations d'entreprises qui ne se sont jamais concrétisées parce que les obstacles étaient trop importants.

Marchés et concurrence

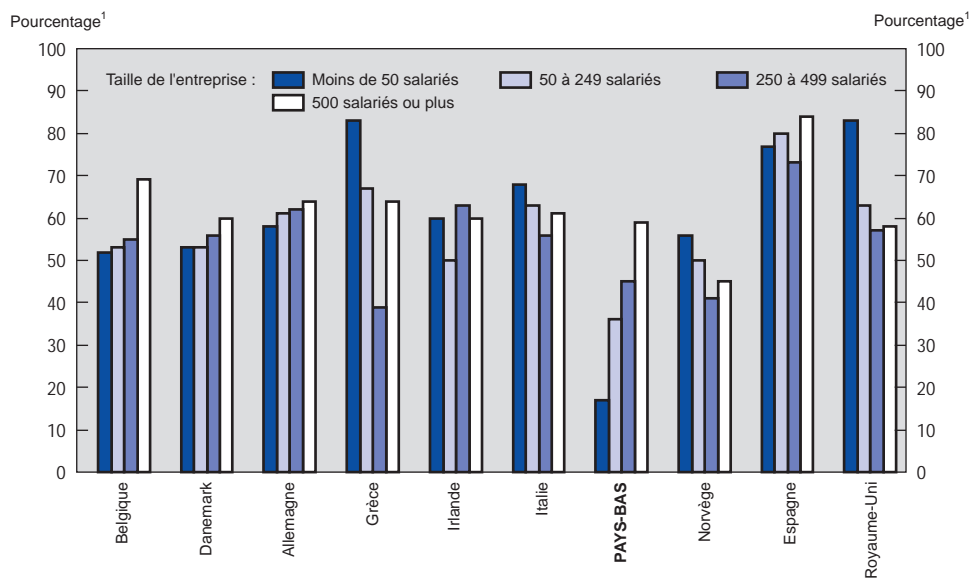
Bien que 26 % des personnes interrogées dans le cadre de cette enquête aient considéré que la demande limitée sur le marché représentait une contrainte essentielle à long terme, et 14 % qu'il en était de même pour l'accès à de nouveaux marchés, les entreprises néerlandaises semblent moins préoccupées

pées de ces contraintes que leurs homologues des autres pays d'Europe. Comme on l'a noté précédemment, les Pays-Bas exportent une proportion relativement importante de leur production et le très haut niveau de l'expertise commerciale de leurs entreprises leur permet d'exploiter les potentialités des marchés. Mais les possibilités d'accroissement des débouchés offertes par le développement du *Marché unique européen* n'ont pas encore été totalement exploitées par les PME néerlandaises. Une enquête récente montre que 9 % des micro-entreprises (1-9 salariés) exportent, ainsi que 23 % des entreprises de 10 à 19 salariés, 32 % des entreprises de 20 à 49 salariés et 47 % des entreprises de 50 à 99 salariés (EIM, 1997). Néanmoins, les initiatives prises récemment pour intensifier la concurrence devraient contribuer à créer de nouveaux débouchés sur le marché néerlandais. L'activité entrepreneuriale pourrait en outre mieux s'épanouir si davantage de services publics étaient ouverts à la concurrence et si l'on remédiait à l'éviction du secteur privé du fait de l'existence de services fournis ou subventionnés par les pouvoirs publics.

Financement

On invoque souvent les graves difficultés auxquelles doivent faire face les petites entreprises pour obtenir les financements dont elles ont besoin; dans le cas des Pays-Bas, il ressort de plusieurs enquêtes que les blocages dans ce domaine ne sont pas jugés déterminants par les entreprises bien établies⁸. Par exemple, selon une *étude de la Commission européenne*, les personnes interrogées aux Pays-Bas étaient moins nombreuses à considérer le manque de financements comme un obstacle à l'innovation que celles des autres pays, et aux Pays-Bas mêmes, ce sont les entreprises de moins de 50 salariés qui rencontraient le moins de difficultés (Commission européenne, 1995b) (graphique 11.3). De plus, dans la dernière *Enquête sur les entreprises européennes*, 18 % seulement des personnes interrogées citaient le coût ou la disponibilité des financements parmi les principales contraintes à long terme, contre 45 % pour l'ensemble de l'Union européenne⁹. Une étude très récente a cependant montré que les entreprises jeunes et particulièrement innovantes peuvent réagir différemment aux difficultés initiales rencontrées pour obtenir des financements. Bien qu'elles ne se heurtent pas à des difficultés plus grandes que leurs homologues aux États-Unis, par exemple, les entreprises néerlandaises tendent en général à modifier leur projet d'équipement, alors que les entreprises américaines continueront plutôt à rechercher d'autres sources de financement (ministère des Affaires Économiques, 1997). Selon une *étude consacrée au coût total du capital dans le secteur privé*, les Pays-Bas se classaient au deuxième rang derrière le Danemark, au même rang que le Japon et l'Allemagne et seulement légèrement avant les États-Unis (ministère des Affaires Économiques, 1997). Toutefois, bien qu'au cours de la période 1983-1994 les taux d'intérêt nominaux à long terme aient été en moyenne égaux à ceux de l'Allemagne et inférieurs à ceux des États-Unis, la prime de

Graphique 11.3. Insuffisance des financements : un obstacle à l'innovation



1. Pourcentage des entreprises pour lesquelles l'insuffisance des financements est un obstacle majeur à l'innovation. Source : Commission européenne (1995b).

risque estimée pour les fonds propres était, à 6,3 %, relativement élevée aux Pays-Bas, encore que la prime de risque pour l'emprunt était semblable à celle des autres pays (tableau 3). C'est peut-être pourquoi les entreprises néerlandaises se financent dans une proportion relativement forte au moyen des bénéfices non distribués : l'épargne globale des entreprises s'élève à 13,5 % environ du PIB, proportion supérieure au taux d'investissement du secteur privé (à l'exclusion des logements). Le régime fiscal favorise également le financement interne, puisqu'en l'absence de système d'imputation les bénéfices distribués sont plus fortement imposés que les bénéfices non distribués¹⁰; en outre les plus-values ne sont pas taxées¹¹.

Capital-risque. Le marché officialisé du capital-risque paraît très développé aux Pays-Bas, et en proportion du PIB le volume des investissements effectués à ce titre est similaire à celui observé aux États-Unis¹². Dans une certaine mesure, les bonnes performances des Pays-Bas dans ce domaine reflètent également une série de différences au niveau des définitions, surtout parce que les données européennes incluent un certain nombre d'instruments d'emprunt qui sont exclus

Tableau 11.3. **Primes de risque pour l'emprunt et les fonds propres dans certains pays de l'OCDE**

	Prime de risque sur les emprunts ¹	Prime de risque sur les fonds propres ²
Pays-Bas	0.9	6.3
Belgique	1.8	6.1
Danemark	n.d.	4.7
Allemagne	0.6	2.9
Japon	n.d.	8.0
États-Unis	n.d.	2.9

1. Différence moyenne entre l'intérêt sur les obligations de sociétés et les taux d'intérêts à long terme sur les obligations du gouvernement. Les données se réfèrent à la période de 1991 à 1995.

2. Différence entre la rentabilité totale moyenne sur le marché boursier (y compris les plus values) et les taux d'intérêt nominaux à long terme. Les données se réfèrent à la période de 1970 à 1994.

Source : Ministère des Affaires économiques (1997).

des statistiques des États-Unis. Si l'on examine de plus près les données, on constate également qu'aux Pays-Bas le capital-risque s'investit dans les projets d'amorçage et de démarrage dans une proportion bien plus faible qu'aux États-Unis (voir chapitre 9, tableau 9.2).

Les entrepreneurs américains et européens, comme le montrent de nombreux exemples, ont une attitude très différente à l'égard du contrôle. L'apporteur de capital-risque veut généralement contrôler l'entreprise dans laquelle il investit et il est prêt à remplacer l'entrepreneur fondateur pour améliorer les performances de l'entreprise. Alors que les entrepreneurs américains semblent accepter cet arbitrage entre la rentabilité de l'investissement et l'exercice du contrôle (OCDE, 1997c), les entrepreneurs néerlandais paraissent moins s'accommoder de la perte du contrôle de la gestion en cas d'apport de capital-risque. L'attachement culturel à la préservation du contrôle et le rôle de l'entreprise en tant que concrétisation d'idées et de valeurs personnelles se reflètent dans la prédominance des entreprises familiales aux Pays-Bas et dans la préférence très marquée à conserver l'entreprise au sein du cercle familial : près de 60 % des entreprises familiales néerlandaises sont gérées par la deuxième, troisième ou quatrième génération d'une même famille (de Lind van Wijngaarden, 1996), alors qu'aux États-Unis un tiers seulement des entreprises familiales sont transmises à la génération suivante (Upton, 1995).

Si l'activité de capital-risque est faible aux premiers stades, c'est peut-être en raison d'une expertise insuffisante dans la mise sur pied de montages attrayants pour les apporteurs de capital-risque. Jusqu'à un certain point, cela tient sans doute tout simplement au fait que cette expertise n'a pas l'occasion de se développer en raison du faible nombre d'opérations¹³. Les Pays-Bas connaî-

traient également un problème d'échelle pour l'évaluation des projets. Le nombre des projets serait insuffisant aux Pays-Bas pour que les investisseurs en capital-risque soient incités à investir dans le développement de l'expertise technique spécifique nécessaire. L'une des solutions à ce problème, mise au point par la *Fondation pour l'évaluation technologique* avec le concours des autorités néerlandaises, est le dispositif de certification technologique¹⁴. Il vise à réduire les coûts liés à l'évaluation des projets de haute technologie en faisant appel pour l'évaluation à un réseau d'experts. Il est difficile de déterminer s'il existe bien en fait un problème d'échelle, surtout dans le contexte du *Marché européen unique* et, dans l'affirmative, si le système de certification technologique est véritablement un remède efficace.

Du côté de l'offre, une forte proportion du capital-risque aux Pays-Bas provient des banques – les deux tiers des financements en capital-risque, contre un peu plus d'un tiers en moyenne pour l'ensemble de l'Europe et un faible montant aux États-Unis¹⁵. C'est peut-être aussi pourquoi le financement en capital-risque n'intervient pas essentiellement aux Pays-Bas au stade de l'amorçage et du démarrage, mais aux stades ultérieurs de l'investissement. Les organismes de financement rattachés aux banques investissent probablement dans les entreprises concernées en partie pour compléter et appuyer les opérations bancaires traditionnelles de leur société mère en privilégiant une relation à plus long terme qu'en cas d'investissement à un stade précoce comportant un risque élevé d'échec¹⁶ (OCDE, 1996c). Toutefois, le fait de privilégier les stades ultérieurs de l'établissement peut tout simplement signifier qu'on se montre plus prudent aux Pays-Bas après les résultats décourageants de cette dernière décennie, caractérisée par des rendements moyens négatifs pour l'investissement de démarrage¹⁷ (McKinsey Global Institute, 1997). Un autre facteur explicatif si l'on se situe du côté de l'offre réside en ce que les sociétés de capital-risque ont tendance à rechercher les opérations d'une taille supérieure à celle qui est normale pour l'investissement de démarrage (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996).

La facilité de sortie pour l'investisseur est généralement une condition essentielle pour que le marché du capital-risque se développe suffisamment. Aux Pays-Bas, comme dans la plupart des pays européens, la voie primordiale de sortie pour les investisseurs en capital-risque est la vente négociée, c'est-à-dire la vente de l'entreprise à une autre entreprise. Le nombre des ventes négociées est passé de 50 en 1995 à 63 en 1996, mais la sortie par offre publique initiale est de plus en plus courante (47 opérations en 1996, contre 15 en 1995). Il existe actuellement quatre possibilités d'offre publique initiale, le *Nieuwe Markt Amsterdam (NMAX)*, l'*EASDAQ*, la cotation par la *NASDAQ* aux États-Unis (solution qu'ont retenue certaines sociétés européennes en forte croissance¹⁸) ou la cotation à la *Bourse d'Amsterdam*. Au total, les investisseurs néerlandais en capital-

risque ne paraissent pas avoir véritablement de difficultés à céder un investissement rentable¹⁹.

Les investisseurs « tuteurs ». On estime qu'aux Pays-Bas le marché de l'investissement informel est au moins d'aussi grande dimension que le marché officialisé du capital-risque²⁰. Les investisseurs « tuteurs » (*business angels*) jouent un rôle essentiel en apportant non seulement des financements, mais aussi des compétences de gestion. Il s'agit généralement d'individus relativement jeunes; près de la moitié ont 50 ans ou moins et 64 % sont des entrepreneurs encore en activité (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996). En moyenne, ils passent environ 22 heures par mois à « superviser » leur investissement. De plus, la moitié des investisseurs « tuteurs » ont créé eux-mêmes une entreprise qui a connu le succès, ce qui leur donne une précieuse expérience du démarrage d'une activité. Les « *business angels* » soulignent qu'il est essentiel de constituer un portefeuille pour étaler les risques d'échec et les trois quarts d'entre eux réalisent des investissements conjoints, en créant le plus souvent un groupement²¹. Ils investissaient auparavant davantage aux premiers stades du développement de l'entreprise, près de la moitié des opérations concernant la phase du pré-démarrage ou du démarrage²². Mais, malgré les taux de rendement réalisés, qu'on estime à 17-20 %²³, ces investisseurs ne paraissent pas satisfaits des taux de rendement des financements aux premiers stades, ce qui les conduit à préférer un investissement plus tardif. Deux éléments essentiels pour ces investisseurs semblent être l'anonymat et la recherche de possibilités par des intermédiaires. Cela est dû probablement au souci qui anime généralement les investisseurs institutionnels de ne pas faire connaître leur patrimoine personnel et à leur crainte d'être contactés par des importuns ou d'être submergés par des propositions qu'ils n'ont pas sollicitées. Moins de 10 % des investisseurs « tuteurs » contactent directement les entrepreneurs pour investir dans leur entreprise; quant aux autres, ils se répartissent plus ou moins également entre ceux qui entrent en relation avec des intermédiaires et ceux qui attendent des propositions. Plusieurs initiatives ont été prises aux Pays-Bas dans le secteur privé pour faciliter les contacts entre les entrepreneurs et les investisseurs « tuteurs ». Mais, malgré ces réseaux, la contrainte primordiale dont font état les investisseurs « tuteurs » est la qualité des propositions qui leur sont soumises (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996). Néanmoins, la même étude indique que des capitaux de 10 milliards de florins supplémentaires pourraient encore être fournis par les investisseurs « tuteurs ».

L'innovation

L'innovation est une caractéristique essentielle de l'entrepreneuriat. Elle prend deux formes : l'innovation de procédé (par exemple de meilleures méthodes de commercialisation ou de gestion des stocks) ou la mise au point de

nouveaux produits et services. Pour mesurer l'innovation, on peut s'appuyer sur le nombre de brevets déposés par habitant, ce qui donne le « coefficient d'inventivité » (tableau 11.4). Selon ce critère, les Pays-Bas ne paraissent pas obtenir de bons résultats, puisqu'ils ont entre un et deux brevets pour 10 000 résidents, alors qu'en Australie, en Allemagne, aux États-Unis, en Finlande, en Suède et en Suisse cette proportion est de quatre à cinq brevets pour 10 000 résidents²⁴. Toutefois, une étude consacrée aux entreprises néerlandaises innovantes révèle un manque de confiance dans la protection des brevets (tableau 11.5) et l'expérience montre que les petites entreprises innovantes recherchent moins que les grandes entreprises la protection au moyen d'un brevet²⁵ (Brouwer & Kleinknecht, 1997). Les mesures prises récemment pour simplifier la procédure et ramener le coût par brevet de 4 000 à 1 000 florins devraient avoir des effets bénéfiques. En revanche, les Pays-Bas sont aujourd'hui l'un des principaux acheteurs de technologies étrangères, leurs dépenses pour l'acquisition de technologies sous licence atteignant 0.5 % du PIB en 1991 (OCDE, 1996d).

Comme on l'a indiqué dans *l'Étude économique de l'OCDE – Pays-Bas* de l'an dernier, les recherches réalisées dans les organismes publics néerlandais sont

Tableau 11.4. **Coefficient d'inventivité**
Dépôts de brevets par des résidents pour 10 000 habitants

	Moyenne 1981-94
Suisse	5.53
Allemagne	4.94
Suède	4.36
Australie	4.25
Finlande	3.83
Royaume-Uni	3.46
États-Unis	3.14
Nouvelle-Zélande	2.99
Autriche	2.93
France	2.18
Danemark	2.16
Norvège	2.15
Irlande	1.95
Pays-Bas	1.47
Italie ¹	1.38
Canada	0.93
Belgique	0.90
Espagne	0.50
Portugal	0.09
Mexique ¹	0.06

1. Moyenne sur la période 1992-94.
Source : OCDE (1997a).

Tableau 11.5. **Protection des innovations de produits contre la contrefaçon¹**
Appréciation par les entreprises innovantes de l'efficacité des divers mécanismes

Mécanisme de protection contre la contrefaçon	Appréciation de l'efficacité (pourcentages)				
	Quasi nulle	Modeste	Modérée	Très importante	Cruciale
Avance sur les concurrents	20.5	6.1	16.3	37.8	19.4
Maintien des personnes qualifiées dans l'entreprise	17.1	5.5	21.6	39.6	16.1
Secret	33.2	13.3	20.8	18.9	13.8
Protection des brevets	47.0	14.9	12.6	15.1	10.3
Complexité de la conception des produits ou des procédés	47.6	11.8	19.5	15.1	6.0
Lois sur le copyright et lois connexes	61.5	14.6	12.4	8.7	2.8
Certification, normalisation	47.4	16.5	17.6	14.9	3.6

1. Nombre d'observations : 1 008.

Source : CIS-Netherlands, 1992, dans Brouwer et Kleinknecht (1997).

tenues en haute estime, les publications scientifiques néerlandaises venant au second rang pour le taux de citation après les États-Unis. Les liens entre la recherche fondamentale et l'exploitation commerciale étant parfois très ténus, il semble justifié de rechercher de nouveaux moyens à mettre en œuvre pour la commercialisation des résultats des travaux universitaires. On s'efforce d'améliorer les liens entre la recherche universitaire et le secteur des entreprises en mettant en place de nouveaux dispositifs d'incitation pour faire en sorte que les travaux réalisés dans les instituts de recherche soient davantage orientés par la demande et que les performances de ces instituts soient davantage jugées en fonction de la commercialisation des résultats (ministère des Affaires économiques, 1995*b*). En prenant des mesures pour que les scientifiques puissent recueillir une partie des avantages financiers découlant de la commercialisation future de leurs travaux, on favoriserait une plus forte orientation de la recherche par le marché et l'enseignement dans le domaine de la science et des techniques de l'ingénieur serait davantage axé sur l'activité entrepreneuriale.

Fiscalité et réglementation

La fiscalité et la réglementation peuvent largement influencer l'activité entrepreneuriale, même si, par rapport à leurs homologues européennes, les entreprises néerlandaises sont relativement peu nombreuses, dans *l'Enquête sur les entreprises européennes*, à estimer qu'il s'agit d'une contrainte essentielle à long terme. Aux Pays-Bas, les taux légaux de l'impôt sur les sociétés sont conformes à ceux observés dans la plupart des pays de l'OCDE; ils se situent à 36 % pour la

première tranche de 100 000 florins de bénéfices imposables et à 35 % au-delà²⁶. Mais on sait que les taux légaux sont généralement un mauvais indicateur des taux marginaux effectifs d'imposition des bénéfices des sociétés et que ces taux marginaux sont plus importants pour les décisions d'investissement (Leibfritz *et al.*, 1997). Bien qu'on ne dispose pas pour les Pays-Bas des taux effectifs marginaux d'imposition des revenus des sociétés pour les diverses sources de financement, l'existence de fortes variations de ces taux et de distorsions corrélatives paraît probable, parce que la fiscalité néerlandaise favorise l'acquisition de logements occupés par leur propriétaire par rapport à la production, l'emprunt par rapport aux fonds propres et les bénéfices distribués par rapport à l'émission d'actions, et ce à cause de la double imposition des dividendes et de l'absence de taxation des plus-values. Les taux effectifs moyens d'imposition du capital paraissent proches aux Pays-Bas du milieu de la fourchette pour les pays de l'OCDE (tableau 11.6). De plus, les simulations effectuées par le Secrétariat de l'OCDE montrent qu'une baisse de l'impôt sur les sociétés équivalente à 1 % du PIB (et financée par une réduction des paiements de transfert) augmenterait le PIB néerlandais de près de 3 points de pourcentage et l'emploi de près de 1 point de pourcentage (Leibfritz *et al.*, 1997).

Aux Pays-Bas, un grand nombre de petites entreprises ne sont pas constituées en société et leurs bénéfices sont donc imposés au titre des revenus des personnes physiques qui en sont propriétaires. En principe, le régime fiscal est conçu pour être neutre par rapport à la constitution d'une société. Mais les interrelations complexes entre les taux de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés, les règles de report des pertes²⁷ en avant ou en arrière et le traitement des charges font que, dans la pratique, il n'y a pas neutralité du point de vue de l'impôt acquitté, qui est fonction du niveau des bénéfices selon les estimations du *ministère des Affaires économiques*²⁸. Il est donc difficile pour l'entrepreneur de déterminer par avance sous quelle forme il doit organiser son activité.

Un certain nombre d'éléments fiscaux ont une incidence sur le marché « non officiel » de l'investissement. Un programme a eu un très grand retentissement, le programme « *Tante Agathe* », qui a été mis en place en 1996 et a pour but de favoriser l'investissement dans les sociétés naissantes. En vertu de ce dispositif, les revenus du capital sont exonérés d'impôt à hauteur de 5 000 florins dès lors que l'investissement est conservé durant huit ans, et les pertes relatives à des prêts au titre de ce dispositif peuvent être imputées à hauteur de 50 000 florins²⁹ sur l'impôt sur le revenu. Des dispositions fiscales spéciales s'appliquent également aux fonds de capital-risque qui investissent au moins 70 % dans les sociétés naissantes; elles permettent de déduire les pertes lorsque la valeur de la participation tombe au-dessous du coût initial. Malgré ces mesures spéciales visant à encourager les créations d'entreprises, le régime fiscal des divers instruments d'épargne est très disparate. Les différences sont les plus marquées pour

Tableau 11.6. **Taux effectifs moyens d'imposition des revenus du capital et du travail**

	Capital ¹			Travail ²		
	1965-75	1975-85	1985-94	1965-75	1975-85	1985-94
États-Unis	0.42	0.42	0.40 ³	0.17	0.21	0.23 ³
Japon	0.23	0.35	0.44	0.12	0.17	0.21
Allemagne	0.21	0.29	0.26	0.29	0.35	0.37
France	0.17	0.25	0.25	0.29	0.37	0.43
Italie	..	0.22	0.28	..	0.28	0.32
Royaume-Uni	0.50	0.60	0.52	0.24	0.25	0.21
Canada	0.41	0.38	0.44	0.17	0.22	0.28
Australie	0.34	0.42	0.45	0.13	0.18	0.19
Autriche	0.17	0.20	0.21	0.33	0.38	0.41
Belgique	0.26	0.35	0.33	0.31	0.37	0.40
Danemark	..	0.42	0.42	..	0.35	0.41
Finlande	0.22	0.32	0.41	0.23	0.31	0.38
Grèce
Pays-Bas	..	0.30	0.31	..	0.43	0.46
Nouvelle-Zélande
Norvège	0.25	0.38	0.37	0.33	0.34	0.35
Portugal	0.15	0.21
Espagne	..	0.12	0.19 ³	..	0.25	0.29 ³
Suède	..	0.45	0.58	..	0.46	0.48
Suisse	0.17	0.24	0.25 ³	0.19	0.26	0.26 ³

1. Le taux effectif moyen d'imposition des revenus du capital est le résultat de la division par l'excédent total d'exploitation de l'économie des éléments suivants : impôts sur le revenu des ménages acquittés au titre des bénéfices d'exploitation des entreprises privées non constituées en société et au titre des revenus du patrimoine et de l'entreprise; impôts sur le revenu, les bénéfices et les gains en capital des sociétés; impôts immobiliers; impôts sur les transactions financières et les transactions en capital.

2. Le taux effectif moyen d'imposition des revenus du travail est le résultat de la division de l'impôt sur le revenu des ménages acquitté au titre des salaires, plus les prélèvements sur les salaires et la main-d'œuvre, par les salaires et les traitements (y compris le revenu du travail indépendant) ajoutés aux cotisations patronales à la sécurité sociale et aux cotisations aux régimes de pension privés.

3. Chiffre de 1993.

Source : Leibfritz et al. (1997).

l'imposition des apports de capitaux, l'emprunt étant favorisé par rapport aux fonds propres et les bénéfices non distribués par rapport à l'émission d'actions. Cela peut avoir tendance à bloquer les fonds dans des projets d'investissement concernant une même société, en empêchant que les financements soient affectés à des investissements plus rentables dans d'autres entreprises³⁰.

Réduire le coût d'application de la fiscalité et de la réglementation en général est aujourd'hui une préoccupation majeure aux Pays-Bas (pour un résumé de l'action menée pour alléger les charges administratives pesant les entreprises aux Pays-Bas, voir OCDE, 1997*d*). On s'est efforcé à plusieurs occasions d'estimer ce coût. Selon l'étude la plus récente et la plus complète, il s'établissait pour la

fiscalité, en 1993 (tableau 11.7), à près de 6.2 milliards de florins, soit 1 % du PIB. L'application de la réglementation du travail représentait 1.4 milliards de florins supplémentaires, et le respect des réglementations concernant les activités industrielles et commerciales, y compris dans le domaine de l'environnement, constituait une dépense additionnelle de 1.7 milliard de florins. L'établissement des comptes annuels atteignait un montant qui peut surprendre – 3.8 milliards de florins – mais la majeure partie de cette dépense devrait de toute manière être encourue, même en l'absence de dispositions impératives. En outre, ces estimations de coûts ne tiennent pas compte de la valeur des avantages en termes de trésorerie, ni des moins-values de recettes fiscales dues au coût de mise en œuvre des réglementations. Cette étude confirme les résultats d'études antérieures : les coûts d'application sont dégressifs; ils pèsent plus lourdement sur les petites entreprises que sur les grandes. En outre, les micro-entrepreneurs néerlandais, les travailleurs indépendants et les nouvelles entreprises pâtissent du manque d'harmonisation et parfois de la rigueur des définitions légales de l'activité d'entreprise, qui font obstacle au développement des activités entre-

Tableau 11.7. **Charges administratives pesant sur les entreprises, 1993**

Coûts liés aux	Milliards de florins	Pourcentage du total
Impôts et prélèvements	6.16	47.0
Impôt sur les salaires, cotisations sociales ¹	2.34	17.8
TVA, droits d'accises	1.94	14.8
Impôt sur le revenu des personnes physiques/des sociétés, impôt sur les dividendes	1.68	12.8
Prélèvements municipaux	0.20	1.5
Réglementations relatives au travail	1.41	10.8
Congés de maladie, déploiement de groupes spéciaux	0.54	4.1
Contrats d'emploi, participation des travailleurs	0.47	3.6
Conditions du travail	0.40	3.1
Réglementations relatives aux entreprises	5.54	42.3
Comptes annuels	3.83	29.2
Communication d'informations au Bureau central des statistiques	0.55	4.2
Réglementations relatives aux importations/exportations, permis de transport	0.33	2.5
Supervision et inspections de l'État	0.32	2.4
Législation environnementale	0.30	2.3
Réglementations/prélèvements de la Chambre de commerce ²	0.21	1.6
Total	13.11	100
(% du PIB)	2.0	

1. Y compris la surveillance et les audits de l'État.

2. Y compris les réglementations et les prélèvements des autres organisations professionnelles de droit public.

Source : EIM, cité dans OCDE (1997d).

prenariales. Cela vaut particulièrement dans les régimes fiscaux et de sécurité sociale, où des critères et des définitions différents sont utilisés.

Le gouvernement actuel a engagé une stratégie concertée d'allègement des effets secondaires économiques indésirables de la réglementation, en reconnaissant que les coûts d'application et l'excès de réglementation sont préjudiciables à l'activité entrepreneuriale et la découragent. Une série de simplifications des réglementations administratives ont été introduites dans le cadre du programme intitulé « *Vers un allègement des coûts administratifs* ». A titre d'exemple, la simplification de la réglementation en matière de protection de l'environnement a donné le résultat suivant : environ 60 000 établissements du secteur du commerce de détail, de l'artisanat et de l'hôtellerie-restauration ne doivent plus obtenir des autorisations d'un coût se situant entre 2 000 et 15 000 florins; il leur suffit de se conformer aux règles générales et de faire rapport à l'autorité locale, pour une dépense inférieure à 50 florins. Autre exemple, le *Bureau central des statistiques* utilisera les données électroniques transmises par les comptables au lieu d'avoir à procéder à des enquêtes auprès de 10 000 petites entreprises et des « points de prestation et de distribution » ont été créés pour regrouper en un seul lieu la collecte de toutes les données concernant les salariés. Plus généralement, on a mis au point un « test d'impact sur les entreprises », qui sert à évaluer les effets des projets de réglementation sur les entreprises. Un vaste effort est mené pour réduire le coût d'application des dispositions fiscales, à partir des travaux de la *Commission Van Lunteren*³¹.

Créations d'entreprises

La création d'une entreprise comporte des difficultés spécifiques. La *Loi relative à l'établissement*, qui s'applique à environ 50 % des petites et moyennes entreprises, interdit la création d'une entreprise sans l'autorisation appropriée. Cette autorisation est accordée par la *chambre de commerce* ; il faut que l'entrepreneur démarrant une entreprise possède certaines qualifications générales minimales, parfois d'ordre professionnel (pour plus de détails, voir OCDE, 1993). Bien que le régime résultant de cette loi ait été largement libéralisé en 1996, en ramenant le nombre des règles d'établissement de 88 à 8, il demeure un obstacle très sensible à même de décourager la création d'une entreprise. En raison des problèmes pouvant en résulter pour la création d'entreprises, le réexamen de la loi actuelle sera avancé à 1998 (au lieu de 2001). Même en l'absence d'autorisation obligatoire, il sera probablement très difficile d'obtenir un financement sans le « visa pour approbation » de la *chambre de commerce*. Pour créer une société à responsabilité limitée (Besloten Vennootschap bv), il faut au minimum trois mois et un capital social minimal de 40 000 florins. Les dépenses pour la création d'une société à responsabilité limitée sont estimées à 2 500-4 000 florins et elles comprennent un droit sur le capital de 1 % (Logotech, 1997). Un autre élément

décourage les nouvelles entreprises : le coût d'apprentissage de leurs obligations en matière d'embauche. Le coût non récurrent d'embauche du nouveau premier salarié a été estimé dans le cas des Pays-Bas à 2 800 florins, dont 80 % représentent les coûts de recherche des obligations de l'employeur (tableau 11.8). Ces coûts sont plus élevés que dans les autres pays de l'OCDE examinés. Les rigidités qui subsistent sur le marché du travail entravent également l'expansion des nouvelles entreprises.

Le risque de chômage et la réglementation de la faillite peuvent également décourager aux Pays-Bas le candidat à la création d'une entreprise. Aux Pays-Bas (comme dans la plupart des autres pays), l'entrepreneur type a généralement travaillé un certain nombre d'années, en occupant la plupart du temps deux ou trois emplois, et a environ 35-40 ans. Puisque 60 % seulement des entreprises survivent au-delà de cinq ans, la probabilité de chômage pour l'entrepreneur type est plus élevée que s'il avait conservé son emploi salarié précédent. De plus, il n'aura pas droit à l'assurance chômage. Et s'il fait faillite, il est actuellement responsable de ses dettes le reste de sa vie, bien qu'un projet de loi dont le parlement est actuellement saisi soit susceptible de ramener à cinq ans le délai des poursuites pour dettes, mais seulement si des conditions strictes sont réunies. Après la période de cinq ans, une obligation naturelle (« *natuurlijke verbinding* ») subsistera, prolongeant une certaine forme de responsabilité. L'échec a donc un coût personnel très élevé, qui décourage très fortement, selon toute vraisemblance, la prise de risque. De plus, la situation n'est pas la même qu'aux États-Unis : une deuxième chance est pratiquement impossible. Même s'il est difficile de quantifier cet élément, les attitudes culturelles des Néerlandais à l'égard de l'échec aggravent certainement ces effets.

Tableau 11.8. **Estimation des dépenses administratives liées à l'embauche**

Pays	Dépenses estimées en florins			
	Premier salarié		Salariés suivants	
	Au départ	Première année	Au départ	Première année
Pays-Bas	2 800	3 300	150	210
Allemagne	1 800	2 800	100	250
Royaume-Uni	2 100	2 400	250	300
États-Unis	1 900	2 100	200	300
Belgique	150	650	100	600
France	600	1 500	150	200
Danemark	500	1 300	100	130
Japon	900	1 200	150	200

Source : Hulshoff et al. (1997).

Politiques et programmes publics

La création d'emplois via la promotion de l'entrepreneuriat est aujourd'hui l'une des grandes priorités de la politique économique néerlandaise, comme l'illustre le document d'orientation « *L'emploi par l'entreprise* » publié conjointement en juin 1995 par les *ministères des Affaires économiques, des Affaires sociales et de l'Emploi* ainsi que *des Finances*. Ce document contient un large éventail de propositions visant à multiplier les créations d'emplois en laissant mieux s'exprimer l'entrepreneuriat en général et en favorisant en particulier la création d'entreprises et l'expansion des entreprises nouvellement créées. Ces propositions ont pour but de mettre en place un climat économique général propice à l'activité des entreprises (fiscalité et réglementation) et de stimuler l'entrepreneuriat par un ensemble de mesures spécifiques.

En principe, le critère à appliquer pour évaluer les politiques et les mesures en faveur de l'entrepreneuriat est simple : les avantages globaux sont-ils supérieurs aux coûts ? Mais, dans la pratique, il peut être très difficile de se prononcer, surtout lorsqu'une mesure a pour but d'améliorer indirectement les résultats économiques et qu'on en attend des effets nombreux et complexes à long terme, par exemple lorsqu'on s'efforce d'améliorer l'orientation entrepreneuriale du système éducatif ou lorsqu'un même programme comporte à la fois des objectifs de développement économique et social. On se heurte également à des difficultés pour évaluer l'efficacité globale des mesures en faveur de l'entrepreneuriat lorsque le dispositif est le résultat d'une succession d'initiatives prises sur plusieurs années et n'est pas le fruit d'une stratégie d'ensemble. Enfin, certaines de ces mesures peuvent être des solutions de second choix, notamment lorsqu'il s'agit de remédier aux distorsions ou aux déficiences du cadre institutionnel global régissant l'activité des entreprises, tel qu'il a été évoqué ci-dessus.

Mais les pouvoirs publics ne doivent pas prendre prétexte, pour ne pas agir, des obstacles à une analyse précise coûts-avantages ; l'évaluation des programmes en cours est essentielle et elle peut déboucher sur des mesures dont le rapport coût-efficacité se révélera plus satisfaisant. C'est ainsi que les pouvoirs publics interviennent aux Pays-Bas par des conseils directs en matière de création d'entreprises, les autorités ayant considéré que sans cette intervention le marché ne fournirait pas correctement ces services. Ces conseils peuvent être déterminants pour donner aux entrepreneurs des orientations préliminaires qui leur permettront de démarrer dans de meilleures conditions une entreprise et d'y voir plus clair dans les méandres administratifs. Mais plusieurs évaluations effectuées au début des années 90 ont montré que ces activités n'étaient pas exécutées de façon satisfaisante. Les entrepreneurs ne savaient pas très bien quels services leur étaient offerts et les conseils n'étaient pas bien adaptés aux besoins. Comme suite à ce constat, le gouvernement a lancé des projets pilotes, les « *Maisons de l'entreprise* » regroupant au niveau local et redéfinissant les services

de la *Chambre de commerce locale*, des *IMK (Instituts pour les petites et moyennes entreprises)* et des *IC (Centres pour l'innovation)*. A l'occasion d'une évaluation réalisée en 1996, ce nouveau dispositif a été jugé plus efficient. Il sera étendu à l'ensemble du pays à compter du début de 1998.

Outre la nécessité d'une évaluation constante des programmes, cet exemple montre que pour promouvoir l'entrepreneuriat il faut faire intervenir un large éventail d'acteurs, au niveau national et local. Les organismes concernés peuvent être publics, parapublics ou privés. Ce que doivent faire les autorités, c'est associer ces différents acteurs dans le cadre d'un véritable partenariat. A la lumière de l'expérience des pays de l'OCDE, on constate qu'il est difficile d'obtenir cette intégration des ressources uniquement au moyen d'une intervention de l'administration centrale de type descendant (OCDE, 1996a). Il faut combiner l'approche descendante et l'approche ascendante. C'est cette approche duale qu'a adoptée le *ministère des Affaires économiques*, qui considère de plus en plus que sa mission est de faciliter les initiatives d'une multitude d'acteurs.

La promotion de l'entrepreneuriat aux Pays-Bas s'appuie également sur les interactions entre la politique sociale et la politique économique. L'intégration de ces deux politiques peut améliorer leur efficacité. C'est pourquoi on s'efforce de plus en plus de remplacer l'aide passive au revenu par des mesures axées sur l'auto-assistance, par exemple en favorisant l'emploi indépendant. La question essentielle est de savoir si la société dans son ensemble y gagne en accordant une aide spécifique, autre que celle dont bénéficient normalement les entrepreneurs, à des groupes particuliers comme les chômeurs, les minorités ethniques, etc. En fait, les Pays-Bas recourent à ce dernier type de programmes, qui élargissent le champ des mesures traditionnelles de promotion de l'entrepreneuriat. Trois projets pilotes régionaux ont été mis en place en 1996 pour la fourniture de services davantage axés sur les besoins des chômeurs voulant se réinsérer sur le marché du travail en créant une entreprise. Dans le même ordre d'idées, le système de protection sociale facilite l'emploi indépendant en exemptant les travailleurs indépendants au chômage des obligations de recherche d'un emploi pendant une durée maximale d'un an et demi. Cette catégorie de chômeurs peut également obtenir des prêts allant jusqu'à 40 000 florins³². En outre, un centre national d'expertise, actuellement en voie de création, est chargé de promouvoir les services régionaux de conseil aux candidats entrepreneurs appartenant à certains groupes ethniques. Une évaluation de ces mesures est en cours; elle devrait permettre d'en améliorer la conception.

La culture entrepreneuriale retient de plus en plus l'attention des autorités. Elle conditionne l'esprit d'initiative et, à long terme, influe également sur la façon dont le cadre institutionnel nourrit l'entrepreneuriat. On peut se demander si les pouvoirs publics disposent de moyens efficaces pour faciliter le passage à une société plus entrepreneuriale. L'éducation devrait être l'un de ces principaux

Encadré 11.1 Mesures de promotion de l'entrepreneuriat aux Pays-Bas

Promotion de la R-D

Pour une large part, les aides publiques aux petites entreprises sont consacrées aux subventions en faveur de la R-D, l'idée étant qu'en raison de très fortes externalités on sous-investirait dans la R-D sans intervention des pouvoirs publics. Ce sous-investissement peut être plus marqué dans les petites entreprises, les recherches empiriques révélant qu'en moyenne ces entreprises hésitent à investir dans la R-D de base et dans la R-D précompétitive parce qu'elles sont très coûteuses et qu'un long délai s'écoule avant la mise au point d'un produit commercialisable. La *WBSO* (loi visant à promouvoir la R-D) accorde une réduction d'impôt pour les coûts de main-d'œuvre relatifs au personnel affecté à la R-D¹. En 1996, la *WBSO* représentait un budget total de 561 millions de florins, dont 60 % ont été accordés à des entreprises de moins de 250 salariés. Dans le cadre d'un autre programme distinguant la recherche et le développement, 22 millions de florins ont été alloués en 1996 à des subventions à la recherche et 38,5 millions de florins à des prêts en faveur d'opérations de développement². On n'a pas estimé jusqu'à présent l'impact global de ces subventions sur la croissance des entreprises, l'innovation ou la création d'emplois³. La politique technologique a désormais pour priorité d'encourager la coopération technologique et l'émergence de grappes et réseaux novateurs d'entreprises et d'instituts de recherche. Le gouvernement néerlandais souhaite à la fois approfondir et élargir la politique en faveur des groupes stratégiques d'entreprises dans les années à venir, en tant que nouvelle dimension de la politique industrielle. Récemment trois rôles ont été définis pour le gouvernement dans la réalisation de ces tâches : créer des conditions stables et favorables permettant aux entreprises d'accroître leur compétitivité (cadre d'action), identifier et encourager les grappes d'entreprises novatrices en fournissant des informations stratégiques et en faisant correspondre l'offre et la demande (politiques de courtage) et se montrer un client exigeant pour les prestations de services publics (politique de passation des marchés).

Aides financières à l'entrepreneuriat

Le *Décret sur les garanties de crédit en faveur des PME (BBMKB)* constitue un autre grand dispositif de promotion de l'entrepreneuriat. Il s'agit d'accorder des garanties aux banques qui consentent des prêts aux nouvelles PME ayant difficilement accès au crédit bancaire à des conditions normales parce qu'elles ne peuvent pas fournir suffisamment de sûretés. Les études réalisées dans certains pays européens montrent que l'octroi de crédits publics ou de garanties publiques de crédits bancaires peut avoir pour effet d'entraver le développement du marché, plus « entrepreneurial », des capitaux externes (investisseurs informels ou capital-risque) (Kaufmann & Kokalj, 1996). De plus, ces dispositifs peuvent renforcer la culture de l'emprunt au lieu de contribuer à une culture fondée sur la recherche de fonds n'aura généralement aucun intérêt à rechercher des prises de participation d'investisseurs extérieurs, qui tablent sur des taux de rendement supérieurs aux taux d'intérêt du marché et veulent généralement exercer un certain contrôle.

Malgré tout, les garanties sont accordées dans une proportion d'un tiers pour des créations d'entreprises représentant en moyenne un prêt de 105 000 florins, montant qui ne devrait pas entrer en concurrence avec le marché privé des titres de capital, à

(voir page suivante)

(suite)

en juger par les études consacrées au volume moyen des placements des investisseurs informels et des placements en capital-risque aux Pays-Bas (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding, 1996). Par ailleurs, le montant moyen des prêts garantis pour les opérations qui ne sont pas des créations d'entreprises – 225 000 florins – ne paraît pas se situer dans l'éventail des financements par apport de capitaux externes. Toutefois, le plafond des prêts bénéficiant du décret sur les garanties de crédit en faveur des PME est fixé à 2 millions de florins, montant qui peut retenir l'attention du marché privé des titres de capital. Le risque d'entraver le développement d'un marché privé pour les titres de capital est néanmoins encore plus prononcé dans le cas du *Programme spécial du Fonds de garantie des financements*, la garantie étant normalement accordée pour un prêt se situant entre 2 millions et 50 millions de florins. Néanmoins, les coûts du décret étant faibles, environ 12 millions de florins par an, par rapport à l'encours des garanties d'environ 825 millions de florins par an (les projets échouent rarement), on peut se demander si les projets garantis sont vraiment des projets risqués et si le décret apporte effectivement davantage de capital-risque sur le marché.

Pour promouvoir le marché de l'investissement informel, le gouvernement a mis en place une déduction fiscale spéciale en cas de placement dans une entreprise nouvellement créée. Il s'agit du programme « *Tante Agathe* ». A hauteur de 50 000 florins, les pertes peuvent être imputées sur l'impôt sur le revenu. En outre, les intérêts encaissés pour des prêts à des entreprises sont exonérés d'impôt pendant huit ans à hauteur de 5 000 florins. L'objectif était au départ de stimuler le capital familial. Aujourd'hui, on envisage d'étendre ce dispositif à l'ensemble des investissements informels, y compris ceux faisant l'objet d'une intermédiation. Les mesures de ce type visant à élargir le marché financier au-delà des intermédiaires financiers traditionnels peuvent contribuer à un climat plus entrepreneurial, mais, cette fois encore, il faut veiller à ce qu'elles ne privilégient pas l'emprunt aux dépens des fonds propres.

Promotion des entreprises au niveau local

Il existe aux Pays-Bas un système bien rodé d'information et de conseil destiné aux PME, dont l'objectif est de stimuler l'innovation. La démarche néerlandaise à cet égard consiste à fournir et à financer partiellement ces services au niveau local et régional. De plus, on fait intervenir un certain nombre d'organismes non publics afin d'être bien à l'écoute des entreprises (*Chambres de commerce, Instituts pour les petites et moyennes entreprises, Centres pour l'innovation*, etc.). Le budget annuel dont dispose ce réseau sera de l'ordre de 60 millions de florins ces prochaines années. Un nouveau programme connexe a pour but de mettre à la disposition des entreprises nouvelles et en croissance un « tuteur » qui leur fournit des conseils et des informations.

Il faut signaler un autre volet intéressant de la promotion de l'entrepreneuriat au niveau local : la création de parcs scientifiques aux Pays-Bas. Un très grand nombre d'entreprises installées dans ces parcs résultent d'essaimage d'instituts de recherche universitaires, de créations d'entreprises ou de réimplantations d'entreprises auparavant situées dans des zones proches (EIM/International, 1995). La concentration locale d'entreprises est conçue pour démultiplier leur capacité d'innovation. Certains des parcs scientifiques s'efforcent d'améliorer l'environnement entrepreneurial grâce à tout

(voir page suivante)

(suite)

un ensemble de services locaux. Par exemple, l'*Université technique de Twente* a mis en place un réseau de soutien, et destiné à favoriser les transferts de technologies et un réseau d'entreprise de haute technologie dans le cadre de son Parc de l'entreprise et de la science (tableau 11.9).

Tableau 11.9. **Parcs scientifiques aux Pays-Bas**

Lieu	Année d'installation	Zone couverte (ha)	Nombre d'établissements	Nombre d'emplois (août 1994)	Emplois par établissement (août 1993)
Nimègue	1989	1.5	25	100	4.0
Wageningen	1989	5.5	39	400	10.0
Amsterdam	1991	20.0	20	150	7.5
Leyde	1984	30.0	25	640	25.6
Enschede (Twente)	1981	18.5	106	1 115	10.5
Groningue	1988	6.0	51	460	9.0
Delft	1992	30.0	15	27	1.8

Source : Bartels et Wolff (1993).

Dans plusieurs pays de l'OCDE, la politique régionale influe énormément sur l'environnement entrepreneurial. Les moyens utilisés aux Pays-Bas sont les aides à l'investissement, les sociétés de développement régional, les programmes régionaux, le *Fonds européen de développement régional* et le dispositif concernant l'environnement des entreprises. Au cours de la première moitié des années 90, ils représentaient une dépense annuelle d'environ 380 millions de florins. Toutefois, ces financements sont consacrés en grande partie à des projets d'assez grande dimension, par exemple de nouveaux locaux industriels de vaste superficie, des parcs modernes de bureaux pour les sociétés internationales ou la construction de lignes de chemin de fer à très grande vitesse. Dans ces conditions, le rôle de ces instruments de politique régionale dans la diffusion de l'entrepreneuriat paraît assez limité aux Pays-Bas.

1. La réduction d'impôt au titre de la R-D est de 40 % pour la première tranche de 150 000 florins du coût total de main-d'œuvre pour le personnel affecté à la R-D et de 12.5 % au-delà. Il existe également des déductions spéciales pour les travailleurs indépendants consacrant plus de 625 heures par an à la R-D.
2. Non remboursables en cas d'échec du projet.
3. Les évaluations réalisées n'ont abouti à aucun constat net quant à l'impact des mesures. Cela tient essentiellement aux difficultés qu'on rencontre pour mesurer l'incidence potentielle complexe des programmes (OCDE, 1997b).

moyens, les pouvoirs publics jouant traditionnellement un grand rôle dans ce domaine. Une étude récente a montré que jusqu'ici les étudiants néerlandais ont

manifesté peu d'intérêt pour la création de leur propre entreprise (Universum, 1997). Les universités et les instituts professionnels commencent à proposer des cours sur l'entrepreneuriat; il existe, par exemple, un cours de quatre ans sur les petites entreprises à la *Hoger Economisch en Administratief Onderwijs (HEAO)* de Harlem. Mais souvent, ces cours ne paraissent toucher qu'une faible fraction de la population. Une démarche plus large s'impose, en agissant notamment à des niveaux plus bas du système éducatif, pour mieux enraciner l'esprit d'entreprise. A cette fin, le *ministère des Affaires économiques* finance en partie des projets grâce auxquels les étudiants peuvent créer des « mini-entreprises » dans le cadre de la fondation *Mini Onderneming*.

Ces mesures produiront leurs effets qu'à très long terme, mais elles peuvent exercer une influence non négligeable. Malgré tout, on ne peut pas pour autant éluder la question suivante : ne faut-il pas une refonte plus générale du système éducatif pour favoriser dans de meilleures conditions l'entrepreneuriat et la création d'emplois. On sait que les institutions éducatives privées ont exercé aux États-Unis une influence déterminante sur la diffusion de l'entrepreneuriat au niveau local et national (OCDE, 1997c). En multipliant des expérimentations faisant davantage intervenir le secteur privé dans le système éducatif, on pourrait mieux déterminer comment insuffler davantage l'esprit d'entreprise dans l'ensemble du système éducatif néerlandais.

De quelle manière les politiques mises en œuvre aux Pays-Bas contribuent-elles au total à l'entrepreneuriat ? Les Néerlandais appliquent une stratégie qui conjugue un effort d'amélioration de l'environnement institutionnel général et des mesures spécifiques destinées aux nouvelles entreprises et aux entreprises en voie de croissance. Améliorer l'environnement général des entreprises devrait contribuer à l'épanouissement de l'entrepreneuriat, même s'il est difficile de quantifier le lien de cause à effet. Consacrer des mesures spécifiques aux entreprises nouvelles et en voie de croissance devrait davantage promouvoir l'entrepreneuriat et diminuer les pertes sèches par rapport à des subventions accordées à toutes les petites et moyennes entreprises. Mais il faut procéder à une évaluation constante pour assurer une allocation optimale des ressources publiques, même entre les programmes ciblés. Certains des choix qui président aux dépenses ne sont pas évidents pour un observateur extérieur et on n'a entrepris aucune étude des coûts et avantages relatifs des différents programmes pour recenser ceux qui ont le meilleur rapport coût-efficacité. De plus, il n'est peut-être pas opportun de privilégier, comme c'est actuellement le cas, la haute technologie, car les données recueillies aux États-Unis et dans d'autres pays montrent que l'entrepreneuriat, l'innovation et la création d'emplois ne sont pas exclusivement le fait des PME opérant dans la haute technologie, mais également d'autres secteurs comme le commerce de détail et d'autres services. Dès lors, une politique de promotion de l'entrepreneuriat axée sur certains secteurs ou sur la haute technologie peut négliger des sources essentielles d'innovation et de création d'emplois.

Notes

1. La catégorie des micro-entreprises (0-9 salariés) et celle des petites entreprises (10-99 salariés) représentaient chacune 22 % de l'emploi et les moyennes entreprises (100 à 499 salariés) les 13 % restants.
2. Pour un examen de certaines de ces difficultés et une évaluation approfondie des données pour les Pays-Bas, voir Kleiweg et Nieuwenhuijsen (1996).
3. Toutefois, environ 20 % des nouvelles entreprises et des nouvelles filiales ont fermé au bout d'un an et demi et environ 50 % dans les cinq ans.
4. Par «entreprises de forte croissance», on désigne les entreprises en activité sur l'ensemble de la période 1990-94 dans lesquelles la croissance de l'emploi a été relativement élevée. La classification dépend de la taille de l'entreprise : une entreprise comptant 10 salariés est considérée comme en forte croissance si l'emploi s'accroît de plus de 13 % alors que pour les entreprises comptant 10 000 salariés, une croissance de 4 % de l'emploi est suffisante. D'après cette définition, les entreprises de forte croissance représentent 8 % de toutes les entreprises existantes.
5. Entre 1987 et 1993, le nombre de nouvelles entreprises créées par de «nouveaux entrepreneurs» s'est accru de quelque 6 % par an en moyenne, alors que le nombre des nouveaux établissements créés par les entreprises existantes a augmenté en moyenne de 14.5 % par an (de Lind van Wijngaarden, 1995).
6. Il s'agit des zones dont la densité démographique est inférieure à 150 habitants par km² (voir OCDE, 1996*b*).
7. Zone métropolitaine de la partie occidentale des Pays-Bas.
8. Cela reflète peut-être dans une certaine mesure le dispositif *BBMKB* (voir ci-après).
9. Même à court terme, la disponibilité et/ou le coût des financements ne représentaient une contrainte essentielle que pour 18 % des personnes interrogées, contre 52 % en moyenne pour l'UE (voir Grant Thornton International Business Strategies Ltd., 1997).
10. En 1991, l'écart entre le niveau d'imposition des bénéfices distribués et des bénéfices non distribués était de 32 %.
11. Voir OCDE (1996*d*) pour un examen plus détaillé de ces questions.
12. Selon certains observateurs, le développement du secteur du capital-risque aux Pays-Bas est dû en partie au régime fiscal très favorable des années 80 (EVCA, 1997).
13. Le problème se poserait pour les investisseurs informels, faute d'expérience suffisante pour le montage de l'opération (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996). Il se peut aussi que le cadre juridique ne soit pas suffisamment souple pour que des solutions novatrices puissent voir le jour. Selon

un auteur (La Porta *et al.*, 1997), les pays de droit romain comme les Pays-Bas protégeraient mal les investisseurs et auraient donc en conséquence un marché sous-développé du capital-risque par rapport aux pays de *common law*.

14. Ce dispositif est commenté de façon détaillée dans OCDE, 1996c.
15. A la différence des États-Unis, où les investisseurs institutionnels, en particulier les fonds de pension, représentent les principales sources de capital-risque, les organismes de retraite et les sociétés d'assurance ont apporté au total moins de 20 % du capital-risque aux Pays-Bas.
16. C'est là une stratégie très différente de celle adoptée aux États-Unis, où les investisseurs en capital-risque n'attendent un très grand succès que pour une opération sur dix, l'opération réussie rapportant alors plus que les pertes occasionnées par les opérations qui ont échoué. Deux ou trois projets sur dix rapporteront peu et 60 à 70 % des projets échoueront. Aux Pays-Bas, environ 30 % seulement de l'ensemble des investissements aboutissent à un échec complet.
17. Mais si l'on tient compte de tous les types d'investissements en capital-risque, le rendement des portefeuilles de capital-risque est estimé en moyenne à 12 % pour la période 1986-94 (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996).
18. Les principaux attraits d'une cotation au *NASDAQ* semblent être une plus grande liquidité et une image plus forte par rapport aux marchés européens.
19. Les investisseurs informels attachent également une faible importance aux possibilités limitées de sortie pour les problèmes liés au processus d'investissement (voir K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996).
20. Il est difficile de procéder à des comparaisons internationales, mais on estime qu'aux États-Unis le marché de l'investissement informel est au moins deux fois plus important que le marché officialisé du capital-risque.
21. Environ la moitié de ces groupements ont un caractère ponctuel, l'autre moitié ayant un caractère plus ou moins permanent.
22. Seize pour cent des opérations sont néanmoins des opérations de financement d'entreprises existantes en difficulté, qu'on veut aider à se réorganiser pour qu'elles retrouvent leur rentabilité.
23. Si l'on suppose que l'investissement informel moyen est détenu durant cinq à six ans avant d'être réalisé (K+V Organisatie Adviesbureau bv et Entrepreneurial Holding bv, 1996).
24. On notera toutefois que la réglementation des brevets est différente d'un pays à l'autre et que les statistiques des brevets ne peuvent donc être considérées que comme un indicateur approximatif de l'innovation. En ce qui concerne les aspects méthodologiques, voir OCDE (1994).
25. Selon une étude récente (non publiée) du *ministère des Affaires économiques*, pour un échantillon donné d'inventeurs, une invention seulement sur quatre faisait effectivement l'objet d'un brevet.
26. A partir du début de 1998, tous les bénéfices des sociétés seront imposés à 35 %.
27. Dans le cadre de l'impôt sur les sociétés, les pertes peuvent être reportées en arrière sur trois ans et reportées en avant pour une durée illimitée, alors que dans le cadre de l'impôt sur le revenu, ces reports en arrière ou en avant ne sont généralement pas autorisés. Pour les investisseurs, cette différence de régime fiscal est

importante, parce que les pertes au titre d'investissements ne sont pas généralement déductibles. Comme on l'a fait valoir, cela décourage l'investissement informel, surtout du fait que, même si l'opération échoue, l'investissement ne peut pas être amorti fiscalement tant que la procédure de liquidation n'est pas achevée, la liquidation pouvant intervenir longtemps après que les pertes ont été effectivement subies.

28. Pour les bénéfices inférieurs à 100 000 florins, l'entreprise est davantage imposée lorsqu'elle est constituée en société que lorsqu'elle ne l'est pas. Pour les bénéfices supérieurs à 150 000 florins, l'impôt est plus faible en cas de constitution d'une société.
29. En comparaison, plus de la moitié des créations d'entreprises se font aux Pays-Bas avec moins de 25 000 florins (de Lind van Wijngaarden, 1995).
30. Cette distorsion est aggravée par la perception d'un prélèvement de 1 % sur les émissions d'actions des sociétés.
31. La *commission Van Lunteren*, rassemblant des spécialistes de l'administration et des entreprises, a été constituée à l'automne 1994 par le *ministre des Finances* et est chargée de soumettre des propositions d'allègement des charges administratives dans l'administration fiscale (OCDE, 1997*d*).
32. Ces prêts sont assortis d'un taux d'intérêt de 7 %.

Références

- BAIS, J., BANGMA, K.L. et VERHOEVEN, W.H.J. (1997),
«Het beland van bedrijfstypen voor de werkgelegenheidsontwikkeling», EIM/Economisch beleid, Zoetermeer.
- BANGMA, K., VAN NOORT, E. et VERHOEVEN, W.H.J. (1997),
Creation and loss of jobs in the Netherlands, EIM/Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.
- BARTELS, C.P.A. et WOLFF, J.W.A. (1993),
«Science Parken in Nederland», *Economisch Statistische Berichten*, 10 novembre.
- BROUWER, E. et KLEINKNECHT, A. (1997),
«Innovative output and a firm's propensity to patent : An exploration of the CIS micro data», dans *Into Innovation Determinants and Indicators*, Erik Brouwer, éd.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1995a),
«Note technique : La méthode des services de la Commission pour l'ajustement cyclique des soldes budgétaires», *Économie européenne* 60, Bruxelles.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1995b),
Livre vert sur l'innovation, Bulletin de l'Union européenne, Supplément 5/95, Bruxelles.
- DE LIND VAN WIJNGAARDEN, K.I. (1995),
Start-ups in the Netherlands, EIM/Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.
- DE LIND VAN WIJNGAARDEN, K.I. (1996),
The State of Small Business in the Netherlands 1996, EIM Small Business Research and Consultancy, Zoetermeer.
- EIM/INTERNATIONAL (1995),
The State of Small Business in the Netherlands 1995, Zoetermeer.
- EIM (1997),
Oplevend Ondernemerschap in Nederland, Zoetermeer.
- EVCA (1997),
A Survey of Venture Capital and Private Equity in Europe, 1997 Yearbook, Belgique.
- GRANT THORNTON INTERNATIONAL BUSINESS STRATEGIES Ltd (1997),
European Business Survey of Small to Medium-sized Businesses Spring 1997, Royaume-Uni.
- HULSHOFF, H.E., NIJSEN, A.F.M. et VISEE, H.C. (1997),
«Administratieve lasten in dienst nemen werknemers», OSA-werkdocument W156, La Haye.
- KAUFMANN, F. et KOKALJ, L. (1996),
Risikokapitalmärkten für mittelständische Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung, Bonn, p. 104.

- K+V ORGANISATIE ADVIESBUREAU BV et ENTREPRENEURIAL HOLDING BV (1996),
The Role of Informal Investors in the Dutch Venture Capital Market, Arnhem.
- KLEIWEG, A. et NIEUWENHUISEN, H. (1996),
Job Creation by Size Class : Measurement and Empirical Investigation, Research Report 9604/E
EIM Small Business Research and Consultancy and Bureau Central de Statistique.
- KLOOSTERMAN, R.C. (1996),
«Migration in the Netherlands and the emerging post-industrial social divide in urban areas», document préparé au Centre européen de recherche sur les migrations et les relations ethniques, Utrecht et présenté lors de la réunion d'experts de l'OCDE sur «L'Intégration des immigrants dans les villes».
- LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFER, A. et VISHNY, R.W. (1997),
Legal Determinants of External Finance, NBER Working Paper 5879, Cambridge, Massachusetts.
- LEIBFRITZ, W., THORNTON, J. et BIBBEE, A. (1997),
«Taxation and economic performance», *Economics Department Working Papers* n° 176, OCDE, Paris.
- LOGOTECH S.A. (1997),
«Étude comparative internationale des dispositions légales et administratives pour la formation de petites et moyennes entreprises aux pays de l'Union européenne, les États-Unis et le Japon», projet EIMS, 96/142, Athènes.
- McKINSEY GLOBAL INSTITUTE (1997),
Boosting Dutch Economic Performance, Amsterdam.
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES (1995a),
Benchmarking the Netherlands, La Haye.
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES (1995b),
Knowledge in Action, La Haye.
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES (1997),
1997 Benchmarking the Netherlands; Prepared for the future, La Haye.
- OCDE (1993),
Études économiques de l'OCDE – Pays-Bas, Paris.
- OCDE (1994),
L'étude de l'OCDE sur l'emploi : Faits, analyse et stratégies, Paris.
- OCDE (1996a),
Atelier de Haut Niveau sur les PME : l'emploi, l'innovation et la croissance – l'Atelier de Washington, Paris.
- OCDE (1996b),
Indicateurs territoriaux de l'emploi : le point sur le développement rural, Paris.
- OCDE (1996c),
«Le capital-risque dans les pays de l'OCDE», *Tendances des marchés des capitaux*, n° 63, février.
- OCDE (1996d),
Études économiques de l'OCDE – Pays-Bas, Paris.
- OCDE (1996e),
«Statistiques sur les dépenses sociales des pays Membres de l'OCDE», *Politique du marché du travail et politique sociale, Études spéciales*, n° 17, Paris.

- OCDE (1997a),
Principaux indicateurs de la science et de la technologie, n° 1997.1, Paris.
- OCDE (1997b),
Évaluation de l'aide financière à la R-D industrielle aux Pays-Bas, Conférence sur l'Évaluation des politiques de la technologie et de l'innovation, Paris.
- OCDE (1997c),
Études économiques de l'OCDE – États-Unis, Paris.
- OCDE (1997d),
Les meilleures pratiques pour les petites et moyennes entreprises, Paris.
- UNIVERSUM (1997),
«Examining students' attitudes», rapport préparé pour le ministère des Affaires Économiques.
- UPTON, N. (1995),
«Family Owned Businesses», In Brophy, D. (éd.), *The Age of Enterprise : Prospects for Small Business and Entrepreneurship in the Twenty First Century*, SBA, Washington, D.C.
- VAN DIJKEN, K., PRINCE, Y.M. et VERHOEVEN, W. (1995),
Waarin een klein land groot kan zijn ; Een internationale vergelijking van middelgrote bedrijven, EIM, Zoetermeer.
- VENTURE ONE (1997),
National Venture Capital Association 1996 Annual Report, San Francisco.
- VERENIGING VAN KAMERS VAN KOOPHANDEL (1997),
«Bedrijvendynamiek 1996», Woerden.

Chapitre XII

Suède

La crise macro-économique de 1990 à 1992 s'est traduite par des délestages massifs de main-d'œuvre dans les grands conglomérats industriels, sur lesquels est traditionnellement axée la politique suédoise à l'égard du secteur des entreprises, et même si ce secteur est actuellement en expansion, ceci conduit à des gains de productivité et non à une croissance de l'emploi. Dans ces conditions, les autorités suédoises portent davantage leur attention sur l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises, en y voyant à la fois un gisement d'emplois futurs et le moyen d'obtenir un secteur des entreprises qui soit plus dynamique et s'ajuste plus rapidement. On s'efforcera dans ce chapitre d'analyser certains des facteurs influant sur le climat entrepreneurial dans l'économie suédoise, en s'attachant tout spécialement aux éléments qui ont une incidence sur la création et la croissance des petites entreprises ainsi que des nouvelles.

L'entrepreneuriat en Suède

Dans son acception la plus générale, on peut définir l'entrepreneuriat comme le processus dynamique qui consiste à identifier les possibilités économiques et à les exploiter par la mise au point, la production et la vente de biens et de services. Le dynamisme n'est pas nécessairement lié à la taille, car normalement la concurrence produit ses effets d'expansion et de contraction de l'activité des entreprises indépendamment de la dimension de celles-ci. Mais d'un point de vue historique il semble y avoir un lien en Suède entre le dynamisme et la taille, car une proportion très forte de l'emploi dans le secteur industriel et commercial est imputable aux grandes entreprises. En Suède, le secteur des entreprises est dominé par de grands conglomérats industriels opérant dans les activités fondées sur les ressources naturelles, et dont la plupart étaient déjà des acteurs de premier plan bien avant la Seconde Guerre mondiale (l'encadré 12.1 présente

l'une des grandes exceptions à cet égard). Alors que certains de ces conglomérats ont fait preuve d'une très grande aptitude à se rénover et à innover – Ericsson et Electrolux étant fréquemment cités comme modèles – il n'est pas évident que leur succès soit reproductible. Au contraire, le fait que les petites entreprises soient manifestement incapables de dépasser le stade de la taille moyenne a été parfois mis en avant comme l'indice d'obstacles très prononcés à l'entrepreneuriat dans l'économie suédoise, au détriment de son potentiel de croissance.

En fait, la part des grandes entreprises dans l'emploi manufacturier n'est que légèrement supérieure à la moyenne en Suède (tableau 12.1), mais la part des activités manufacturières dans le secteur des entreprises est très élevée. On n'observe une nette tendance à un nombre relativement faible de petites entreprises que dans quelques secteurs non manufacturiers, la construction et le commerce de détail en particulier. L'importance globale des grandes entreprises pour le marché suédois du travail et la création d'emplois tient donc davantage à un secteur manufacturier d'assez grande dimension par rapport à d'autres pays qu'à une concentration dans certains secteurs. En revanche, les travailleurs

Tableau 12.1. **Part de l'emploi dans certains secteurs, en fonction de la taille de l'entreprise**

	Taille de l'entreprise	Part de l'emploi dans le secteur						UE moyenne
		Suède	Allemagne	France	Royaume-Uni	Pays-Bas	Danemark	
Secteur manufacturier	< 20	14	10	11	15	15	20	18
	20 à 99	16	14	20	17	27	26	17
	100 à 499	20	19	21	16	26	30	20
	500 +	50	57	48	52	32	24	45
Construction	< 20	37	50	41	64	33	59	57
	20 à 99	19	28	28	12	38	21	21
	100 à 499	10	13	13	11	20	10	12
	500 +	34	9	18	13	9	10	10
Commerce, restaurants et hôtels	< 20	43	52	44	40	45	54	59
	20 à 99	21	19	25	20	21	19	17
	100 à 499	14	11	12	27	13	12	12
	500 +	22	18	19	13	21	15	12
Services aux entreprises	< 20	48	44	24	31	26	49	41
	20 à 99	19	15	19	14	18	21	13
	100 à 499	17	15	17	11	24	12	14
	500 +	16	26	40	44	32	18	32

Source : Données communiquées par l'Observatoire européen pour les petites et moyennes entreprises.

Encadré 12.1. **IKEA : un exemple récent de l'esprit d'entreprise en Suède**

IKEA est l'un des rares exemples de réussite de l'esprit d'entreprise en Suède depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Cet exemple montre bien, en outre, qu'il ne faut pas nécessairement opérer dans le secteur de la haute technologie pour connaître une forte croissance et assurer sa rentabilité.

IKEA a été créée durant la guerre dans la région rurale de Smaaland par Ingvar Kamprad, qui avait alors 17 ans. Le Smaaland n'a pas de tradition industrielle et entretient très peu de relations avec les grands centres industriels traditionnels de la Suède, mais il se caractérise par une forte proportion d'artisans et de commerçants et une nette propension à l'emploi indépendant. IKEA a commencé à vendre par correspondance peu après la fin de la guerre, mais il a fallu attendre 1955 pour qu'elle se lance dans la vente de mobilier en bois conçu par ses propres designers et distribué dans ses propres points de vente. Le concept d'IKEA n'a pratiquement pas changé depuis lors : permettre à davantage de consommateurs d'acquiescer des meubles de qualité grâce à des prix plus bas. Les prix ont été maintenus à un faible niveau grâce *i)* à une politique de commercialisation dans des points de vente à grande surface, *ii)* au montage par l'acheteur et *iii)* à la sous-traitance de la majeure partie de la production, depuis quelque temps dans les pays à faibles coûts.

Au départ, IKEA a assuré son expansion en ouvrant des points de vente dans les pays voisins. Lorsque le Danemark est entré dans la Communauté européenne en 1973, le siège administratif a été transféré à Copenhague. C'est alors qu'a commencé une période de forte expansion internationale (tableau 12.2). En 1996, le chiffre d'affaires annuel d'IKEA était proche de 3 % du PIB suédois.

Tableau 12.2. **Caractéristiques de la société – IKEA**

	Points de vente	Pays	Emploi	Chiffre d'affaires (en millions de \$)
1954	1	1	15	0.5
1964	2	2	250	15
1974	10	5	1 500	139
1984	66	17	8 300	837
1996	136	28	33 400	5 709

Source : *Facts and Figures 95/96 – IKEA*.

Le fondateur contrôle toujours la société, mais juridiquement c'est une fondation familiale basée aux Pays-Bas qui est propriétaire, le but étant d'atténuer certains des effets de la fiscalité suédoise. Selon certaines informations, le régime fiscal des sociétés à capitaux personnels ferait envisager à la famille propriétaire de quitter totalement la Suède.

indépendants représentent, d'un point de vue international, une proportion faible de la population active. C'est seulement lors de la dernière récession que le travail indépendant s'est rapproché des niveaux constatés dans les autres pays d'Europe du Nord.

Création et destruction d'emplois : la taille de l'entreprise joue-t-elle un rôle ?

En Suède, comme ailleurs, les créations nettes d'entreprises ont contribué presque autant aux créations nettes d'emplois que l'expansion des entreprises existantes (OCDE, 1995), surtout au cours des années qui ont précédé la récession. La très forte augmentation des délestages de main-d'œuvre au début des années 90 paraît être due principalement à la contraction des entreprises, alors que les créations nettes d'emplois, par les nouvelles entreprises se sont maintenues au début de la reprise. Les emplois créés par les nouvelles entreprises ont également tendance à être relativement durables, car près de 70 % des nouvelles entreprises sont encore en activité au bout de trois ans et 60 % survivent après cinq ans (EFER, 1996)¹, ce qui constitue une proportion élevée par rapport aux autres pays. Toutefois, l'effectif moyen de ces entreprises après dix ans est inférieur à trois personnes (y compris le propriétaire), très peu d'entre elles employant plus de dix personnes et la moitié environ n'accroissant pas leurs effectifs. On notera en outre qu'un tiers environ de ces créations d'entreprises sont le fait de chômeurs bénéficiant des dispositifs publics d'aide en faveur du travail indépendant.

Les créations d'emplois dans les entreprises existantes sont généralement le résultat de l'expansion des nouvelles entreprises, malgré leur taille réduite. Comme on l'a indiqué dans *l'Étude économique de l'OCDE – Suède* de 1995, la contribution nette des grands établissements aux créations nettes d'emplois en Suède au cours de cette dernière décennie a été négative, la plus forte contribution positive provenant des établissements de moins de 20 salariés. Il ressort d'études portant sur la période 1985 à 1989, caractérisée par un taux global de création d'emplois élevé, que les petites entreprises n'ayant qu'un seul établissement représentent plus de 60 % des créations nettes d'emplois dans le secteur privé, alors que leur part de l'emploi dans ce secteur n'est que d'environ 30 % (Davidsson, 1995 et OCDE, 1997a). En outre, les créations et suppressions brutes d'emplois étaient bien plus nombreuses dans les petites et moyennes entreprises que dans les grandes entreprises, ce qui témoigne d'un plus grand dynamisme. Enfin, et cela confirme la tendance internationale à la mondialisation, les petites et moyennes entreprises représentent actuellement environ un tiers des exportations totales, et quelque 20 % si l'on ne tient pas compte des exportations des filiales de grandes entreprises.

Le rôle du secteur des services

L'un des éléments qui peut expliquer la forte contribution des nouvelles entreprises et des petites entreprises à la création d'emplois est l'importance croissante du secteur des services : le commerce, les services aux ménages et la construction représentent environ 60 % des créations nettes d'emplois. Les données concernant les créations nettes d'entreprises, envisagées du point de vue du nombre des entreprises, paraissent confirmer cette tendance. L'effectif total des entreprises de services est resté pratiquement inchangé, même au point bas de la récession de 1992, alors même que le secteur industriel se contractait nettement. Au cours des quatre dernières années considérées globalement, le nombre des entreprises n'a pratiquement pas évolué dans les activités manufacturières et la construction, le secteur des services connaissant en revanche une forte expansion. Cette expansion a été particulièrement marquée pour certaines activités tertiaires comme les services aux entreprises – ce qui peut refléter en partie l'externalisation, par les entreprises industrielles de certains services à de petits sous-traitants – et surtout les services aux personnes et les services sociaux (tableau 12.3).

Tableau 12.3. **Nouvelles entreprises et faillites par secteur en Suède**

	1994		1995		1996		Moyenne 1992-1996	
	Nouvelles entreprises	Faillites	Nouvelles entreprises	Faillites	Nouvelles entreprises	Faillites	Nouvelles entreprises	Faillites
	Pourcentage de l'ensemble des entreprises du groupe							
Industrie	5.9	3.8	5.6	2.9	5.2	2.6	4.9	4.2
<i>dont :</i>								
Activités manufacturières	5.5	3.2	5.2	2.6	5.0	2.4	4.5	3.9
Construction	6.3	4.4	6.0	3.2	5.3	2.8	5.1	4.5
Services	8.4	3.4	7.9	2.8	7.7	2.9	7.2	3.7
<i>dont :</i>								
Commerce, restauration et hôtellerie	6.7	4.4	6.2	3.6	6.0	3.6	5.8	4.8
Transports	5.6	3.0	5.3	2.3	4.4	2.4	4.7	3.2
Finance et conseil	10.7	2.8	10.3	2.4	9.9	2.8	9.7	3.2
Services aux personnes et services sociaux	12.2	1.5	10.4	1.3	10.3	1.0	9.2	2.0
Total	7.8	3.6	7.4	2.8	7.1	2.6	6.7	3.8

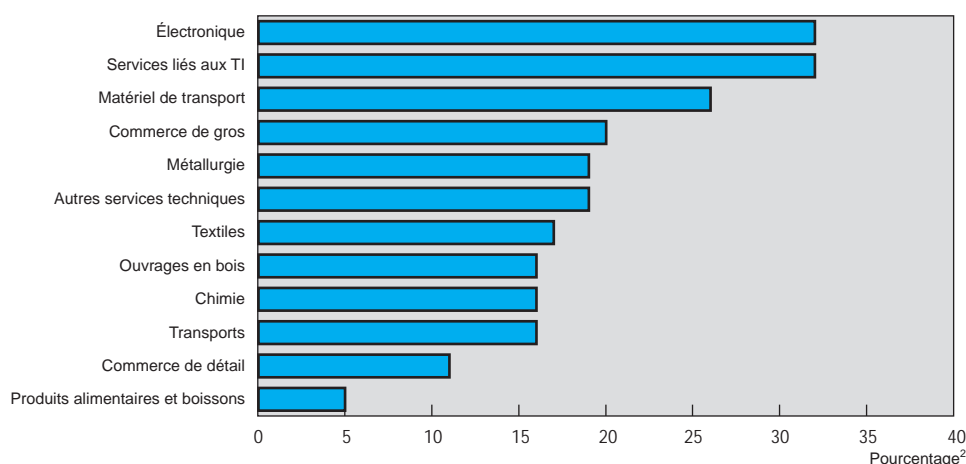
Source : SCB.

Les entreprises en forte croissance

Une étude suédoise récente montre que les entreprises en forte croissance, définies comme les sociétés de capitaux ayant plus que doublé leur chiffre d'affaires entre 1992 et 1996, ont tendance à être surtout des petites et moyennes entreprises (Blixt, 1997²). Pour la moitié, les entreprises en forte croissance avaient moins de 20 salariés et les petites entreprises à chiffre d'affaires très élevé sont celles qui ont connu la plus forte croissance. Mais vu la prédominance, parmi les entreprises suédoises, des très petites entreprises à faible chiffre d'affaires, les entreprises en forte croissance représentaient 0.5 % seulement de l'ensemble des entreprises ayant moins de 20 salariés. Sept pour cent seulement des grandes entreprises (plus de 200 salariés) étaient en forte croissance, mais elles représentaient en valeur absolue la plus forte création d'emplois parmi les entreprises en forte croissance.

Les entreprises européennes qui connaissent une expansion particulièrement forte – et qui se consacrent généralement à la mise au point de nouveaux produits et de nouvelles technologies – assoient généralement leur croissance sur l'exportation. Les entreprises suédoises ne font pas exception à la règle. Du

Graphique 12.1. Les entreprises en forte croissance dans un certain nombre de secteurs en Suède¹



1. Sociétés dont la croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires a été supérieure à 25 pour cent entre 1992 et 1995.

2. Pourcentage de l'ensemble des sociétés dans le secteur concerné.

Source : NUTEK (1996b).

point de vue de la répartition sectorielle des entreprises en forte croissance, deux secteurs, délimités assez largement, se distinguent. En raison de la forte progression des exportations au cours de la période considérée, mais aussi grâce à la hausse des prix à l'exportation résultant de la dépréciation de la monnaie, les branches du secteur manufacturier tournées vers l'exportation (électronique, mécanique et matériel de transport) ont représenté une forte proportion de ces entreprises (graphique 12.1). Le secteur des services, et plus particulièrement des services aux entreprises, a lui aussi enregistré une proportion d'entreprises en forte croissance nettement supérieure à la moyenne. Il faut y voir bien évidemment l'effet de l'expansion rapide de l'industrie, mais aussi, semble-t-il, du développement des services dans l'économie suédoise. Un dernier constat est à tirer de cette étude : quelle que soit leur taille, les entreprises en forte croissance ont tendance à être légèrement plus «jeunes» que la moyenne.

L'aspect régional

En Suède, le débat public est souvent centré sur les écarts de performance des entreprises d'une région à l'autre. On pense fréquemment que les comtés géographiquement désavantagés du nord et du centre du pays obtiennent de moins bons résultats que ceux du sud et des grands centres urbains. Ces dernières années, le sud et les grands centres urbains ont généralement créé davantage d'entreprises en termes bruts, mais du point de vue des créations nettes d'entreprises et d'emplois, l'écart n'est pas très marqué. Selon une étude récente, les créations brutes d'entreprises par rapport à la population d'âge actif étaient légèrement supérieures à la moyenne nationale à Stockholm et dans le sud-ouest du pays entre 1990 et 1993, mais plusieurs régions censées obtenir de moins bons résultats se sortaient très bien de cette comparaison. Les créations d'entreprises ont toutefois tendance à consolider les différences traditionnelles sur le plan de la structure du secteur des entreprises. Les créations brutes d'entreprises dans les activités manufacturières étaient particulièrement nombreuses dans les comtés où les industries traditionnelles jouent un grand rôle (nord et centre) et où il subsiste des concentrations régionales dans l'industrie du bois, la métallurgie, les machines et l'électronique. De plus, étant donné que ces industries considérées dans leur ensemble ont réduit leurs effectifs, on peut raisonnablement penser que ces créations d'entreprises étaient liées, au moins partiellement, à l'amputation et à l'externalisation d'activités existantes. En revanche, c'est dans les grands centres urbains qu'ont été créées la majeure partie des entreprises du secteur des services.

La répartition régionale des entreprises en forte croissance est très uniforme. Au total, les grands centres urbains représentent une proportion un peu plus forte de ces entreprises, mais l'écart n'est pas très marqué et seuls quelques

comtés très reculés paraissent se situer nettement au-dessous de la moyenne nationale.

Conséquences

En définitive, les nouvelles entreprises jouent un rôle déterminant dans les créations nettes d'emplois et les entreprises en forte croissance sont principalement des PME. Une forte progression de l'emploi dans certaines entreprises nouvelles, se conjuguant à des coupes dans les grandes entreprises et dans celles arrivant à maturité est à considérer comme une caractéristique normale d'une économie de marché qui fonctionne bien. Mais, dans leur grande majorité, les PME ne connaissent généralement pas l'expansion et on ne peut donc pas considérer qu'elles soient particulièrement entreprenantes ou jouent un grand rôle dans les créations d'emplois. Vu l'importance des créations nettes et brutes d'entreprises pour les créations nettes et brutes d'emplois et pour le dynamisme des marchés de produits et de services, on peut raisonnablement conclure qu'une diminution des obstacles au niveau de la création et de la croissance des entreprises est un bon moyen de promouvoir l'entrepreneuriat et, ainsi, d'accroître les revenus globaux et, très probablement, l'emploi.

Démarrage des entreprises : stimulants et obstacles

Une première question se pose : les incitations à la création d'entreprises – et à l'expansion des entreprises existantes – sont-elles suffisantes en Suède ? Selon des enquêtes réalisées auprès des entreprises qui ont démarré leur activité en 1995, un quart environ des entrepreneurs étaient motivés par le souci d'éviter le chômage, un deuxième quart par le souhait d'exercer un travail indépendant et un troisième quart par une volonté d'accomplissement personnel. Pour 16 % seulement des personnes interrogées, l'activité entrepreneuriale était essentiellement un moyen de gagner davantage d'argent. En outre, plus de 40 % des chefs d'entreprise de la catégorie des PME déclaraient soit qu'ils ne voyaient aucune possibilité de croissance, soit qu'ils en voyaient une mais ne voulaient pas la saisir. Parmi ceux qui ne souhaitaient pas développer leur entreprise, plus de la moitié invoquaient une préférence pour les loisirs par rapport aux gains éventuels ou un rendement escompté trop faible d'une expansion par rapport au risque encouru.

État providence et entrepreneuriat

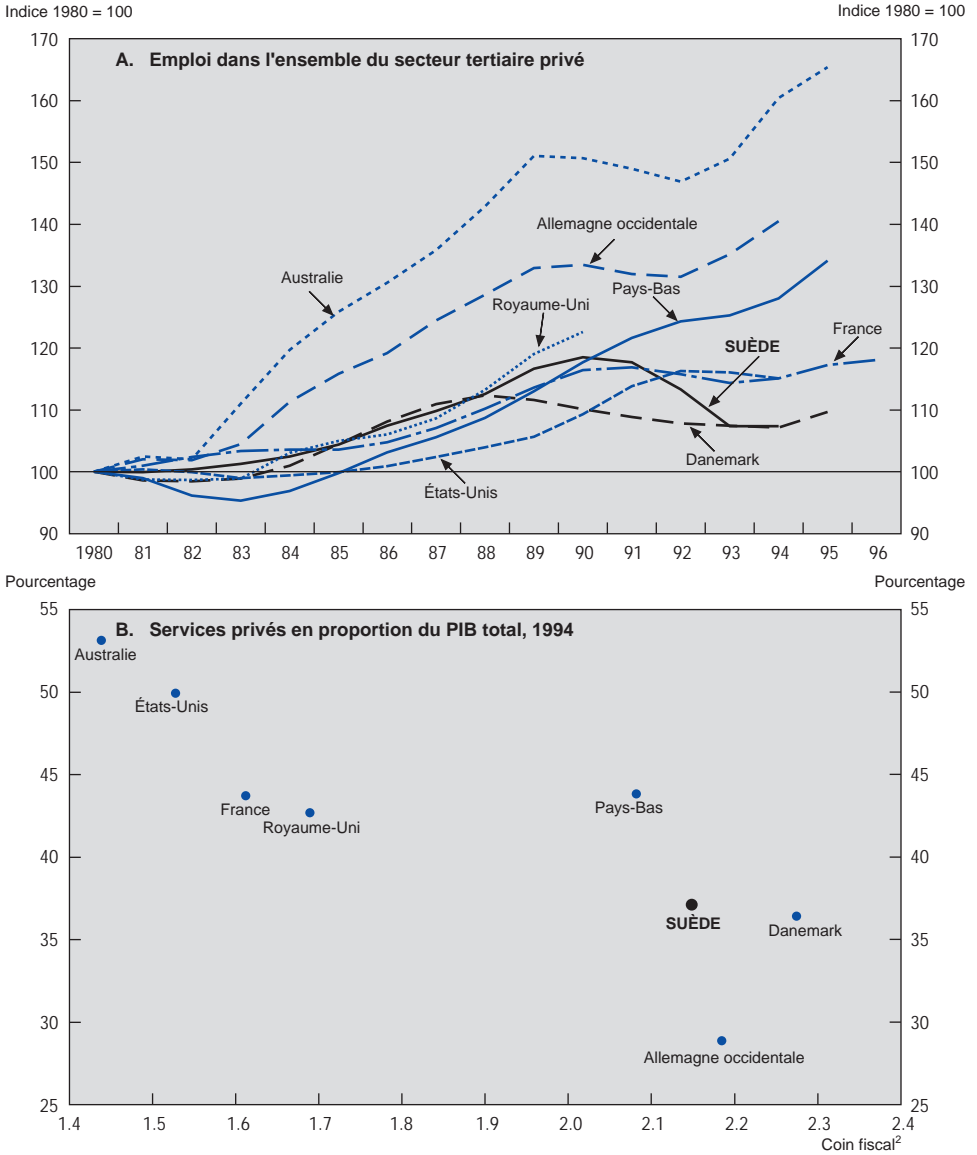
Les principes égalitaires sur lesquels repose le modèle social suédois ont abouti pour l'impôt sur le revenu des personnes physiques à des taux marginaux élevés, qui ont certainement freiné le développement du secteur des entre-

prises. Tout en ayant nettement diminué les taux d'imposition par la réforme fiscale de 1990-91, la Suède conserve l'un des taux marginaux les plus élevés pour la zone de l'OCDE. L'imposition des revenus est quasiment neutre à l'égard des décisions d'expansion d'une entreprise en activité, mais la décision de créer une entreprise ou de se lancer dans des projets risqués fait intervenir une mise en balance du risque de défaillance (en définitive, de faillite) et des gains escomptés après impôt, compte tenu non seulement de l'impact des taux d'imposition, mais aussi des régimes de report de pertes ou d'imputation des pertes sur d'autres types de revenus. En 1996, la Suède a amélioré son régime d'imputation des pertes dans le cas des entreprises individuelles en autorisant l'imputation des pertes sur les revenus du travail. En l'absence de dispositions complètes pour l'imputation des pertes, il est probable que les créations d'entreprises seront moins nombreuses et la proportion de travailleurs indépendants plus faible dans les pays qui ont des taux marginaux élevés d'imposition.

La *politique salariale régie par le principe de solidarité* a elle aussi probablement désavantagé les nouvelles entreprises dans la mesure où elle aboutit à un éventail de salaires très étroit. Selon plusieurs comparaisons internationales récentes, les salaires sont nettement plus élevés dans les grandes entreprises et les entreprises anciennes. Dans la plupart des pays européens, un niveau de salaire inférieur de 15 à 20 % environ à la moyenne nationale est normal dans les petites entreprises, et aux États-Unis l'écart est de l'ordre de 40 %³. En Suède, selon une étude récente, l'écart n'est que de 7 % et il s'explique dans sa quasi-totalité par les différences de qualification et d'ancienneté des salariés entre les petites et les grandes entreprises (Albæk *et al.*, 1996). S'il est vrai qu'une égalisation des salaires indépendamment des différences de qualification et d'ancienneté peut contribuer à une allocation plus efficiente des ressources d'un point de vue statique, l'étroitesse de l'éventail des salaires en Suède peut entraîner une perte d'efficience d'un point de vue dynamique, dans la mesure où un niveau plus faible de salaire est nécessaire pour assurer la rentabilité durant la phase de démarrage.

De plus, une lourde fiscalité et une répartition égale des salaires, conjuguées à un système public de retraites de large portée, ont contribué à une faible épargne des ménages par rapport aux autres pays, et cette épargne a eu tendance à s'investir davantage dans les placements à régime fiscal préférentiel, comme le logement et les régimes privés de retraite⁴, que dans les placements financiers. Selon des estimations récentes, les avoirs nets financiers des ménages suédois (y compris l'épargne-retraite privée) représentent 80 % du PIB, contre 140 % en Allemagne, 200 % au Royaume-Uni et 275 % aux États-Unis. Puisqu'aux premiers stades d'un investissement la majeure partie du capital est apportée par l'entrepreneur lui-même ou des proches, le faible niveau des patrimoines des ménages limite sans doute les capitaux disponibles pour la création d'entreprises. L'éventualité d'un rationnement quantitatif de la demande de capitaux de

Graphique 12.2. Coin fiscal et services¹



1. Les services privés comprennent ici le commerce de gros et de détail, l'hôtellerie, la restauration, les transports, les communications, les services financiers, l'assurance, l'immobilier, les services aux entreprises.

2. Coûts totaux de main-d'œuvre par rapport au pouvoir d'achat du salaire après impôt de l'ouvrier moyen.

Source : OCDE, 1997c ; OCDE, 1996 ; OCDE, 1997b.

démarrage ressort d'une étude récente fondée sur des enquêtes, dont il résulte que les ménages encaissant des gains d'aubaine importants ont une probabilité nettement plus forte de démarrer leur propre entreprise (Lindh & Ohlsson, 1996⁵). Selon une autre étude empirique récente, l'étroitesse de l'éventail des patrimoines a eu un impact négatif sur le taux des créations d'entreprises (Lindh & Ohlsson, 1998).

Le développement du secteur des services privés a été particulièrement freiné par l'étroitesse de l'éventail des salaires et par le niveau élevé de l'impôt sur le revenu et des impôts indirects, qui ont creusé l'écart entre le coût des services aux personnes et la rémunération après impôt du prestataire de services (le « coin fiscal »), l'un des plus prononcés pour la zone de l'OCDE (graphique 12.2). C'est pourquoi, très certainement, la demande des ménages s'est portée de préférence sur d'autres types de consommation. Ce phénomène a également entravé le développement d'activités économiques relevant du secteur des services qui sont de proches substituts des activités domestiques (cuisine, nettoyage, jardinage, etc.) et pour lesquelles une entreprise peut être créée avec un faible coût d'entrée et avec peu de qualifications formalisées. De fait, un grand nombre d'autres pays de l'OCDE ont enregistré pour ces activités de très nombreuses créations nettes d'entreprises.

Créations et cessations d'activité : réglementations et charges administratives

La lenteur ou le coût des formalités à accomplir pour la création d'une entreprise peuvent également diminuer le taux de création. Mais en Suède il semble que les problèmes qui se posent à cet égard soient seulement limités. Le nombre des formalités administratives et les délais nécessaires paraissent se situer au-dessous des moyennes internationales et les coûts à ce titre sont négligeables (voir chapitre 3, tableau 3.1).

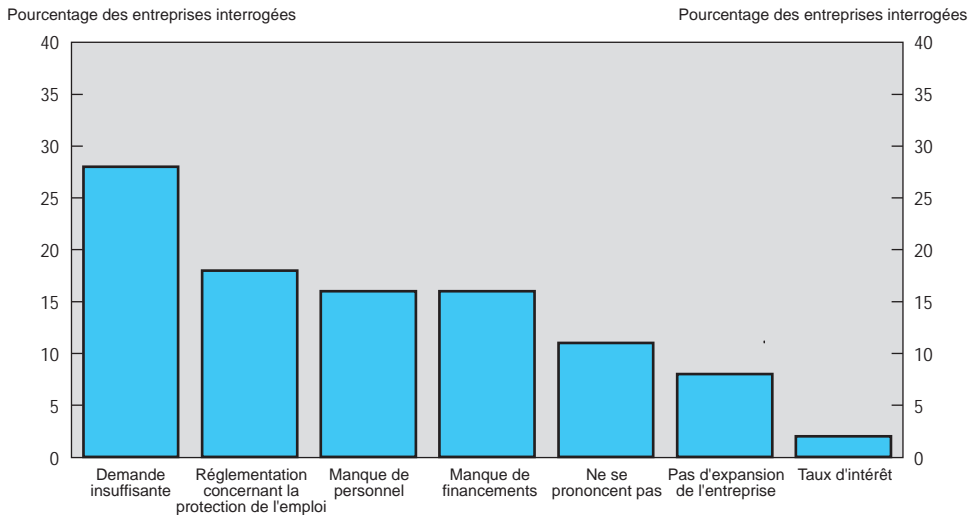
En revanche, la réglementation est très restrictive dans le domaine de la faillite et de la fermeture d'une entreprise pour d'autres motifs, et on peut considérer que cela freine sensiblement l'initiative privée. Il est certes légitime de vouloir limiter les abus et la fraude caractérisée, car si on ne les réprime pas, ils faussent les conditions de concurrence entre les entreprises et érodent les bases d'imposition. Le problème est qu'il faut lutter contre l'abus et la fraude, au besoin en s'appuyant sur la législation pénale, sans nuire à la véritable prise de risque, souvent sanctionnée par une défaillance⁶. De plus, un compromis doit s'établir entre la protection des créanciers et la promotion de l'entrepreneuriat. En Suède, le créateur d'une entreprise peut en cas d'échec encourir dans le pire des cas des obligations financières tout le reste de son existence à cause du régime de responsabilité illimitée (voir chapitre 8, tableau 8.3). (Aux États-Unis, au contraire, on encourage les tentatives valables et avant de réussir un grand nombre d'entrepreneurs connaissent une ou deux faillites.) On envisage actuelle-

ment de durcir encore le régime de la faillite. Selon une proposition d'une commission d'experts, les personnes impliquées dans trois faillites de société en dix ans et celles qui restent redevables d'impôts d'un montant supérieur à 217 000 couronnes suédoises (environ 27 000 dollars américains) à la suite de la faillite d'une société ne pourront plus créer une entreprise durant trois à dix ans. Dans la recherche d'un équilibre entre la lutte contre l'abus et la fraude et le souci d'éviter des obstacles à l'esprit d'entreprise, il paraît essentiel de veiller à ce que les critères utilisés ne nuisent pas au véritable dynamisme entrepreneurial.

Obstacles à l'expansion des entreprises

Parmi les entreprises désireuses de se développer, les principaux obstacles évoluent dans le temps, certains facteurs comme la faiblesse de la demande et la rareté de la main-d'œuvre étant soumis à de fortes fluctuations conjoncturelles. Les petites entreprises (jusqu'à 20 salariés) considèrent que le manque de capital-risque et la réglementation du travail ont la même importance en tant qu'obstacles à l'expansion, les entreprises de haute technologie ayant tendance à s'attacher davantage au problème du financement (graphique 12.3). En revanche, les

Graphique 12.3. **Obstacles à la croissance des entreprises en Suède¹**



1. Informations extraites d'une étude portant sur 1 807 entreprises de moins de 20 salariés.
Source : LRF Konsult, 1997.

enquêtes prenant en compte les entreprises plus grandes (jusqu'à 50 salariés) estiment que les restrictions concernant le marché du travail sont de loin l'obstacle primordial (Industriförbundet, 1996⁷).

La petite taille est-elle un inconvénient ? Financement, formation et R-D

Les petites entreprises peuvent être victimes de trois handicaps par rapport aux grandes entreprises, dans le domaine du financement, de la formation du personnel (« investissement en capital humain ») et de la mise au point ainsi que de l'utilisation de nouvelles technologies (Gouvernement suédois, 1996⁸). En ce qui concerne le financement, on fait souvent valoir que les petites entreprises sont désavantagées pour l'emprunt en raison d'un phénomène d'asymétrie de l'information et d'un degré de risque plus élevé. Les banques, dans l'incapacité d'évaluer correctement le risque de crédit, pratiquent des taux d'intérêt excessifs ou refusent tout simplement de prêter. Dans ce cas, les petites entreprises et les nouvelles entreprises pourraient se financer à moindres frais au moyen d'apports en capital permettant à l'investisseur de remédier au risque élevé de défaillance par une participation aux bénéfices des entreprises qui connaîtront le succès.

Certains éléments montrent que dans le passé le handicap pour le financement a pu être une réalité, les petites entreprises qui voulaient se lancer dans l'innovation considérant comme un obstacle le manque de capital-risque (Deiaco, 1992). De fait, après la crise bancaire qui a secoué le système financier aux alentours de 1992, le crédit bancaire était rare en Suède et les entreprises qui ont été les plus victimes de ce phénomène sont celles qui étaient faiblement capitalisées ou essayaient de se développer rapidement. Plus récemment, aucune enquête n'a fait apparaître une insuffisance généralisée de financements, et il ressort de l'*Étude économique de la Suède de 1997* que les taux débiteurs des banques à l'égard des petites entreprises n'étaient pas supérieurs au niveau justifié par le risque de défaillance.

Malgré tout, il est peut-être préférable de financer sur les capitaux propres, et non sur l'emprunt, la création et l'expansion des entreprises à haut risque. Des problèmes se sont sans doute posés dans le passé pour le capital-risque, mais l'offre de capital-risque paraît actuellement en forte augmentation. D'ailleurs, une étude comparative récente montre que la Suède occupe le quatrième rang en Europe pour le stock de capital-risque par rapport au PIB (graphique 12.4, partie A). De plus, l'investissement annuel sous la forme de nouvelles opérations de capital-risque a quadruplé entre 1995 et 1996 pour dépasser 3 milliards de couronnes suédoises, et cette tendance à la hausse s'est poursuivie en 1997. Le marché du capital-risque se développe rapidement depuis la suppression, il y a six ans, du monopole de cotation des actions dont disposait la *Bourse de Stockholm*. Premièrement, de nouveaux marchés ont été créés – à savoir les *cotations OTC* et *O* – équivalentes en gros au *NASDAQ* des États-Unis. Deuxièmement, des

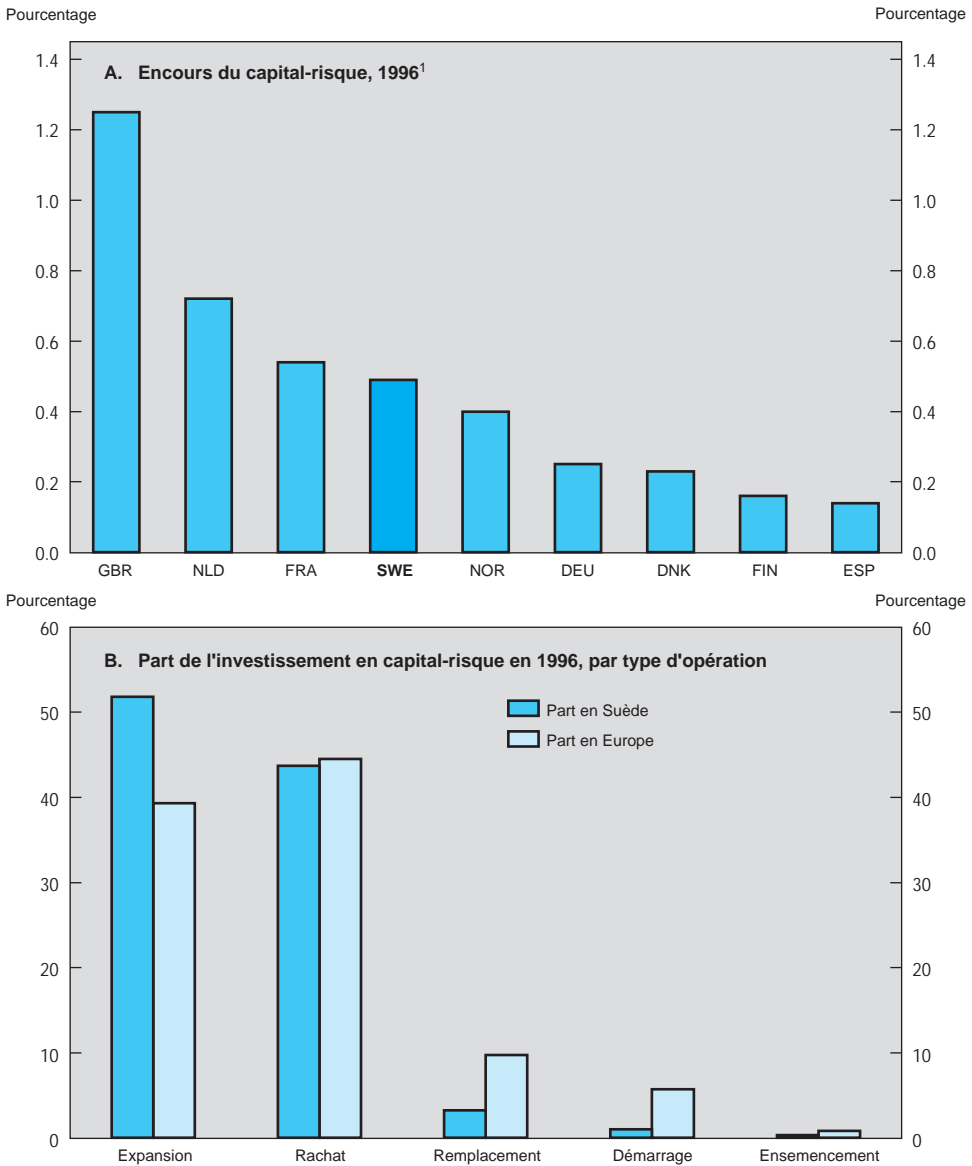
cotations privées (par exemple *Stockholm Börsinformation et Innovationsmarknaden*), axées sur les petites et les nouvelles entreprises, ont vu le jour. Troisièmement, certains courtiers en valeurs mobilières ont commencé de coter sur leur système informatisé les émissions d'actions de leur clientèle de petites entreprises et d'entreprises non cotées. A en juger par l'évolution récente, les sociétés atteignant une taille correspondant à un effectif d'environ 15 salariés peuvent rechercher des capitaux à risque dans le cadre de ce système.

Le capital-risque reste relativement peu abondant pour les premiers stades de l'investissement, dans la mesure où la part du capital-risque est inférieure à la moyenne européenne, la proportion affectée aux opérations d'expansion étant par ailleurs supérieure à la moyenne (graphique 12.4, partie B). Les besoins en capital-risque au stade du démarrage sont principalement couverts, dans certains pays, par les investisseurs informels (les « anges gardiens de l'entreprise »), qui surveillent de près la gestion de l'entrepreneur, voire collaborent avec lui. Aucune étude n'a véritablement été consacrée à ces investisseurs en Suède, l'opinion qui prévaut étant néanmoins que ces investisseurs sont assez peu nombreux, à cause notamment du faible niveau des patrimoines des ménages (voir ci-dessus). Mais, récemment, des particuliers ont acquis à plusieurs reprises une forte proportion d'émissions d'actions non cotées, ce qui montre bien que les ménages suédois paraissent être prêts à prendre davantage de risques.

En Suède, comme dans les économies industrielles en général, on ne constate guère concrètement que les nouvelles entreprises et les petites entreprises soient désavantagées pour l'acquisition et l'utilisation des nouvelles technologies. Certes, les petites entreprises ont comparativement moins tendance à investir dans la R-D que les grandes entreprises, mais ces comparaisons négligent le fait que les petites entreprises opèrent souvent dans des secteurs qui investissent peu globalement dans la R-D et que celles qui n'ont pas de département de R-D ont tendance à sous-déclarer leur effort de R-D. Bien qu'on ne dispose pas de données comparables, les études consacrées aux activités de R-D des petites entreprises en Suède et dans les autres pays scandinaves montrent, semble-t-il, que ces entreprises innovent beaucoup plus qu'on ne le pense habituellement (NUTEK, 1996a et Conseil nordique des ministres, 1995). En outre, la R-D formelle n'est pas la seule source d'acquisition de technologie. Selon une étude récente, les petites entreprises acquièrent, par rapport aux entreprises de plus grande taille, une plus forte part de leur « innovation » de sources autres que la R-D, en achetant des technologies, en faisant appel à des consultants et en recrutant des spécialistes extérieurs.

Les enquêtes récentes sur l'effort de formation ne permettent pas de conclure que les petites entreprises affecteraient moins de ressources économiques à la formation de leur personnel que les entreprises de plus grande taille. En outre, parmi les entreprises qui exercent effectivement des activités de

Graphique 12.4. **Le capital-risque**
Pourcentage



1. Encours en pourcentage du PIB.
Source : OCDE (1996).

formation, le nombre d'heures de travail par salarié consacrées à la formation est pratiquement le même quelle que soit la taille de l'entreprise.

Fiscalité des entreprises

Le régime fiscal des entreprises applicable jusqu'à la *réforme de 1990/91* a profondément influé sur la structure du secteur des entreprises en Suède. Ce régime se caractérisait par des taux légaux d'imposition élevés, mais il offrait aux entreprises de très nombreuses possibilités de réduction de leur base d'imposition grâce à des formules d'amortissement accéléré des biens d'équipement et des stocks et à des dotations à des « fonds d'investissement » propres à l'entreprise. Ce qu'on voulait, c'est lisser l'investissement sur l'ensemble du cycle et favoriser le réinvestissement des bénéfices des sociétés, mais en fait ce régime désavantageait les nouvelles entreprises et celles n'ayant que peu d'actifs corporels, tout en freinant la mobilité du capital entre les entreprises, ce qui avantageait les grandes entreprises à forte intensité capitalistique⁹. La réforme fiscale a remédié à ces carences en mettant en place pour l'impôt sur les sociétés un taux de 30 % applicable à toutes les entreprises, qui a été ramené à 28 % en 1994. Cette imposition générale des bénéfices des entreprises vaut aussi bien pour les entreprises individuelles que pour les entreprises constituées en société, ce qui permet un traitement plus équitable des petites et des grandes entreprises, mais au prix de formalités fiscales beaucoup plus lourdes.

La réforme fiscale a également atténué les distorsions fiscales entre les différentes formes de financement des entreprises, en particulier en abaissant le taux marginal d'imposition extrêmement élevé des émissions d'actions des sociétés appartenant à des ménages. La suppression temporaire de la double imposition des dividendes en 1994 a également contribué à atténuer ces distorsions (tableau 12.4). Le rétablissement de la double imposition des dividendes en 1995 peut être considéré comme un obstacle à l'offre de capital-risque, ne touchant pas les grandes entreprises dont les actions sont négociées sur les marchés internationaux mais les sociétés cotées ou non cotées qui font appel à un financement national. Bien qu'on ait rétabli à partir de 1997, une exemption partielle en faveur des sociétés non cotées, le régime actuel freine encore la croissance de l'entreprise et sa cotation. Plus généralement, on notera que les taux effectifs d'imposition auxquels sont soumis les ménages en tant qu'investisseurs, surtout en ce qui concerne l'acquisition d'actions, ont contribué à ce qu'à long terme les ménages participent de moins en moins au marché des actions. Dans le cas des petites entreprises et des entreprises en forte croissance, cela a sans doute eu, historiquement, des effets très négatifs sur l'offre du capital-risque, car on n'a pas vu se créer un marché de placement direct.

Paradoxalement, les allègements accordés aux très petites entreprises pourraient également avoir des effets négatifs sur la croissance des entreprises. Les

Tableau 12.4. **Taux marginaux effectifs d'imposition en Suède**
Taux de rendement réel avant impôt de 10 pour cent au taux d'imposition actuel

	Dettes	Nouvelles émissions d'actions	Bénéfices non distribués
1980			
Ménages	58.2	136.6	51.9
Exonération de certaines institutions	-83.4	-11.6	11.2
Compagnies d'assurance	-54.9	38.4	28.7
1994			
Ménages	32.0/27.0 ¹	28.3/18.3 ¹	36.5/26.5 ¹
Exonération de certaines institutions	-14.9	21.8	21.8
Compagnies d'assurance	0.7	32.3	33.8
1995			
Ménages	32.0/27.0 ¹	67.7/57.7 ¹	48.0/38.0 ¹
Exonération de certaines institutions	-3.5	25.7	25.7
Compagnies d'assurance	21.0	53.3	50.4

Note : L'ensemble des calculs est basé sur la composition actuelle des biens dans l'industrie manufacturière.

1. Non compris l'impôt sur le patrimoine. L'impôt sur le patrimoine concernant les actions non cotées a été supprimé en 1993.

Source : Henrekson, M. (1996), *Företagandets villkor*.

entreprises dont la masse salariale est inférieure à 850 000 couronnes suédoises (ce qui représente 3 à 4 salariés) sont soumises à un taux plus faible de cotisations de sécurité sociale, ce qui se traduit par un coût supplémentaire en cas d'expansion. Dans certains cas, ces effets sont aussi accentués par un régime fiscal complexe visant à empêcher un arbitrage fiscal entre les revenus salariaux et les revenus du capital du fait de la différence très nette entre l'imposition du capital qui, à un niveau de 28 à 30 %, est très compétitive sur le plan international, et l'imposition des revenus de travail, proche de 60 %. Pour les propriétaires exploitants de sociétés fermées¹⁰, les bénéfices inférieurs à 5 % d'un certain seuil – correspondant au capital investi, corrigé de certains paiements de salaires¹¹ – sont totalement exonérés des impôts sur le revenu du capital et sont uniquement soumis à l'impôt sur les sociétés (28 %) ; les revenus situés entre 5 et 12 % de ce seuil sont imposés à la fois au niveau de la société et de l'individu (ce qui donne une charge fiscale globale de près de 50 %). Toutefois, au-delà de 12 % du seuil, les bénéfices sont imposés au taux marginal élevé applicable aux revenus salariaux, qui combiné avec l'impôt sur les sociétés appliqué au revenu sous-jacent, conduit à une charge fiscale globale approchant 70 %. Cela permet peut-être d'empêcher l'arbitrage fiscal, mais la complexité du système peut décourager les entrepreneurs et entraîner des coûts administratifs relativement élevés pour les petites entreprises.

L'impôt sur la fortune peut créer certains avantages pour les petites entreprises par rapport aux grandes. A la suite d'une modification récente de la législation fiscale, toutes les actions inscrites aux *cotes OTC et O* du marché boursier, de même que les actions qui ne sont pas du tout cotées, sont considérées comme faisant partie du fonds de roulement, qui n'est pas taxé, alors que la détention d'actions inscrites à la cote officielle (*cote A*) est imposable. Afin de ne pas décourager les sociétés de se faire coter sur le marché officiel, l'exonération d'impôt sur la fortune restera valable pour les principaux actionnaires en cas de transfert d'une société des *cotes OTC et O* à la *cote A*.

Le marché du travail

La législation du travail est considérée par un grand nombre d'employeurs comme l'un des principaux obstacles à la croissance des entreprises. Les réglementations qui renchérissent le licenciement dissuadent forcément les entreprises d'embaucher et nuisent donc à la création d'emplois en général, mais on peut légitimement considérer qu'en Suède la réglementation du travail affecte particulièrement les petites et moyennes entreprises. Par exemple, dans la mesure où les dispositions concernant la protection de l'emploi découragent le licenciement de salariés qui ne sont pas adaptés à leur emploi, les entreprises disposant d'un nombre limité de postes sont désavantagées par rapport aux entreprises de plus grande taille, qui peuvent se redéployer et s'ajuster en s'accommodant de déperditions naturelles. Le *Suivi de l'Étude sur l'emploi* réalisé dans l'*Étude économique de la Suède de 1997* avait abouti à la conclusion suivante : la réglementation suédoise en matière de protection de l'emploi n'est pas seulement plus restrictive que la moyenne européenne et bien plus restrictive qu'aux États-Unis, mais les principes qui régissent l'ordre des licenciements et des réembauches sont discriminatoires à l'égard des petites entreprises et, surtout, des moyennes entreprises¹².

Enfin, le niveau excessif des prélèvements sur les salaires est considéré comme l'une des causes principales de la faible croissance des entreprises suédoises (Confédération du patronat suédois et Fédération des industries suédoises, 1996). Toutefois, s'il est vrai que le niveau élevé des coûts totaux de main-d'œuvre décourage effectivement l'embauche, la plupart des études montrent que c'est le salarié et non l'employeur qui subit à long terme l'incidence des prélèvements sur les salaires. En conséquence, un allègement de ces prélèvements, en dépit de certains effets positifs à court terme, se traduirait en définitive par une hausse des salaires et non par une augmentation de l'emploi. En revanche, une plus grande flexibilité du marché du travail permettant un meilleur ajustement des salaires à la demande et à l'offre de travail serait effectivement bénéfique pour le climat entrepreneurial.

Les forces du marché

Une faible concurrence entrave la création d'entreprises et l'expansion des entreprises nouvellement créées, puisqu'elle confère aux entreprises en place un avantage en termes de position sur le marché. Aussi une législation de la concurrence stricte et rigoureusement appliquée favorise-t-elle l'esprit d'entreprise. La législation suédoise de la concurrence a été modifiée dans un sens plus restrictif en 1993, notamment en adoptant les « *principes d'interdiction* » applicables dans l'Union européenne, ce qu'il faut considérer comme un progrès pour l'environnement des petites et des nouvelles entreprises. Il subsiste néanmoins certains problèmes, en particulier dans le secteur des services, qui a moins créé d'emplois que dans la plupart des autres pays. La cartellisation demeure problématique, notamment dans les services de transport, et le marché des services professionnels est encore fortement réglementé.

Un exemple est très significatif à cet égard : en 20 ans, l'emploi n'a pas augmenté dans le secteur du commerce de détail, alors qu'il a progressé annuellement de 1 % environ dans la plupart des pays européens et de 1.5 à 2 % en Amérique du Nord. Cette situation tient en partie à une plus faible croissance de la consommation privée et à une réglementation restrictive des horaires d'ouverture des magasins, qui n'a été assouplie qu'en 1989, mais elle traduit aussi la très forte concentration du secteur de commerce du détail par rapport aux autres pays. Par exemple, trois grands distributeurs de produits alimentaires couvrent près de 70 % de l'ensemble du marché (tableau 12.5). Bien que les autorités ne favorisent pas cet oligopole, on constate malgré tout que les collectivités locales tirent parti de leurs prérogatives en matière d'urbanisme pour freiner un changement de la structure traditionnelle de la distribution au niveau du détail.

Les autorités centrales sont faiblement impliquées dans les activités industrielles et commerciales et elles ne détiennent que peu de participations dans les entreprises concernées, alors que les activités industrielles ou commerciales des collectivités locales peuvent être considérées comme un obstacle au développement du secteur privé dans certains secteurs. Au début de 1994, les collectivités locales contrôlaient (c'est-à-dire détenaient une participation de 50 % au minimum) environ 1 500 sociétés représentant un effectif de près de 50 000 salariés et un chiffre d'affaires annuel de 115 milliards de couronnes suédoises (8 % du PIB), en particulier dans le secteur du logement et des services d'utilité publique. En vertu de la loi suédoise, la concurrence est autorisée entre les fournisseurs publics et les fournisseurs privés; les autorités chargées de la concurrence peuvent intervenir en cas de dumping et de pratiques d'éviction, mais la charge de la preuve incombe à l'opérateur du secteur privé. En tout cas, le problème qui se pose est de veiller à ce que les prix pratiqués par les organismes publics couvrent effectivement l'intégralité des coûts, en particulier le coût du capital et le coût de location. Au total, la prestation d'un large éventail

Tableau 12.5. **Caractéristiques du secteur de la distribution dans un certain nombre de pays européens**

	Points de vente au détail pour 100 000 habitants			Concentration	
	Total	Supermarchés ¹	Hypermarchés ²	Part de marché des trois premières entreprises de vente au détail de produits alimentaires, 1995	Part des entreprises individuelles
Suède	940	23.5	0.8	68	29.8
Allemagne	850	12.1	1.4	40	81.5
France	970	12.6	1.9	38	71.8
Italie	1 710	7.4	0.3	17	90.4
Royaume- Uni	810	3.4	1.3	49	n.d.
Espagne	1 340	19.1	0.6	26	92.0
Pays-Bas	800	13.8	0.3	57	70.1
Belgique	1 410	19.8	1.0	61	74.5
Danemark	1 000	17.3	0.3	50 ³	76.6
Norvège	920	31.0	0.7	86	18.0
Finlande	770	20.6	1.5	83	41.9

1. Les supermarchés ont une superficie entre 400 et 2 499 m².

2. Les hypermarchés ont une superficie de 2 500 m² et plus.

3. Uniquement pour les deux premières entreprises de vente au détail.

Source : Secrétariat de l'OCDE.

de services gratuits ou subventionnés, assurée par des entreprises privées dans la plupart des pays de l'OCDE – on cite souvent à cet égard les services municipaux de blanchisserie – a freiné le développement des activités privées de services, comptant parmi celles qui ont connu la plus forte expansion aux États-Unis et au Royaume-Uni. Soucieux des conséquences des distorsions effectives et potentielles de la concurrence dans ce secteur, le gouvernement a décidé de mettre en place un organisme qui étudiera et surveillera les interrelations concurrentielles entre les producteurs publics et privés; il sera également chargé de formuler des règles générales et d'examiner les réclamations.

Politiques et programmes publics

La politique économique suédoise s'efforce traditionnellement de consolider et promouvoir l'expansion des grandes entreprises. Dans le passé, la *politique de la concurrence* avait essentiellement pour but d'encourager les économies d'échelle, et le *système fiscal*, la *réglementation du marché des capitaux* ainsi que le *régime de l'investissement direct étranger* se conjuguèrent pour favoriser les grandes

Encadré 12.2 Programmes publics en faveur des nouvelles entreprises et des PME en Suède

Les entreprises suédoises peuvent bénéficier des dispositifs de l'UE visant à promouvoir la croissance du secteur des entreprises, certains de ces dispositifs étant particulièrement destinés aux petites entreprises. A titre d'exemple, les *programmes BRE* et *BC-net* ainsi que l'initiative *Enterprise* facilitent la recherche de partenaires dans les autres pays européens; le programme *Europartenariat* a pour but de favoriser les liens industriels et commerciaux avec les régions défavorisées; l'*Initiative PME* aide l'investissement des PME pour l'amélioration de leur production et de leur organisation; le *Programme cadre pour la recherche et le développement technique* a pour objet de coordonner et de soutenir la recherche dans différents domaines; le *programme CRAFT* favorise la constitution de réseaux entre les entreprises confrontées à des besoins techniques similaires.

De plus, les dispositifs nationaux suivants sont en place :

- **Création et information.** La société *ALMI Business Partner*, dont le capital est détenu conjointement par 22 sociétés de développement régional (appartenant aux conseils de comtés), propose des conseils, des financements et des informations aux candidats à la création d'une entreprise. La consultation initiale est gratuite, les services ultérieurs étant payants. Le *NUTEK (Conseil national pour le développement industriel et technique)* a mis en place un service téléphonique spécial pour l'information et le conseil dans le domaine du démarrage d'une entreprise. De plus, ces deux organismes fournissent aux PME en général des conseils juridiques, techniques et commerciaux pour la mise au point de produits, le financement, la commercialisation et les brevets.
- **Financement.** *ALMI Business Partner* accorde aux nouvelles entreprises des prêts d'une durée de 6 à 12 ans, à hauteur de 30 % du financement total. Ces prêts sont généralement à taux zéro et ne sont pas remboursables les deux premières années. Des garanties de crédit peuvent être également consenties. Pour les entreprises existantes réalisant des investissements en équipement ou mettant au point des produits et des procédés, des prêts et des garanties de crédit d'une durée maximum de 8 ans sont accordés. *NUTEK* finance l'innovation technique à un stade précoce, avant l'introduction du produit sur le marché. L'aide prend la forme de prêts, de financements contre redevances ou de garanties du projet, à hauteur au maximum de 50 % du coût du projet. Le *Fonds suédois pour le développement industriel* gère les programmes suivants en faveur des petites entreprises : *i)* prêts à certains projets (50 % au maximum du coût total); *ii)* financements contre redevances (au maximum 50 %); *iii)* garanties de crédit (maximum 80 % du prêt); *iv)* capital-risque contre actions ou obligations convertibles. Le *Centre pour l'innovation* apporte une aide aux premiers stades du processus d'innovation, notamment dans le domaine des licences techniques et commerciales.
- **Promotion du commerce extérieur.** Le *Conseil suédois pour le commerce extérieur* (initiative conjointe de l'État et des entreprises privées) assure la promotion de l'exportation par des conseils, l'organisation de foires-expositions et des actions communes de commercialisation. Les PME sont prioritaires. Le *Conseil suédois pour les garanties de crédit à l'exportation* est spécialisé dans l'assurance-crédit en faveur des entreprises et des banques pour les opérations d'exportation et d'investissement à l'étranger. La prime perçue pour la garantie varie en fonction de l'estimation du

(voir page suivante)

(suite)

risque, mais elle comporte un élément de subvention. La *Société suédoise de crédit à l'exportation* (en partie à capitaux publics) consent des crédits à l'exportation à moyen et long terme. Les taux d'intérêt perçus reposent sur ceux du marché.

- **Femmes et groupes minoritaires.** *ALMI Business Partner* a mis en place un dispositif spécial pour l'octroi de prêts aux entreprises appartenant entièrement à des femmes. Ces prêts, qui peuvent être accordés aussi bien pour le démarrage d'une entreprise que pour son expansion, ont généralement une durée de dix ans et ils sont assortis d'un différé d'amortissement d'un à deux ans. *NUTEK* finance plusieurs programmes en faveur des entreprises appartenant à des femmes : *i)* la mise à disposition de conseillères d'entreprises dans un grand nombre de régions; *ii)* La formation, l'information et les réseaux d'entrepreneurs femmes; *iii)* l'aide à la R-D; *iv)* des conférences destinées aux femmes entrepreneurs; *v)* des bourses d'études.

entreprises à forte intensité capitalistique; la tendance observée dans l'enseignement secondaire et supérieur à répondre avant tout aux besoins de la grande industrie et de l'administration publique a concouru à créer une « *culture salariale* » peu propice à la prise de risque et à l'esprit d'entreprise. A partir du début des années 90, la politique à l'égard des marchés de capitaux et la politique fiscale ont pris une orientation plus neutre du point de vue de la taille de l'entreprise, mais il est rare qu'une petite entreprise parvienne à rejoindre le camp des grandes entreprises. C'est pourquoi les autorités ont mis en place au fil du temps une série de mesures et de programmes ciblés visant à favoriser la croissance des petites entreprises. Elles ont surtout agi dans le domaine de l'investissement, de l'exportation, de la technologie, de la R-D, de la gestion et de l'enseignement, des prestations de conseil et de l'environnement, mais en ne consacrant à cette action qu'une dépense budgétaire relativement limitée. Il existe au total 140 types de subventions, auxquelles il faut ajouter 110 subventions pouvant être accordées par l'UE. Les plus importantes sont indiquées dans l'encadré 12.2.

A cette action menée au niveau national s'ajoutent celles au niveau régional et local. Les collectivités locales en particulier soutiennent les entreprises en raison des déséquilibres de plus en plus marqués sur le marché du travail. Le type d'aide varie énormément d'une région à l'autre. Dans les régions où prédominent les entreprises à forte intensité en savoir (les trois grands centres urbains et certaines zones situées autour de grandes universités), les municipalités s'efforcent avant tout de favoriser les contacts et l'échange d'informations entre les entreprises existantes. Dans les régions où prédominent les industries de base (le nord du pays et le sud-est rural), la moitié des municipalités participent à des actions de développement de nouvelles activités en collaboration avec les entreprises locales. En dehors des programmes officiels de développement des

entreprises, les collectivités locales utilisent, semble-t-il, leur influence sur les programmes du marché du travail et les pouvoirs dont elles disposent à l'égard de l'enseignement primaire et secondaire (qui représente des dépenses budgétaires bien plus importantes) pour créer un climat favorable aux entreprises locales.

Vers une nouvelle orientation ?

Depuis la récession du début des années 90, qui a particulièrement touché les régions et les segments du marché du travail tributaires d'un petit nombre d'entreprises dominantes, les autorités suédoises s'attachent à réorienter la politique industrielle. Le programme du gouvernement visant à promouvoir la

Encadré 12.3 Le programme du gouvernement suédois en faveur de la croissance et de l'emploi

Développement, rénovation et croissance des entreprises : (programme triennal)

- Améliorer la diffusion des connaissances et de la technologie *i)* en favorisant les contacts entre les établissements locaux d'enseignement supérieur et les PME; *ii)* en encourageant les transferts de technologie des grandes entreprises aux petites entreprises par le biais des *Centres pour le développement industriel*, largement autofinancés; *iii)* en augmentant l'offre de main-d'œuvre technologiquement qualifiée par la création de *Centres scientifiques*; et *iv)* en soutenant le développement de technologies et d'industries axées sur l'environnement.
- Faciliter le démarrage et la croissance des entreprises par le biais des mesures suivantes : *i)* une réduction de 5 % des cotisations sociales patronales à hauteur d'un certain plafond (faible); *ii)* assouplir la législation en matière de protection de l'emploi, en ouvrant en particulier davantage de possibilités d'emploi temporaire et en permettant de déroger à certaines règles de licenciement en cas d'accord au niveau local; *iii)* ne plus soumettre à une double imposition certains éléments des dividendes provenant de titres non cotés; et *iv)* relever légèrement dans le cas des travailleurs indépendants le plafond des gains passibles uniquement de l'impôt sur les sociétés.
- Renforcer le rôle des régions, et en particulier renforcer la coopération entre les collectivités locales et entre celles-ci et les entreprises, et déléguer certaines missions des autorités centrales aux autorités régionales et locales. Concrètement, 500 millions de couronnes suédoises (en plus des financements des programmes existants) sont affectés aux programmes du marché du travail gérés localement qui visent à favoriser le travail indépendant ainsi qu'à un programme de promotion du tourisme.

croissance et à réduire de moitié le chômage en 2000 met l'accent sur l'action en faveur de l'entreprenariat et des PME. Un ensemble de mesures destinées à tirer parti des potentialités entrepreneuriales et à assurer une plus grande égalité des chances entre les petites et les grandes entreprises a été adopté, l'objectif étant d'alléger la fiscalité et la réglementation du travail pour les entreprises nouvelles et les petites entreprises. Le gouvernement a procédé de l'idée que les PME à forte intensité en savoir seront probablement la source principale de croissance du secteur privé et de création d'emplois dans l'avenir immédiat. Par conséquent, les mesures axées sur la diffusion des technologies et la mise en réseau au niveau local jouent un rôle majeur. Les principaux éléments de ce programme qui concernent les entreprises sont résumés dans l'encadré 12.3.

L'une des composantes de ce plan d'action reste à l'examen : l'éventuelle décentralisation, au niveau régional et local, de certaines mesures concernant le secteur des entreprises. Le débat politique a surtout porté sur le point suivant : faut-il laisser aux autorités locales plus de latitude pour redéployer l'indemnisation du chômage, financée par l'État, en faveur de la création d'emplois dans les entreprises et dans le secteur public ? L'expérience de 1997 et 1998 consistant à étendre l'emploi aidé au niveau des collectivités locales (modèle « Kalmar ») est considérée par certains observateurs comme un test dans le domaine de l'utilisation « active », au niveau local, des financements affectés au marché du travail.

Évaluation et recommandations

Dans la mesure où l'esprit d'entreprise est fonction des caractéristiques culturelles et éducatives de la société suédoise, enracinées dans le modèle suédois d'État protecteur, il n'est pas facile de remédier aux déficiences qui viennent d'être évoquées sans entrer en conflit avec d'autres objectifs. Il n'en reste pas moins que les facteurs économiques paraissent avoir eu un effet nocif sur le climat entrepreneurial en général et sur la création de petites entreprises et leur croissance en particulier; dans ce domaine, des mesures correctrices n'ayant qu'un faible coût direct pourraient être prises. Des progrès ont déjà été accomplis dans l'élimination de certaines des distorsions qui jouaient en faveur des grandes entreprises et qui avaient leur origine dans la fiscalité, le financement des sociétés et les dispositifs réglementaires. Toutefois, il ressort d'une étude récente de l'OCDE que les mesures adoptées en Suède pour favoriser la croissance des PME ont tendance à privilégier l'investissement, la R-D et l'exportation de marchandises et se révèlent donc plus efficaces dans le secteur manufacturier que dans les services (OCDE, 1997a). Plus fondamentalement, s'il est vrai que la profusion de dispositifs en faveur des petites entreprises peut être considérée comme un moyen de remédier aux effets négatifs des mesures précédentes, qui favorisaient les grandes entreprises suédoises, ces aides ne peuvent jouer qu'un

rôle limité à l'égard des obstacles d'autres origines, notamment une réglementation du travail particulièrement restrictive, une législation fiscale pouvant encore freiner l'investissement en capital humain et la diffusion technologique et des procédures d'achats publics comportant un biais à l'encontre de la prestation de services par les entreprises privées.

Pour faire face à ces problèmes, de nouvelles mesures doivent être prises dans les domaines suivants :

- La *législation du marché du travail*, en particulier en matière de protection de l'emploi, freine la croissance des entreprises et la création d'emplois. Il faudrait la réexaminer dans un esprit critique. Dans la mesure où elle soulève des problèmes spéciaux pour les nouvelles entreprises et les petites entreprises, on pourrait, même si ce n'est pas la meilleure solution, les faire bénéficier de dérogations à certaines dispositions;
- Si la *taxe marginale sur le revenu du travail* pouvait être abaissée vers celle sur le revenu du capital, on n'aurait pas tant à se préoccuper des possibilités d'arbitrage fiscal; en conséquence le régime fiscal pourrait être simplifié. La *législation fiscale* pourrait être rendue plus neutre, en particulier à l'égard des décisions d'expansion et d'innovation des entreprises ainsi qu'à l'égard d'une demande de cotation en bourse;
- Les coûts d'entrée pour les entreprises sont faibles, mais les coûts de sortie semblent extrêmement élevés. Vouloir limiter les abus par la mise en faillite de sociétés constitue sans doute un souci légitime, mais les sanctions en cas de faillite personnelle sont telles qu'elles découragent l'activité entrepreneuriale;
- Il faut poursuivre l'action engagée pour améliorer l'accès au marché. Une application aussi stricte que possible des dispositions du droit de la concurrence concernant l'environnement du marché intérieur sera tout spécialement bénéfique pour les petites et les nouvelles entreprises. Il faudrait veiller à ce que la concurrence puisse être loyale et égale avec les organismes publics fournissant des biens et services marchands.

En ce qui concerne les aides de l'État à la diffusion de l'information et de la technologie, il est essentiel de promouvoir cette action par des programmes à caractère générique :

- Pour les services de soutien des entreprises nouvelles, il faut veiller à ce que ces services n'entrent pas en conflit avec ce que font – ou pourraient faire tout aussi bien – les consultants, juristes, comptables et apporteurs de capital-risque du secteur privé;
- Les autorités publiques peuvent faciliter la diffusion de l'information parmi les entreprises : par exemple, les petites entreprises confrontées à un problème particulier sont souvent dans l'ignorance des solutions possi-

bles. En outre, une participation extérieure peut parfois favoriser la mise en réseau pour le développement technologique ou la commercialisation.

En dehors des mesures et dispositifs d'aide se situant au niveau national, il semblerait justifié que les collectivités locales contribuent davantage au climat entrepreneurial. Les autorités régionales et municipales, plus proches du marché local, seront sans doute mieux placées pour diagnostiquer et régler certains problèmes. Mais cette intervention des collectivités locales s'inscrit nécessairement dans les limites de leurs possibilités budgétaires et doit s'accompagner de mécanismes garantissant la transparence et doit être bien conçue, de façon à ne pas entraver la concurrence.

Ce chapitre n'a guère mis en évidence d'éléments qui pourraient donner à penser que les petites et nouvelles entreprises souffrent systématiquement d'un désavantage d'échelle, sauf peut-être pour le financement des tout premiers stades de l'investissement, où il ne va pas de soi que l'État doive jouer un rôle direct. Il ne paraît donc pas souhaitable de mettre en place de nouveaux dispositifs d'aide destinés à certaines composantes du secteur des entreprises. Les programmes spécifiques sont déjà nombreux et il faut garder à l'esprit que la profusion de dispositifs risque d'engendrer des conflits administratifs et des problèmes d'information et d'inciter les entreprises à préférer la recherche d'une rente à l'activité entrepreneuriale. Une réforme structurelle d'ensemble est nécessaire si l'on veut améliorer l'environnement institutionnel et réglementaire. La mission primordiale des pouvoirs publics reste d'assurer une situation macroéconomique stable, un système fiscal neutre, un marché du travail fonctionnant correctement et un environnement concurrentiel pour les entreprises.

Notes

1. Pour un aperçu général de cette question, voir OCDE (1994) et ENSR (1995).
2. Cette étude prend uniquement en compte les sociétés en activité au cours de l'ensemble de la période 1991/92 à 1994/95 et ayant au cours de la dernière année un chiffre d'affaires d'au moins 25 millions de couronnes suédoises. Les sociétés ayant réalisé leur croissance par voie de fusion ou d'acquisition sont exclues.
3. Ces chiffres ne sont néanmoins pas corrigés pour tenir compte du secteur d'activité.
4. L'épargne-retraite ne peut pas être utilisée pour créer sa propre entreprise, alors qu'un logement peut servir de sûreté pour un prêt.
5. Lindh et Ohlsson, utilisant des données du début des années 80, étudient l'effet du gain d'une forte somme à la loterie nationale sur la propension à créer sa propre entreprise.
6. On notera dans ce contexte le rôle des privilèges dont bénéficient les salaires en cas de faillite, en ce qu'ils influent sur la surveillance, par les salariés, de la situation financière de leur entreprise.
7. Des enquêtes plus anciennes citées dans OCDE (1995), concluaient également que le manque de capitaux ne comptait pas parmi les principaux obstacles à l'expansion des entreprises.
8. La *proposition du gouvernement 1995/96:222* fait expressément mention de ces handicaps.
9. La possibilité de transférer la propriété d'entreprises à des organismes défiscalisés continue de favoriser les grandes entreprises par rapport aux entreprises nouvelles et aux petites entreprises, dans la mesure où une plus forte proportion des bénéfices de cette dernière catégorie d'entreprises fait vivre le ou les propriétaires.
10. Une société fermée est une société qui appartient à « quelques » personnes (généralement moins de dix) et dont le capital est détenu à hauteur de plus de 70 % par des personnes qu'elle emploie.
11. La formule est la suivante : capital investi, plus les coûts salariaux totaux, moins la rémunération des associés actifs, moins 363 000 couronnes suédoises.
12. La réglementation suédoise en matière de protection de l'emploi comporte des dispositions impératives concernant le délai de préavis en cas de licenciement, le motif du licenciement, la période d'essai et l'ordre dans lequel les salariés peuvent être licenciés et réembauchés. En cas de licenciement collectif, le dernier embauché doit être le premier licencié et en cas de réembauche toute personne licenciée au cours des neuf derniers mois doit être la première réembauchée. Cette réglementation a été légèrement assouplie récemment. De plus, la période maximum d'essai est l'une des plus brèves en Europe.

Références

- ALBÆK, K. *et al.* (1996),
«Employer Size-Wage Effects in the Nordic Countries», document de travail 96-03, du Centre du marché du travail et de la recherche sociale, Aarhus.
- BLIXT, L. (1997),
«Tillväxtföretag i Sverige – stora som små och från norr till söder», Teknikpolitiska analyser, *Arbetsrapport*, NUTEK.
- CONSEIL NORDIQUE DES MINISTRES (1995),
«Forskningsnära företag i Norden – forskning och utveckling 1993», *TemaNord 1995 :575*.
- DAVIDSSON, P. (1995),
«SMEs and Job Creation in Sweden», document présenté lors du Séminaire à Haut Niveau de l'OCDE «PME : emploi, innovation et croissance», qui s'est tenu à Washington, D.C., États-Unis.
- DEIACO, E. (1992),
«Points de vue nouveaux sur l'activité d'innovation et les performances technologiques : enquête suédoise sur l'innovation», OCDE *Revue STI*, n° 11.
- EFER (1996),
Europe's 500 Dynamic Entrepreneurs. The Job Creators, Bruxelles.
- EUROPEAN NETWORK FOR SME RESEARCH (ENSR) (1995),
Third Annual Report, EIM Small Business Research and Consultancy, Pays-Bas.
- HENREKSON, M (1996),
Företagandets villkor.
- INDUSTRIFÖRBUNDET (1996),
«Tillväxthinder för småföretag. Södra Norrland», *Rapport no. 2, Nyindustrialiseringsprojektet*.
- LINDH, T. et OHLSSON, H. (1996),
«Self-Employment and Windfall Gains : Evidence from the Swedish Lottery», *The Economic Journal*, vol. 106.
- LINDH, T. et OHLSSON, H. (1998),
«Self-Employment and Wealth Inequality», *Review of Income and Wealth*, mars.
- LRF KONSULT (1997),
Småföretagsbarometern, Föreningsbanken, Företagarnas Riksorganisation, automne.
- NUTEK (1996a),
Forsknings- och utvecklingsverksamhet inom forskningsnära och teknikerintensiva småföretag 1993, Stockholm.
- NUTEK (1996b),
Tillväxtföretag I Sverige, Stockholm.

- OCDE (1994),
Perspectives de l'emploi, Paris.
- OCDE (1995),
Études économiques de l'OCDE – Suède, Paris.
- OCDE (1996),
La situation des ouvriers au regard de l'impôt et des transferts sociaux, 1991/1994, Paris.
- OCDE (1997a),
Études économiques de l'OCDE – Suède, Paris.
- OCDE(1997b),
Statistiques des recettes publiques, 1965/1996, Paris.
- OCDE (1997c),
Comptes nationaux, Paris.
- OCDE (1998a),
Études économiques de l'OCDE – Suède, Paris.
- OCDE (1998b),
Études économiques de l'OCDE – Australie, Paris.
- GOUVERNEMENT SUÉDOIS (1996),
«Vissa åtgärder för att halvera arbetslösheten till år 2000, ändrade anslag för budgetåret 1995/96, finansiering m.m.», Regeringens proposition 1995/96 :222, Stockholm.
- CONFÉDÉRATION DU PATRONAT SUÉDOIS et FÉDÉRATION DES INDUSTRIES SUÉDOISES (1996),
Abolish government aid to companies in exchange for lower payroll taxes.

Chapitre XIII

L'esprit d'entreprise en Europe de l'Est

Depuis 1989, les pays d'Europe centrale et orientale sont engagés dans un formidable processus de transformation de leur système politique et économique. En l'espace de quelques années, les systèmes reposant sur une planification centralisée et des grands complexes industriels ont été démantelés, les entreprises d'État ont été privatisées, les prix et le commerce ont été libéralisés et un cadre juridique et institutionnel adapté à une économie de marché a été, pour une large part, construit. Les quatre pays du « *Groupe de Visegrad* » (Pologne, Hongrie, République tchèque et Slovaquie) ont progressé plus rapidement et, à l'exception des deux derniers, sont désormais membres de l'OCDE. Mais le processus a été plus lent dans les autres pays de la région. Ce chapitre s'intéressera essentiellement aux trois pays que la *BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement)* considère comme étant au stade intermédiaire de la transition : la Fédération de Russie, la Bulgarie et la Roumanie. Il vise à donner quelques indications aux responsables de l'action publique des pays de l'OCDE sur le travail restant à accomplir.

L'ampleur du processus de changement structurel et de réforme économique et politique qui se déroule en Europe de l'Est n'a pas de précédent dans l'histoire récente. Selon la *Banque mondiale*, par exemple, environ un millier d'entreprises ont été privatisées dans le monde entre 1974 et 1989, dont plus de la moitié en Chine. Dans un laps de temps beaucoup plus court, la Pologne, la Hongrie et la République tchèque ont privatisé plusieurs milliers de grandes entreprises et des dizaines de milliers de petites entreprises (Savoye, 1997). Qui plus est, la privatisation n'a été qu'un élément de la transition. Il est parfaitement admis que le processus entrepreneurial est un élément vital de l'économie de marché dans la mesure où il peut contribuer à l'innovation, à la création d'emplois et à la croissance économique. Dans les pays d'Europe de l'Est, le marché libre n'a été introduit que récemment et à des degrés divers. Outre ses fonctions traditionnelles évoquées ci-dessus, l'entrepreneuriat peut contribuer à la création et à l'évolution efficaces d'un marché naissant et des institutions qui

l'accompagnent, mais aussi à la compréhension publique et individuelle de ce qui constitue une économie de marché. La création d'entreprises représente pour les individus un changement important par rapport aux anciens schémas de comportement dans un contexte d'économie planifiée et centralisée où l'initiative privée était illégale et où l'État veillait, en théorie, aux besoins de chacun. Le travail indépendant et l'entreprise individuelle sont deux éléments de l'analyse de l'esprit d'entreprise qui revêtent une importance particulière dans le contexte des économies en transition.

Conditions cadres dans le contexte de la transition. Cette étude a montré comment des conditions cadres positives peuvent lever les obstacles à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprises dans les pays de l'OCDE. Dans le contexte de transition qui est celui des anciens pays à économie centralisée et planifiée, le concept de « conditions cadres » est plus critique et plus large. Il est lié à la création d'une législation et d'une réglementation initiales *permettant* l'activité privée, à l'établissement des droits de propriété, à l'existence d'institutions fonctionnant dans une optique de marché, d'un système bancaire, de la concurrence, d'un droit commercial et d'une éthique des affaires. Il s'étend à la législation sur les faillites et à ses procédures, à l'établissement de régimes commerciaux libéraux et de fixation des prix sur la base du marché pour les facteurs de production, les biens et les services. Des éléments de conditions cadres plus spécifiques aux entrepreneurs incluraient des procédures simples et peu coûteuses d'octroi de licences et d'enregistrement, une fiscalité non prohibitive et transparente mais aussi une législation et une réglementation stables. L'accès aux capitaux est un autre élément plus évident des conditions cadres essentielles à l'entrepreneuriat.

Il est généralement admis que des conditions cadres positives constituent un élément nécessaire à l'émergence d'un entrepreneuriat dynamique et à la création d'entreprises, mais la controverse est ouverte sur le point de savoir si ces conditions sont *suffisantes*. Certains axes de réflexion laissent à penser que dans les pays en transition, la longue expérience d'une économie planifiée (70 ans dans le cas de la Russie) a façonné les règles et les valeurs des citoyens à un point tel que *l'esprit d'entreprise* n'existe plus. Des recherches plus récentes sur la théorie du développement réfutent cette affirmation et soulignent le fait que la capacité d'entreprendre existe dans plusieurs types différents de société et que les conditions cadres sont un facteur déterminant (OCDE, 1996a).

Des données émanant de pays en transition plus avancés comme la Hongrie et la Pologne, confirment cette affirmation. Dans ces deux pays, les premières expériences ayant autorisé certains types d'entreprise privée ont conduit à une explosion d'activités économiques privées nouvelles. En Pologne, le nombre des petites entreprises a doublé entre 1981 et 1988, leur part dans le PIB atteignant 22 % (OCDE, 1996a). En Bulgarie, on a assisté à un processus analogue

lorsqu'en 1989 le régime, encore très centralisé, de Zhivkov a libéralisé le comportement économique privé en adoptant le *Décret 56* qui, pour la première fois, autorisait les entreprises privées à embaucher. Les résultats ont été impressionnants : en février 1990, on enregistrait 14 000 nouvelles entreprises privées (Bartlett & Rangelova, 1997). Ces chiffres montrent bien que l'amélioration des conditions cadres peut permettre l'émergence de l'entrepreneuriat dans de nombreux contextes difficiles. Toutefois, une analyse plus complète de ces tendances devrait comporter une évaluation de la contribution réelle de ces nouvelles entreprises à l'économie en termes de création nette de richesses et d'emplois, et de voir si elles ont survécu et combien de temps.

Un secteur privé en pleine expansion

Dans ce processus de transition, l'un des rôles les plus évidents de l'entrepreneuriat est la création directe d'entreprises privées offrant des nouveaux produits et services demandés par le public. En Bulgarie, on observe que l'émergence de nouvelles entreprises privées est l'une des principales sources de la croissance du PIB en 1994-95. Le processus de privatisation, ou de transfert au privé de biens qui étaient propriété de l'État, a joué également un rôle essentiel dans la croissance du secteur privé. Dans certains cas, en Bulgarie en particulier, le processus de restitution a contribué tant à l'émergence du secteur privé qu'à l'accroissement du nombre de PME. La section suivante fait un bref tour d'horizon du secteur privé émergent dans les trois pays en transition analysés ici et présente les résultats des programmes de privatisation ayant trait aux PME, suivis d'un résumé des grandes tendances observées dans bon nombre de petites entreprises.

Tableau 13.1. **Part du secteur privé dans différents pays en transition**

% en 1996

	PIB	Emploi	Nombre de PME
Fédération de Russie	60	81.8	894 000
Bulgarie	45	41.0	600 000 ¹
Roumanie	50	62.0	439 627 ²
Pologne	60		1 057 102
Hongrie	73		519 502
République tchèque	75		700 000

1. La moitié seulement de ces entreprises sont en activité.

2. Chiffres de 1994.

Source : BERD, compilation de données OCDE, 1997.

Dans la Fédération de Russie, la contribution du secteur privé au PIB de 1996 a été officiellement supérieure à 70 %, mais ce chiffre inclut les entreprises dont les actions sont détenues par l'État. En Bulgarie, la part du secteur privé dans le PIB a été estimée à 45 % en 1996 et sa part dans l'emploi à 41 %. En Roumanie, la part du secteur privé dans le PIB est passée de 35 % en 1994 à 52 % en 1996 et sa part dans l'emploi s'établit à 38.5 % de la population active (OCDE, 1998a). La part du secteur privé dans la production et l'emploi n'est pas nécessairement la meilleure représentation de l'activité entrepreneuriale mais elle constitue un indicateur utile. Le tableau 13.1 compare ces niveaux à ceux d'économies en transition plus avancées et les compare également au nombre des petites entreprises immatriculées.

Privatisation

La Fédération de Russie, la Bulgarie et la Roumanie ont progressivement libéralisé leurs échanges extérieurs pour renforcer la compétitivité de leurs produits sur le marché, et sont en train de réduire les aides gouvernementales et l'accès des entreprises à un crédit bonifié. La restructuration des entreprises y est moins avancée que dans d'autres pays en transition et varie entre les trois pays étudiés. Dans la Fédération de Russie, le programme massif de privatisation selon le système des coupons a permis en 1993-1994 le transfert au privé de plus de 15 000 moyennes et grandes entreprises représentant plus de 80 % de la population active travaillant dans l'industrie. Depuis la fin de cette phase de privatisation, le gouvernement fédéral et les gouvernements régionaux et municipaux se sont attachés à vendre ou à céder au secteur privé les blocs d'actions restants. A la mi-96, le programme de privatisation à petite échelle avait transféré au privé 100 000 petites entreprises d'État (de moins de 200 salariés), essentiellement par le biais du rachat par les salariés et/ou de ventes aux enchères. Il s'agissait pour l'essentiel de commerces de détail, d'entreprises publiques de restauration et de services aux particuliers. Dans un premier temps, la plupart des magasins et quelques petites entreprises ont été cédés aux gouvernements locaux qui récupéraient une part des recettes, cette concession ayant pour but de gagner leur soutien au programme (Boycko & Shleifer, 1996). Une deuxième phase de privatisation par un système de vente au comptant a permis la privatisation partielle de 2 770 moyennes et grandes entreprises. L'objectif principal de cette deuxième vague de privatisation, au niveau fédéral, était de se procurer les fonds nécessaires aux budgets des États.

En Roumanie, 3 000 des 7 000 petites unités mises en vente avaient été privatisées à l'été 1996. Ces unités emploient 13 500 personnes. Le processus de privatisation a été maintes fois retardé depuis son lancement, mais il est clair que les petites entreprises (capital inférieur à 2.5 milliards de lei) représentent la plus forte proportion des transactions effectuées. En 1996, par exemple, 41 grandes

entreprises ont été privatisées contre 1 068 petites entreprises (OCDE, 1998a). Dans les pays en transition, on observe qu'en règle générale la privatisation des petites entreprises précède celle des grandes, ceci pour diverses raisons importantes : on espère que les petites entreprises nouvelles absorberont une partie de la main-d'œuvre que libérera la restructuration future des grandes entreprises, et que le processus de petit actionariat contribuera à accroître la popularité des privatisations en général.

L'impact du processus de privatisation sur le développement de l'entrepreneuriat a été particulièrement évident en Bulgarie. Le premier programme réussi de privatisation a été le processus de restitution à petite échelle lancé en 1991, qui a permis la cession à des particuliers de plus de 22 000 petits magasins en milieu urbain à l'été 1995. Dans bon nombre de cas, ces PME ont été laissées à de nouveaux entrepreneurs par des sociétés d'État qui ne pouvaient plus payer les loyers du marché. Ce processus a eu un impact considérable sur l'économie bulgare car il a contribué au développement du secteur des services (OCDE, 1997a). La restitution des terres dans les régions agricoles a été plus controversée et elle n'est pas terminée. Le programme de privatisation de masse, qui a été maintes fois retardé depuis 1993, a été achevé cette année et a porté sur 750 entreprises qui ont été privatisées en échange de coupons.

Les petites entreprises : leur nombre et leur contribution à l'activité économique

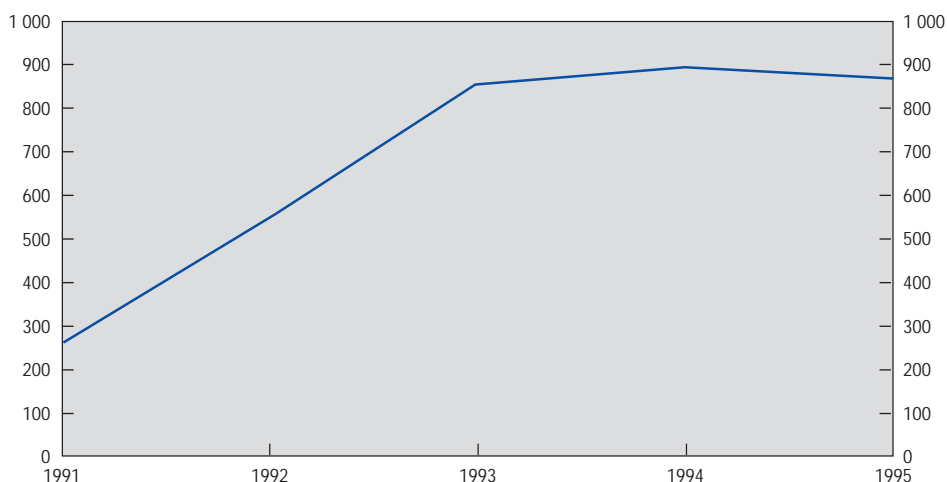
Dans les pays en transition, la création de petites entreprises a été pour une large part alimentée par la situation de nécessité économique mais elle peut également être interprétée comme étant plus simplement un phénomène économique. Dans l'explosion du nombre des immatriculations de nouvelles entreprises, aux premiers temps de la transition, on peut voir pour partie une réaction politique et sociale à l'ancien régime et une reconnaissance du nouveau. (La nécessité de créer de la richesse pour soi et peut-être pour une famille, dans un contexte de fortes restrictions budgétaires et de conditions de marché difficiles, a un impact économique et social considérable). Mais les chiffres relatifs aux petites entreprises sont à considérer avec précaution car les estimations dont on dispose pour les trois pays indiquent que 40 à 50 % des entreprises nouvellement immatriculées n'ont probablement jamais démarré leur activité.

Dans la Fédération de Russie, l'émergence de nouvelles petites entreprises a débuté après l'adoption en 1988 de la *Loi sur la coopération en URSS*, qui autorisait pour la première fois la création d'une activité privée dans les coopératives. Suite à l'adoption de cette loi, le nombre des coopératives a été multiplié par trois. Ces coopératives ne ressemblaient pas aux coopératives soviétiques traditionnelles ; il s'agissait plus vraisemblablement de PME utilisant le seul statut juridique possible à l'époque. Le nombre de ces coopératives est passé de 15 900

en 1988 à 45 800 en 1990. Les PME sont apparues en majorité entre 1991 et 1993, après la disparition de l'Union soviétique et le début de la transition vers une économie de marché. Bon nombre de coopératives de la période antérieure ont changé de forme juridique ou simplement disparu et le nombre des petites entreprises est passé de 268 000 en 1991 à environ 800 000 en 1994. Depuis, l'augmentation du nombre des petites entreprises s'est sensiblement ralentie pour atteindre 842 000 en 1997 (graphique 13.1).

Certains experts lient la prolifération rapide des petites entreprises dans les premières années à l'opportunité de prélever des ressources de l'État par le biais, par exemple, d'arrangements contractuels complexes entre les coopératives et les grandes entreprises. De plus, des incitations fiscales, sous la forme d'allègements fiscaux et autres avantages, ont pu également inciter certaines personnes à créer une petite entreprise alors que leurs objectifs n'étaient pas réalistes. La réforme du marché et la privatisation ont vraisemblablement réduit ces possibilités. De plus, l'adoption de politiques monétaires et fiscales très strictes et la réduction des aides depuis 1994 ont aussi contribué à diminuer la création d'entreprises (OCDE, 1997*b*).

Graphique 13.1. Accroissement du nombre des petites entreprises en Fédération de Russie



Source : OCDE, 1998*c*.

En Bulgarie, contrairement à la Fédération de Russie, l'entrepreneuriat était très développé avant la nationalisation de l'économie en 1948 où le secteur privé représentait 58 % du PIB. La suppression de l'activité économique privée s'est étendue considérablement et en 1970, les entreprises privées représentaient moins de 4.9 % du PIB. Il existait une petite production privée dans l'agriculture mais elle se limitait à la consommation personnelle des ménages ruraux. Après la transformation politique de 1989, une activité entrepreneuriale limitée a commencé à faire son apparition dans le secteur agricole et en 1990, 30 % de la production était d'origine privée. A partir de 1991, des textes de loi essentiels ont été promulgués dans les domaines du droit commercial, de la concurrence, des droits de propriété privée, de la comptabilité et de l'audit, ainsi que d'autres réformes qui ont marqué les débuts du nouveau secteur privé. A la fin de 1996, on recensait en Bulgarie 321 000 entreprises privées qui étaient en majorité des petites entreprises d'au maximum cinq salariés (OCDE, 1998b). Plus de la moitié de ces entreprises étaient en phase de démarrage (moins d'un an d'activité) contre 12 % en Roumanie et 27 % en Hongrie. En Roumanie, après une moins forte hausse du nombre des immatriculations de petites entreprises depuis 1990, on recensait à la fin de 1994 environ 252 788 PME (de moins de 500 salariés).

L'emploi dans le secteur privé

Si le potentiel de création d'emplois des entreprises naissantes n'est pas très clair, il semble évident que le potentiel de création d'emplois futurs par le biais de l'entrepreneuriat dans les économies en transition est considérable. Pour la Fédération de Russie, on estime à 9 millions le nombre des salariés employés à plein temps dans des petites et moyennes entreprises, à 1.3 million celui des salariés à temps partiel et à 3.6 millions celui des salariés sous contrat, ce qui représente 14 % de la population active. Selon le *Comité d'État de la Fédération de Russie pour le soutien et le développement des petites entreprises (SCSME)*, les petites entreprises ont créé plus d'un million de nouveaux emplois en 1995-96, encore que la méthode de calcul de ce chiffre ne soit pas très claire. En Bulgarie, on ne dispose guère de données spécifiques sur les niveaux d'emploi dans les petites entreprises mais on estime que 30 % de la population active travaillant en entreprise est employée dans des entreprises d'au maximum 50 salariés. En Roumanie, jusqu'à 75 % de l'emploi en entreprise est concentré dans les entreprises de cette taille (Eurostat, 1996). Après tout juste sept années de transition, les petites entreprises représentent une proportion importante de l'emploi dans les pays d'Europe centrale et orientale.

Les liens existant entre l'entrepreneuriat et la création d'emplois sont peut-être plus difficiles encore à établir dans les économies en transition que dans les pays de l'OCDE. Il faut établir une distinction entre les entreprises de création récente qui se développent et créent des emplois et la création d'un emploi par

un travailleur indépendant. Une enquête *Eurostat* effectuée en 1996 sur les entreprises de 11 pays d'Europe centrale et orientale a révélé l'existence d'environ 2.5 millions d'entreprises individuelles dans l'ensemble de la région, ce qui signifie qu'un actif sur vingt a tenté, ces dernières années, de devenir travailleur indépendant. A ce chiffre, il faut ajouter les centaines de milliers, voire les millions d'activités individuelles non enregistrées. L'enquête a révélé que la majorité des entreprises nouvellement créées n'avait aucun salarié. C'est le cas de plus de 80 % des entreprises en Bulgarie et de 60 % en Roumanie.

Si le travail individuel ne conduit pas nécessairement à l'entrepreneuriat innovant, il constitue néanmoins une alternative intéressante sur les marchés du travail extrêmement statiques caractéristiques des pays en transition, avec d'importants effectifs de chômeurs de longue durée (OCDE, 1996*b*). Le développement de l'emploi dans les petites entreprises est une autre source possible de création d'emplois. Une enquête effectuée par la *BERD* a montré qu'en Fédération de Russie, le potentiel de création d'emplois des petites entreprises de création récente semble très élevé comparé à celui des entreprises existantes privatisées. Les entreprises naissantes ont enregistré une progression de l'emploi de 30 % par rapport à 1994 et 20 % d'entre elles ont déclaré avoir besoin d'un plus grand nombre de salariés. Au contraire, les sociétés privatisées ont perdu des emplois durant cette période et seulement 9 % d'entre elles ont déclaré vouloir embaucher.

Une enquête conduite par le *Programme Phare* en Bulgarie a révélé des tendances intéressantes de la création d'emplois dans différentes catégories de petites entreprises. Dans les entreprises de cinq salariés au maximum, la tendance a été de licencier après la phase de démarrage tandis que les entreprises de 6 à 10 salariés ont sensiblement accru leurs effectifs. La création d'entreprise a été motivée davantage par la nécessité urgente d'avoir un revenu et d'éviter le chômage plutôt que par l'espoir de faire fortune, de satisfaire son amour-propre ou d'innover (Stoyanovska & Krastanova, 1996). Une autre enquête (Bartlett & Rangelova, 1997) a montré que 47 % des emplois créés par rapport à l'année précédente étaient imputables à une infime proportion d'entreprises à forte croissance (un dixième de l'échantillon). Ces entrepreneurs dynamiques étaient diplômés de l'université, ils confiaient la gestion de leur entreprise à des professionnels, étaient plus susceptibles d'attribuer leur succès à une bonne gestion et à de bonnes relations salariales et réinvestissaient dans leur affaire une proportion plus importante de leurs bénéfices.

On ne peut apprécier pleinement l'impact de l'entrepreneuriat sur l'emploi des pays en transition si l'on ne prend pas en compte la masse considérable d'activités non officielles s'opérant sur le marché noir et qui occupent probablement des millions de personnes. Si, pour des raisons évidentes, il n'existe pas de données chiffrées sur ces activités, on peut toutefois les estimer. Selon le gouver-

nement de la Fédération de Russie, elles représentent probablement 25 % du PIB. Vladimir Ispravnikov, responsable d'un groupe de réflexion indépendant, soutient quant à lui que 50 % du PIB est produit par l'économie souterraine et que celle-ci emploie 30 millions de travailleurs (Ling, 1997). La suppression des mesures qui dissuadent d'exercer une activité par les voies légales est fondamentale et mérite d'être considérée et étudiée plus à fond par les gouvernements. L'établissement de conditions cadres appropriées constitue une partie de la solution. Les responsables russes travaillent actuellement à l'élaboration d'un programme visant à collecter des données précises sur l'économie informelle et à imaginer des solutions qui permettraient à l'État de réintégrer dans le système ces activités illégales*.

La persistance d'un environnement défavorable

Malgré les progrès effectués par les pays d'Europe centrale et orientale dans leur transition vers une économie de marché, la persistance d'un environnement défavorable aux entreprises et de conditions cadres inadéquates demeure le principal obstacle au développement d'une classe d'entrepreneurs nombreuse et dynamique. De nombreux experts reconnaissent désormais que l'une des principales erreurs politiques des six premières années de la transition fut de supposer que la création d'une législation et d'institutions de marché, la libéralisation des échanges et des prix, conjuguée à une gestion de la demande par le biais du crédit, entraînerait croissance économique et réformes. En 1996, l'OCDE notait que la discipline macro-économique n'avait pas suffi à induire un changement structurel suffisamment profond et déclarait que l'un des torts de la politique générale avait été de ne pas encourager l'entrepreneuriat privé et l'expansion générale du secteur privé avec plus de détermination. Il a été démontré que du côté de l'offre, la reprise de la croissance économique venait des entreprises privées et des entreprises orientées vers l'exportation plutôt que des géants industriels créés par l'ancien régime. Pour favoriser une reprise globale de l'économie, on a reconnu qu'il fallait s'attacher à créer des conditions plus propices au développement de l'entrepreneuriat (OCDE, 1997c).

La présente section donne une vision d'ensemble des principaux obstacles à l'entrepreneuriat dans les économies en transition. Certains de ces obstacles sont liés à l'environnement macro-économique global tandis que d'autres sont spécifiquement liés à l'existence de cadres législatifs et réglementaires insuffisants, caractéristiques des pays en transition. Bien qu'ils soient de nature diverse, ces obstacles sont présentés ici collectivement du fait de leur impact négatif combiné

* Allocution du Vice-ministre des Finances russe, prononcée devant le *Comité d'examen des situations économiques des problèmes de développement de l'OCDE* en septembre 1997.

sur le développement de l'entrepreneuriat. L'ordre de présentation reflète l'importance relative accordée à chacun par les entrepreneurs sur la base d'une enquête effectuée en Russie et en Bulgarie.

L'instabilité économique

L'une des difficultés fréquemment mentionnées par les entrepreneurs des trois pays et confirmée par les données empiriques, est l'instabilité du contexte macro-économique. Les facteurs qui ont le plus d'impact direct sur les petites entreprises et les entrepreneurs sont les taux d'inflation et d'intérêt nominaux et réels élevés et l'instabilité des taux de change. C'est la Fédération de Russie qui est allée le plus loin dans la lutte contre l'inflation et pour l'établissement d'une monnaie stable; en Bulgarie et en Roumanie en revanche, les taux d'inflation et d'intérêt élevés, conjugués à une instabilité des taux de change, continuent d'avoir un impact négatif direct sur le développement du secteur privé. Dans un contexte où les possibilités de crédit sont rares pour l'activité entrepreneuriale, des taux d'intérêt élevés et instables réduisent encore les possibilités d'obtenir un financement par l'emprunt bancaire. De plus, la planification financière à moyen terme est difficile pour les entreprises dans un contexte d'inflation mensuelle à deux chiffres.

En termes de croissance économique, le PIB a continué à se contracter de 5 % en 1996 dans la Fédération de Russie, tandis qu'en Roumanie on enregistrait depuis 1993 une croissance positive avec un pic de 7.1 % en 1995. Depuis, la croissance est retombée pour atteindre 4.1 % en 1996. En Bulgarie, après une période de croissance modeste du PIB en 1994-1995, une contraction de 10 % liée à une crise majeure du secteur financier s'est produite en 1996.

Dans la Fédération de Russie, après une inflation mensuelle de 245 % en 1992, immédiatement après la libéralisation des prix, la stabilisation des prix observée en 1995 a été un grand succès. L'IPC mensuel est passé de deux chiffres à 3 % et en 1997 le taux mensuel d'inflation s'établissait à 2 % (OCDE, 1997b). Il est intéressant de noter que dans la Fédération de Russie, le nombre des petites entreprises inscrites au registre du commerce est passé de 560 000 en 1992 à 897 000 en 1994, en dépit d'une politique du crédit extrêmement restrictive et de taux d'intérêt élevés résultant des réformes économiques de *l'équipe Gaidar* (OCDE, 1997a). Depuis le début du processus de restructuration, l'inflation a été la plaie de l'économie bulgare. Après un taux mensuel inférieur à 3 % en 1995-96, elle s'est rapidement accélérée pour passer à plus de 20 % en juin 1996 et s'est maintenue à deux chiffres pendant le reste de l'année. Le tableau 13.2 présente les taux annuels d'inflation des prix à la consommation entre 1990 et 1996 pour un échantillon de pays en transition. La Roumanie a réussi à ramener son taux annuel d'inflation de 300 % à la fin de 1993 à 25 % en octobre 1995. Mais, après un pic de 30.7 % en mars 1997, l'inflation mensuelle est retombée à 0.7 % en juillet,

Tableau 13.2. **Inflation des prix à la consommation dans différents pays en transition**
 Pourcentage d'augmentation de décembre à décembre

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bulgarie		473.7	79.5	63.9	121.9	32.9	311
Hongrie	33.4	32.2	25.0	21.1	21.2	28.3	20
Pologne		60.3	44.4	37.7	29.5	21.6	19
République tchèque			12.5	20.8	10.0	9.1	9
Roumanie		222.8	199.2	295.0	62.0	28.0	45
Slovaquie		58.3	9.1	25.1	11.7	7.2	5
Slovénie	100.2	241.1	94.5	22.8	19.5	9.0	10

Source : NSI ; OCDE, 1997a.

pour remonter à 6.5 % en octobre, ce qui a porté le taux annuel à 169 % (OCDE, 1998a).

Dans la Fédération de Russie, aux premiers stades de la transition, les taux d'intérêt élevés ont contribué à créer un environnement difficile pour les entreprises mais récemment, le taux d'intérêt annuel réel a diminué régulièrement, passant d'un pic de 160 % en 1996 à moins de 20 % en 1997. En Bulgarie, le taux d'intérêt de base est tombé de 98 % en mars 1995 à 39 % en août de la même année, suite à la politique de la *Banque centrale*, pour remonter à plus de 150 % au premier semestre de 1996. Cette fluctuation a reflété les efforts de la *Banque nationale* pour réagir aux plonges inattendus de la demande de leva, qui a contribué à la sévère crise financière de 1996 et à l'effondrement du système bancaire (OCDE, 1997a). En Roumanie, 1997 a été marquée par une extrême volatilité des taux de change et des taux d'intérêt : les taux de prêt moyens des banques commerciales sont tombés de plus de 100 % en avril à 47 % en août. Le Leu s'est déprécié, passant d'un taux *officiel* de 4 000 lei pour 1 dollar américain au début de 1997 à 9 000 lei pour 1 dollar américain à la mi-février. Cette dépréciation nominale a masqué une forte appréciation réelle, qui a des conséquences sur la compétitivité des PME roumaines très actives à l'exportation. Les conséquences de l'instabilité monétaire sont plus profondes; en fait, elles sont liées à la confiance dans les programmes globaux de stabilisation économique.

La fiscalité

Dans les économies socialistes planifiées, la tâche principale de la fiscalité était la redistribution des excédents entre les entreprises. Le régime de l'impôt sur le revenu était prohibitif et confiscatoire, en particulier lorsqu'un certain degré d'activité économique privée était autorisé. Une refonte complète du système fiscal existant a donc été nécessaire dans la transition vers une économie

de marché (OCDE, 1996a). La Bulgarie, la Roumanie et la Fédération de Russie ont adopté de nouvelles législations fiscales et créé des administrations fiscales. On a toutefois observé une tendance générale à la baisse des recettes gouvernementales tout au long du processus de transition du fait de l'apparition de tendances à l'évasion fiscale, de l'incapacité à faire rentrer les impôts et de l'inefficience des administrations fiscales. Des chiffres récents de l'OCDE émanant de la Fédération de Russie montrent que la part des revenus dans le PIB a chuté de près de 4 points entre 1994 et 1996 et que l'arriéré d'impôts et de cotisations de sécurité sociale a augmenté dans des proportions dramatiques en 1995-1996, atteignant 10 % du PIB (OCDE, 1997b).

Si aucune donnée empirique ne prouve que cet environnement difficile dissuade directement l'entrepreneuriat, certains indices donnent fortement à penser que la crise des revenus a eu des effets de distorsion sur les mesures incitatives prises par les autorités fiscales, qui ont choisi de pénaliser les entreprises qui déclarent leurs revenus en se livrant à un véritable harcèlement fiscal, en leur imposant des charges discrétionnaires et des pénalités extrêmement lourdes en cas de non-paiement. Les taux de pénalités ont atteint 0.7 % par jour de retard vers la mi-96. Il n'est donc pas surprenant de relever que sur plus de 2.5 millions d'entreprises enregistrées auprès des autorités fiscales fin 1996, 788 000 n'acquittaient pas d'impôt ou ne remettaient pas de comptes. Une structure déséquilibrée des recettes gouvernementales pourrait également ajouter à cette difficulté. Un dixième seulement des recettes totales de la Fédération de Russie provient de l'impôt sur le revenu, 40 % de la fiscalité indirecte et 17 % de l'impôt sur les sociétés. En Pologne et en République tchèque, la part de l'impôt sur le revenu dans les recettes totales est respectivement de 22.7 et 11.2 %.

Les entrepreneurs de la plupart des pays en transition voient habituellement dans la pression fiscale sur les entreprises l'une des principales entraves à leur réussite. En Bulgarie, 77 % des entreprises interrogées récemment ont cité la fiscalité comme étant le deuxième obstacle le plus important, et des enquêtes effectuées dans la Fédération de Russie (Stoyanovska & Krastenova, 1996) ont donné des résultats analogues. Comme le montre le tableau 13.3, les taux d'imposition réglementaires sont voisins de ceux de pays où la transition est plus avancée comme la Pologne et la Hongrie. Pourtant, les taux d'imposition effectifs sont extrêmement difficiles à calculer du fait de l'existence de multiples exonérations et de l'application discrétionnaire de surtaxes par les niveaux inférieurs de gouvernement. Dans la Fédération de Russie, les exonérations d'impôt à caractère régional et sectoriel sont si courantes et si nombreuses qu'il n'en existe pas de liste exhaustive. On estime que ces exonérations pourraient représenter jusqu'à 8 % du PIB. Un système d'exonérations d'impôts pour les petites entreprises existe également en Roumanie et en Bulgarie.

Tableau 13.3. **Principaux taux d'imposition dans différents pays en transition**

	Impôt sur le revenu %	Impôt sur les sociétés %
Bulgarie		30 à 50
Fédération de Russie	12 à 35	35 à 43
Roumanie		38
Pologne	21, 33, 35	40
Hongrie	Jusqu'à 44	36
République tchèque	20-44	42

Source : OCDE, 1996a.

En Russie, les entrepreneurs doivent établir des déclarations fiscales trimestrielles très complexes. Il apparaît que la pression fiscale sur les petites entreprises résulte de plusieurs autres causes qui s'ajoutent à la fiscalité elle-même, comme la complexité des systèmes d'imposition et leurs changements fréquents, la corruption des autorités locales et régionales qui abusent de leur pouvoir discrétionnaire et imposent des taxes exceptionnelles aux petites entreprises qui s'acquittent de leurs obligations de déclaration. De plus, les procédures comptables appliquées pour le calcul des exonérations sont parfois irrationnelles et dépassées, et pénalisent les entrepreneurs. Alors que les avantages globaux des exonérations temporaires d'impôt dans les économies en transition sont difficiles à évaluer, leur application dans des systèmes fiscaux extrêmement désorganisés comme celui de la Fédération de Russie peut ajouter à la complexité de la situation. Il serait peut-être plus judicieux de réformer l'ensemble du système fiscal, ce qui aurait des retombées positives sur l'ensemble de l'économie et non pas seulement sur les petites entreprises. La mise en place d'une fiscalité stable et plus équitable dans tous les pays en transition pourrait également réduire les raisons qui dissuadent les entrepreneurs « informels » d'entrer dans le système et de générer des recettes supplémentaires pour l'État.

Les barrières à l'entrée

Dans les pays d'Europe centrale et orientale, les procédures d'enregistrement des entreprises nouvellement créées sont notoirement longues et bureaucratiques. Il apparaît que la Pologne, la Hongrie et la République tchèque se sont toutes efforcées de réduire le poids des procédures d'enregistrement, alors que la Bulgarie, la Roumanie et la Fédération de Russie ont encore beaucoup à faire dans ce domaine. Les entrepreneurs bulgares ont placé l'ingérence et les lenteurs bureaucratiques parmi les cinq principaux problèmes, et les résultats obtenus sont analogues pour la Fédération de Russie. Depuis 1990, les procédures

d'enregistrement sont clairement définies dans la Fédération de Russie et s'appuient sur un *décret présidentiel pris en 1994*. Dans la pratique, le processus dure plus de trois mois et implique de s'adresser à plus de sept services publics différents. Les frais d'enregistrement pour une entreprise peuvent varier entre 750 et 2 500 dollars américains, auxquels s'ajoutent des taxes supplémentaires qui varient selon la région. Ainsi, dans l'Oblast de Tomsk en Sibérie occidentale, les coûts d'enregistrement et autres coûts pour un kiosque sont estimés à 10 000 dollars américains, y compris la licence de vente d'alcools et de spiritueux. En Fédération de Russie, les procédures d'octroi de licences supposent de s'adresser à plusieurs autorités de l'État, de payer entre 750 et 5 000 dollars américains selon le type d'activité, et elles peuvent prendre jusqu'à 30 jours. Ce n'est que récemment que la période de validité des licences a été portée de quatre mois à un an.

Une législation et une mise en œuvre insuffisantes

S'il existe dans les trois pays une législation favorisant la constitution du secteur privé, à commencer par les lois sur la privatisation, les faillites et la lutte contre les monopoles, les faiblesses de la mise en œuvre et de l'application des réglementations constituent un frein majeur à l'émergence de nouveaux acteurs dans le secteur privé, et sont un élément très dissuasif pour les investisseurs potentiels. Pour la Fédération de Russie, la situation est encore plus complexe du fait du système fédéral dans lequel les autorités régionales ont, dans certains cas, la faculté discrétionnaire d'imposer des réglementations et des impôts supplémentaires et même un certain protectionnisme. L'application de la législation sur les faillites est extrêmement difficile car les tribunaux sont débordés. En Bulgarie, la loi sur la propriété privée et l'utilisation des terres agricoles a été amendée plus de dix fois en six ans et la législation sur les faillites est également difficile à appliquer. En Roumanie, les droits de propriété en milieu urbain sont mal définis, ce qui constitue un obstacle à la réforme de la politique du logement et à une utilisation efficace des sites vacants par les nouveaux investisseurs. Du fait d'une forte tradition légaliste en Roumanie, des centaines de projets de loi et de réglementations ont été rédigés depuis le début de la transition mais leur mise en œuvre n'est pas achevée. Les anecdotes sur la difficulté de retrouver les propriétaires réels en vue d'investir et d'acheter des sites dans ces pays sont nombreuses.

Les problèmes de financement

Les entrepreneurs des pays en transition citent souvent le manque de capitaux (tant de démarrage que de fonds propres) comme l'une de leurs principales difficultés. Dans le contexte macro-économique incertain décrit plus haut, la pratique de taux d'intérêt élevés et de prêts à court terme (généralement à trois

mois) est la règle. Ces conditions difficiles ont un impact négatif sur la disponibilité des capitaux tant pour la création d'entreprises que pour le développement des entreprises existantes. D'autres types de financement domestique des entreprises plus courants dans les pays de l'OCDE, comme le capital-risque, les marchés d'actions primaires et secondaires, les investisseurs institutionnels, sont très peu développés ou ne constituent pas à l'heure actuelle une source importante de financement des projets entrepreneuriaux. Dans les trois pays étudiés, il existe un cadre législatif et institutionnel pour les marchés des changes et les marchés d'actions, mais pour l'instant, ces marchés ne jouent pas un rôle important dans le financement des nouvelles entreprises.

L'analyse du financement des petites entreprises dans les économies en transition doit prendre en compte l'extrême fragilité du secteur financier dans les pays qui en sont à un stade de transition intermédiaire, comme la Russie, la Bulgarie et la Roumanie. Leurs systèmes bancaires sont confrontés à de sérieuses contraintes de liquidité dues à plusieurs facteurs complexes : la présence dans leurs portefeuilles d'un pourcentage élevé de prêts improductifs, les ponctions fréquentes sur les réserves de change par suite de l'incertitude macro-économique, l'insuffisance des réserves obligatoires, l'absence de réglementation prudentielle, etc. La plupart des grandes banques restent la propriété de l'État même si les nouvelles banques privées jouent un rôle important (BERD, 1996). De plus, tant en Bulgarie que dans la Fédération de Russie, on a assisté à une prolifération des nouvelles petites banques privées, encouragée par l'absence de réglementations et les faibles besoins en capitaux pour le démarrage de nouvelles banques. En Bulgarie, le nombre des banques privées est passé de 6 en 1991 à 34 en 1995 et dans la Fédération de Russie, le nombre des banques commerciales en activité était bien supérieur à 2 000 vers le milieu des années 90 (OCDE, 1997a et 1997b). Bon nombre de ces nouvelles banques ont accordé des crédits à des entreprises non performantes et ont accordé un fort volume de prêts au début de la transition, à une époque où la réglementation des ratios de fonds propres était inadéquate et la surveillance exercée par l'État limitée. Il se peut également que certaines de ces banques aient été créées comme des « banques de poche » au service d'entreprises spécifiques et qu'elles aient ainsi dispensé des crédits sur la base de critères qui n'avaient rien à voir avec les forces du marché.

Du côté de la demande, les entreprises privées nouvellement créées ont représenté une proportion importante des créances douteuses. En Bulgarie, par exemple, près de 50 % des nouveaux crédits commerciaux ont été octroyés à de nouvelles entreprises naissantes, dont une forte proportion a fait faillite. En Bulgarie, le développement excessif des crédits commerciaux globaux accordés au secteur non financier à partir de 1994-1995 a témoigné de la distorsion des incitations dans le secteur bancaire et a été l'un des facteurs à l'origine de la crise financière de 1996, qui a abouti à l'effondrement de nombreuses banques. La

Banque nationale bulgare (BNB) s'est lancée dans une réforme du système bancaire. La Fédération de Russie a elle aussi intensifié ses efforts pour réformer son secteur bancaire après qu'une sérieuse crise des prêts interbancaires en 1995 a conduit la *Banque centrale* à réduire son aide aux banques défailtantes et à accroître la surveillance et la réglementation des licences bancaires. Entre le milieu de l'année 1995 et le milieu de l'année 1997, plus de 700 licences de banques ont été dénoncées (OCDE, 1997b).

Comme dans les pays de l'OCDE, les entrepreneurs cherchent d'autres sources de financement. En Russie, par exemple, il est courant que les entrepreneurs financent jusqu'à 20 % des coûts de démarrage sur leur épargne personnelle, moins de la moitié d'entre eux étant en mesure d'obtenir un prêt. En Bulgarie, l'épargne des ménages a été en 1996 la principale source de capital de démarrage pour 59 % des petites entreprises, tandis que 38 % et 26 % respectivement des entrepreneurs faisaient appel à l'épargne familiale et à des prêts consentis par des amis. Trente pour cent seulement des entrepreneurs ont déclaré avoir obtenu un crédit bancaire (Stoyanovska & Krastenova, 1996). En Roumanie, bien que les crédits accordés par les banques au secteur privé aient été multipliés par 21 entre 1991 et 1992, le secteur privé ne représentait en 1994 que 20 % de l'en-cours total de prêts bancaires (OCDE, 1996e).

L'essor des politiques en faveur de l'entrepreneuriat

Les pays d'Europe centrale et orientale sont désormais conscients de la nécessité d'encourager le développement de nouvelles PME et ont assigné à des institutions publiques la tâche de concevoir des politiques spécialement ciblées sur les entrepreneurs. La Pologne, la Hongrie et la République tchèque ont toutes trois créé, dans le cadre de leur stratégie de réforme, des organes nationaux destinés à promouvoir les petites et moyennes entreprises. La Fédération de Russie a créé le *Comité d'État pour la promotion et le développement des petites entreprises*, la Roumanie a confié cette responsabilité à l'*Agence nationale pour la privatisation (ANP)* et la Bulgarie a créé récemment une *Agence pour le développement des PME* qui relève du *ministère de l'Industrie*.

Les politiques destinées à encourager l'entrepreneuriat se subdivisent en plusieurs grandes catégories. En premier lieu, on trouve les mesures d'aide financière directe comme les subventions, les prêts conventionnés accordés sur le budget de l'État et les systèmes de garantie des crédits. En deuxième lieu, les gouvernements ont entrepris d'encourager de plus en plus le développement des infrastructures des entreprises, tant au niveau matériel qu'intellectuel, par la fourniture de locaux à des loyers préférentiels pour la création de pépinières d'entreprises et de parcs d'activité, et l'offre de conseils commerciaux. La création d'agences régionales et locales de développement ou d'autres « intermé-

diaires» qui bien souvent offrent aux entrepreneurs à la fois des conseils et une aide financière dans le cadre d'une stratégie de développement plus large reposant sur les conditions locales, est un autre type d'encouragement public de l'entrepreneuriat. La plupart de ces approches se sont largement inspirées de l'expérience des pays de l'OCDE et elles ont été mises en œuvre dans les pays en transition grâce aux différents programmes d'aide des bailleurs de fonds. Dans le contexte complexe de la transition vers l'économie de marché, on ne sait pas très clairement quels sont les programmes appropriés et de nombreuses évaluations seront nécessaires pour déterminer l'utilisation la plus efficace de fonds publics rares.

Le gouvernement roumain, par exemple, a créé avec le concours du *Programme Phare* de l'Union européenne un réseau d'agences d'aide aux PME destiné à collecter des données sur les petites entreprises dans les différentes régions et à fournir aux entreprises naissantes une aide financière et technique directe. Ce réseau coexiste avec d'autres réseaux soutenus par d'autres bailleurs de fonds comme le *PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement)* et l'*USAID (United States Agency for International Development)*. Pour le gouvernement roumain, l'un des principaux enjeux sera l'évaluation des résultats de ces réseaux et leur coordination dans le cadre de politiques cohérentes pour les entrepreneurs. Les financements offerts par les bailleurs de fonds étrangers étant limités, les gouvernements de tous les pays en transition devront évaluer ces programmes et fixer des priorités pour déterminer leur intérêt.

Le gouvernement de la Fédération de Russie a créé, depuis 1995, son propre programme d'aide aux PME qui est rédigé par le *Comité d'État pour la promotion et le développement des petites entreprises*, en coopération avec le *ministère de l'Économie*. Ce programme fixe les zones d'action prioritaires pour une période de deux ans et alloue les ressources budgétaires de l'État. Il est soumis à l'approbation de la *Douma* et de la *Chambre des députés*. L'une des tâches des programmes en faveur des PME consiste à surveiller et à évaluer les centaines d'initiatives prises à travers les 89 entités régionales de la Fédération de Russie, afin d'apporter une aide aux projets d'infrastructure et un financement limité aux programmes de prêts régionaux.

Les approches régionales et locales

On observe dans les pays de l'OCDE des indices témoignant de l'existence de caractéristiques régionales et locales qui contribuent à l'émergence d'une activité entrepreneuriale dynamique ou la freinent. En conséquence, les politiques d'aide à l'entrepreneuriat doivent prendre en compte la diversité des conditions régionales et locales, et peuvent être plus efficaces lorsqu'elles le font. Certains de ces problèmes ont été présentés précédemment au chapitre 6. Les pays d'Europe centrale et orientale ont également commencé à reconnaître la néces-

sité d'analyser les problèmes au niveau infra-national pour comprendre l'impact sur leurs économies d'un changement structurel extrême. Les politiques en faveur de l'entreprenariat ont donc une importante dimension régionale et locale. Ces politiques localisées ont été le résultat d'une combinaison de facteurs. Tout d'abord, de nombreux programmes en faveur de l'entreprenariat soutenus par des bailleurs de fonds ont été conçus sur la base des systèmes décentralisés d'acheminement de l'aide des pays de l'OCDE. En deuxième lieu, certaines de ces initiatives sont parties de la base, c'est-à-dire d'actions des autorités régionales et locales, des associations de municipalités, des groupements locaux d'entreprises et autres. L'importance de cette tendance pourrait tenir au fait qu'à travers une conception et une mise en œuvre plus décentralisées, les politiques visant à promouvoir l'esprit d'entreprise peuvent libérer des énergies et un potentiel d'innovation important chez les acteurs régionaux et locaux et avoir un impact plus global sur le développement économique des régions. Les partenariats public/privé sont un élément essentiel de bon nombre de ces programmes et leur financement associe de nombreuses sources différentes qui viennent compléter des fonds publics limités.

En Russie, le *Comité d'État pour la promotion et le développement des petites entreprises*, créé en 1995, a explicitement énoncé l'objectif de décentralisation de l'acheminement et du financement de l'aide aux PME et le *programme fédéral* a stipulé que 20 % du budget global dans ce domaine devait être transféré aux régions. Créée initialement en 1993 pour canaliser le financement des politiques en faveur des PME, la *Fondation fédérale pour la promotion de l'entreprise* a commencé en 1995-96 à concentrer son action sur les régions ; à cette époque, 16 programmes pilotes ont été financés dans des localités allant de Mourmansk à Saint-Petersbourg. Bien que certaines régions aient créé une « *Fondation pour la promotion de l'entreprise* » dès 1990, le nombre des fondations régionales est passé de 14 en 1993 à plus de 60 en 1996. Ces organismes ont des statuts juridiques divers et conjuguent différentes sources de financement. De plus, il existe dans l'ensemble de la Fédération de Russie des réseaux d'agences d'aide aux entreprises, parrainés par les bailleurs de fonds de l'OCDE, qui fournissent aux entreprises des conseils sur leur plan d'activité et sur les questions juridiques, une assistance technique et parfois un capital de démarrage limité. La coordination des efforts fédéraux, régionaux et internationaux d'aide aux entreprises sera un enjeu majeur des prochaines années.

En Roumanie, les réseaux régionaux d'agences d'aide aux entreprises mentionnés précédemment ont été largement parrainés par les bailleurs de fonds, et on ne sait pas très bien dans quelle mesure l'ANP assumera ses responsabilités de financement et de coordination. Dans certains cas, l'aide aux entrepreneurs a été associée à des projets plus généraux de développement local ayant pour principal objectif la création d'emplois. Le *Programme Phare* de l'Union européenne a encouragé la création de 60 consortiums locaux ou partenariats, répartis

dans tout le pays, dans le cadre du *Programme de mesures actives du marché du travail (PAMT)* qui visent à faciliter l'ajustement du marché du travail par le biais de clubs pour l'emploi, de l'aide aux politiques actives du marché du travail liées au secteur privé, de l'organisation de la formation, etc. Certains de ces consortiums ont des objectifs de développement plus larges et ont intégré dans leur cadre d'activité des services de soutien aux PME. Le financement de ce projet par l'Union européenne étant arrivé à son terme, les partenariats locaux devront chercher d'autres sources de financement. On ne sait pas très bien dans quelle mesure le gouvernement roumain adoptera activement ces expériences dans le cadre de sa politique nationale, mais cette initiative a fait prendre davantage conscience de la possibilité de recourir aux partenariats locaux pour s'attaquer aux problèmes fondamentaux du développement.

En Bulgarie, on a assisté à l'émergence d'une combinaison d'agences d'aide aux PME et d'*agences de développement régional* ayant des attributions plus larges. Là encore, l'aide des bailleurs de fonds étrangers a contribué pour une part essentielle à la naissance de ces agences. Les trois agences de développement régional implantées à Bourgas, Plovdiv et Smolian fournissent aux PME locales une aide et des informations ainsi que des services de marketing au niveau de la région et de recherche d'investisseurs potentiels. Les *centres d'aide aux entreprises* implantés dans plusieurs localités offrent aux petites entreprises un soutien et une formation technique spécifique ainsi qu'une aide dans des domaines plus généraux comme la fiscalité, l'analyse financière, etc. Une innovation récente, qui s'est inspirée de l'expérience polonaise, a été la création de l'*Association bulgare des agences de développement régional et des centres d'aide aux entreprises (ABARD)*. Cette organisation chapeaute les agences indépendantes de développement économique, régional et local et les centres d'aide aux entreprises répartis dans tout le pays. Des représentants du secteur public et du secteur privé sont membres de l'*ABARD*, dont l'objectif principal est de promouvoir le développement économique régional et le développement des entreprises. Cette organisation peut se révéler comme un outil puissant de coordination des différentes politiques d'aide en faveur des entrepreneurs, mais il est encore difficile de conjuguer les objectifs de la politique gouvernementale et ceux des partenariats public/privé dans le contexte délicat de la transition. L'expérience de pays dans lesquels la transition est plus avancée (la Pologne, par exemple) a montré que la création d'agences régionales et locales est un outil utile.

Références

- BARTLETT, W. et RANGELOVA, R., (1997),
«Nature and Role of Small Firms in Bulgaria», dans *The Bulgarian Economy : Lessons from Reform During Early Transition*, Ashgate Publishing, Aldershot.
- BERD (1996),
Transition Report 1996, Londres.
- EUROSTAT (1996),
Entreprises en Europe centrale et orientale, vol. 4D, Luxembourg.
- LING, C. (1997),
«Russian Shadow Economy Half Size of Real Says One Expert», Rapport *Reuters*, 8 octobre, Moscou.
- OCDE (1996a),
«Small Business in Transition Economies», LEED, document OCDE/GD(96)20, Paris.
- OCDE (1996b),
Lessons from Labour Market Policies in Transition Countries, Paris.
- OCDE (1996c),
Systems for Financing Newly Emerging Enterprises in Transition Economies, Paris.
- OCDE (1997a),
Études économiques de l'OCDE – Bulgarie, Paris.
- OCDE (1997b),
Études économiques de l'OCDE – Fédération de Russie, Paris.
- OCDE (1997c),
Lessons from The Economic Transition, Paris.
- OCDE (1998a),
Études économiques de l'OCDE – Roumanie, Paris.
- OCDE (1998b),
«Entrepreneurship and Private Sector Development in Bulgaria», Document en Distribution Générale CCNM/DT(98)45, Paris.
- OCDE (1998c),
«Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation», Document en Distribution Générale CCET/DT(98)11, Paris.
- SAVOYE, B. (1997),
«L'essor des micro-entreprises dans les pays d'Europe centrale et orientale», dans *Le Courrier des Pays de l'Est*, n° 413, octobre.
- STOYANOVSKA, A. et KRASTENOVA, E. (1996),
«Development of SMEs in Bulgaria», rapport remis au SME Development Policy in Transition Economies, Université de Bristol, octobre.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(04 98 04 2 P) ISBN 92-64-26139-7 – n° 50304 1998

Crédit photo : **Thierry Parant**