



Panorama de l'entrepreneuriat 2013



Panorama de l'entrepreneuriat 2013

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

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

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2013), *Panorama de l'entrepreneuriat 2013*, Éditions OCDE.
http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-fr

ISBN 978-92-64-19299-7 (imprimé)
ISBN 978-92-64-19301-7 (HTML)

Périodique : *Panorama de l'entrepreneuriat 2013*
ISSN 2226-695X (imprimé)
ISSN 2226-6968 (en ligne)

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

Crédits photos : Couverture © Jacques Ferrier Architectures/image Ferrier Production. « Concept Office, immeuble de bureaux prototype à haute qualité environnementale conçu par Jacques Ferrier Architectures en partenariat avec EDF. » Chapitres : © Philippe Mairesse/Devizu.

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

© OCDE 2013

La copie, le téléchargement ou l'impression du contenu OCDE pour une utilisation personnelle sont autorisés. Il est possible d'inclure des extraits de publications, de bases de données et de produits multimédia de l'OCDE dans des documents, présentations, blogs, sites Internet et matériel pédagogique, sous réserve de faire mention de la source et du copyright. Toute demande en vue d'un usage public ou commercial ou concernant les droits de traduction devra être adressée à rights@oecd.org. Toute demande d'autorisation de photocopier une partie de ce contenu à des fins publiques ou commerciales devra être soumise au Copyright Clearance Center (CCC), info@copyright.com, ou au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), contact@cfcopies.com.

Avant-propos

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

Le but du programme PIE est d'élaborer des indicateurs pertinents afin d'apporter des informations utiles à la formulation des politiques. Dans cette optique, une attention particulière est portée aux besoins exprimés. La crise financière globale a notamment mis en lumière la nécessité de disposer d'informations plus récentes sur la situation des petites entreprises. À cette fin, le Panorama de l'entrepreneuriat débute par une présentation des tendances récentes de l'entrepreneuriat qui examine les nouvelles données sur les créations et faillites d'entreprise. Il s'appuie pour cela sur diverses sources nationales et sur des concepts aux définitions hétérogènes ; c'est pourquoi on parle de « création » plutôt que « naissance » et de « faillite » plutôt que « décès ». Cette publication comporte également de nouvelles informations sur les tendances et les caractéristiques des entrepreneurs issues de données sur le travail indépendant. Enfin, dans la présente édition, les principaux indicateurs couvrent des séries chronologiques plus longues afin de mettre en lumière les évolutions temporelles. Les ventilations sectorielles sont par ailleurs plus nombreuses afin d'illustrer la diversité des tendances, et des corrélations simples entre les indicateurs sont énoncées afin de faciliter l'interprétation des résultats.

Cette publication a été préparée sous la coordination de Mariarosa Lunati, de la Division des statistiques du commerce et de la compétitivité de la Direction des statistiques de l'OCDE, avec la participation de Mario Piacentini, Blandine Serve, Gueram Sargsyan, Young-tae Son et Bernice Bray. Elle tient également compte des observations de Nadim Ahmad et d'Elif Koksal-Oudot. Des remerciements sont adressés tout particulièrement à Manfred Schmiemann, Aleksandra Stawinska et Elisaveta Ushilova d'Eurostat ainsi qu'aux experts des instituts statistiques nationaux qui ont fourni des statistiques et donné de leur temps afin que des indicateurs puissent être produits pour les pays suivants : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Canada, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Slovénie, Suède et Suisse.

Table des matières

Résumé	7
Guide du lecteur	9
1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat	15
Créations d'entreprise	16
Faillites	18
Taux de travailleurs indépendants	20
2. Indicateurs structurels sur la population des entreprises	23
Entreprises par classe de taille	24
Emploi par classe de taille	28
Valeur ajoutée par classe de taille	32
Productivité par classe de taille	34
Exportations par classe de taille	36
3. Naissance, décès et survie des entreprises	39
Taux de naissance des entreprises employant des salariés	40
Taux de décès des entreprises employant des salariés	44
Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés	48
Taux de survie des entreprises employant des salariés	50
4. Croissance des entreprises et création d'emplois	55
Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises ..	56
Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes	58
Taux d'entreprises à forte croissance	60
Taux de « gazelles »	62
5. Le profil de l'entrepreneur	65
Taux de travailleurs indépendants : écarts entre les hommes et les femmes	66
Travail indépendant chez les jeunes et les seniors	70
Taux de travailleurs indépendants parmi les immigrants	72
Revenus du travail indépendant	76
Travail indépendant : préférences et faisabilité	78
6. Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs	81
Culture : le rôle de la formation à l'entrepreneuriat	82
Culture : attitude à l'égard de la défaillance	84
Accès aux financements : le capital-risque	88
Annexe A. Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat ...	93
Annexe B. Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux	96
Annexe C. Comparabilité internationale des données sur le capital-risque	101

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



<http://www.facebook.com/OECDPublications>



<http://www.linkedin.com/groups/OECD-Publications-4645871>



<http://www.youtube.com/occdilibrary>



<http://www.oecd.org/occdirect/>

Ce livre contient des...

StatLinks 

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

En bas des tableaux ou graphiques de cet ouvrage, vous trouverez des *StatLinks*. Pour télécharger le fichier Excel® correspondant, il vous suffit de retranscrire dans votre navigateur Internet le lien commençant par : <http://dx.doi.org>, ou de cliquer sur le lien depuis la version PDF de l'ouvrage.

Résumé

La crise financière et économique mondiale a ravivé l'intérêt pour l'entrepreneuriat. Depuis longtemps, l'entrepreneuriat et les entrepreneurs sont reconnus comme d'importantes sources d'innovation, et donc aussi de croissance et d'emploi. La période de crise récente, caractérisée par un encadrement plus strict du crédit, a sans doute fait obstacle à l'émergence de nouvelles entreprises et freiné la croissance de celles lancées depuis peu, compromettant en outre leur capacité à survivre dans des conditions de marché difficiles. Sombre manifestation de ces difficultés, les fermetures d'entreprises se sont multipliées ces dernières années. Ce phénomène, qui touche essentiellement les micro-entreprises et les petites structures, montre qu'il est nécessaire de disposer de statistiques sur l'entrepreneuriat susceptibles d'aider les décideurs. À cet effet, le *Panorama de l'entrepreneuriat* comporte un vaste éventail de mesures de l'entrepreneuriat comparables à l'échelle internationale.

Les taux de création d'entreprise restent inférieurs aux niveaux d'avant la crise dans bien des pays, notamment dans la zone euro. Certaines économies, en particulier l'Australie et le Royaume-Uni, montrent des signes discrets d'amélioration, mais ceux-ci s'accompagnent de taux de faillite plus élevés. De plus, une part non négligeable de la reprise des créations d'entreprises s'explique par l'effectif croissant de travailleurs indépendants, signe peut-être que cette relance est due à des stratégies d'ajustement plutôt qu'à un essor de l'esprit d'entreprise.

Les entreprises ont été moins nombreuses à afficher une croissance fulgurante durant la crise. La proportion d'entreprises à forte croissance s'est contractée pour s'inscrire dans une fourchette comprise entre 2.0 % et 4.0 % en 2010, restant systématiquement en deçà des taux observés en 2006 (entre 3.5 % et 6.0 %) dans la quasi-totalité des pays de l'OCDE.

Mais l'opinion se montre plus compréhensive à l'égard des défaillances. Si la crise semble avoir sensibilisé au rôle important que jouent les entrepreneurs dans la croissance et l'emploi, elle semble aussi avoir mis un terme au déshonneur qui accompagnait la faillite. L'opinion publique admet de plus en plus communément que les entrepreneurs ayant fait faillite méritent une « seconde chance ».

Les jeunes envisagent avec plus de confiance la possibilité de créer une entreprise dans un avenir proche, bien que le taux d'entrepreneurs parmi eux ne soit en moyenne que de 4.0 %.

Les différences entre les hommes et les femmes restent importantes. De manière systématique, les femmes jugent moins à leur portée que les hommes d'exercer une activité indépendante ; celles qui le font gagnent en moyenne 35 % de moins que leurs homologues masculins dans les différents pays, un écart plus important que celui observé dans l'emploi salarié, qui est de 15 % en moyenne.

Intégrer l'entrepreneuriat aux programmes d'enseignement a des retombées. D'un pays à l'autre, on perçoit très différemment l'influence de l'enseignement scolaire dans le développement de l'esprit d'entreprise. Au Brésil, en Norvège et au Portugal, plus de 75 % des adultes reconnaissent que l'enseignement scolaire joue un rôle, contre moins de 20 %

au Japon. Dans de nombreux pays, toutefois, la perception selon laquelle cet enseignement cultive l'esprit d'entreprise est sensiblement plus répandue que celle selon laquelle l'école fournit les compétences nécessaires pour diriger une entreprise.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe. La panoplie d'indicateurs comparables à l'échelle internationale proposée par le *Panorama de l'entrepreneuriat* met en évidence divers aspects et déterminants des activités entrepreneuriales et permet de formuler dans ce domaine des politiques étayées par des observations factuelles.

Guide du lecteur

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

Les indicateurs de la performance entrepreneuriale, calculés par les instituts statistiques nationaux, sont présentés pour les pays suivants : Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Canada, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Israël, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Slovénie, Suède et Suisse.

Cette publication comporte aussi une sélection d'**indicateurs de déterminants de l'entrepreneuriat** : le choix de ces indicateurs a été guidé par leur caractère actuel, autrement dit le fait qu'ils aient été produits ou actualisés récemment par leur émetteur.

Chaque indicateur est précédé d'une brève explication de ce qu'il mesure et du cadre d'action publique dans lequel il s'inscrit, ainsi que d'une définition détaillée et de précisions sur sa comparabilité internationale.

Indicateurs

Les indicateurs du PIE n'ont pas tous atteint le même degré de maturité. Certains font depuis longtemps partie de collectes de données régulières, tandis que d'autres ne sont en place que dans un nombre restreint de pays et n'ont pas encore de définition harmonisée, les échanges et les travaux pour l'établir étant toujours en cours. Les indicateurs présentés dans ces pages reflètent cette diversité :

- A) Créations d'entreprise
- B) Faillites
- C) Travail indépendant
- D) Entreprises par classe de taille
- E) Emploi par classe de taille
- F) Valeur ajoutée par classe de taille

- G) Productivité par classe de taille
- H) Exportations par classe de taille
- I) Taux de naissance des entreprises employant des salariés
- J) Taux de décès des entreprises employant des salariés
- K) Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés
- L) Taux de survie des entreprises employant des salariés
- M) Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises
- N) Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes
- O) Taux d'entreprises à forte croissance
- P) Taux de « gazelles »
- Q) Taux de travailleurs indépendants : écarts entre les hommes et les femmes
- R) Travail indépendant chez les jeunes et les seniors
- S) Taux de travailleurs indépendants parmi les immigrés
- T) Revenus du travail indépendant
- U) Travail indépendant : préférences et faisabilité
- V) Culture : le rôle de la formation à l'entrepreneuriat
- W) Culture : attitude à l'égard de la défaillance
- X) Accès aux financements : le capital-risque

Les indicateurs A et B proviennent de la *Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat*, dont les sources sont énoncées à l'annexe A.

Les indicateurs D, E, F et I à P reposent sur la *Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS). Les indicateurs D à F se rapportent aux Statistiques structurelles des entreprises, tandis que les indicateurs I à P, autrement dit les indicateurs centraux de la performance entrepreneuriale, se composent de statistiques démographiques sur les entreprises établies à partir de données issues des registres d'entreprises, sauf dans le cas du Mexique, pour lequel les données proviennent du Recensement économique de 2009. L'*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* mis au point par le PIE fournit des définitions et méthodes sur lesquelles repose le calcul des indicateurs démographiques sur les entreprises. L'indicateur G provient de la *Base de données de l'OCDE sur la productivité* et l'indicateur H de la base de données TEC (*statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises*) de l'OCDE. Les données SDBS et TEC sont recueillies chaque année à l'aide de questionnaires harmonisés soumis aux instituts statistiques nationaux.

Les indicateurs relatifs au travail indépendant proviennent d'enquêtes sur la population active (indicateurs C et Q à S) et sur les revenus (indicateur T) ainsi que d'un sondage sur l'entrepreneuriat mené par la Commission européenne (indicateur U).

Les autres indicateurs (V, W, X) composent une sélection de déterminants de l'entrepreneuriat. Les sources de données employées pour chacun d'entre eux sont décrites plus en détail dans la section concernée.

Ventilation par classe de taille

En règle générale, les indicateurs des statistiques structurelles sur les entreprises distinguent cinq classes de taille – en fonction du **nombre de personnes occupées** – qui font coïncider au mieux les données des divers pays et variables : 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+.

Toutefois, toutes les informations nationales ne correspondent pas parfaitement à cette taxinomie, et les disparités sont rapportées dans chaque chapitre.

S'agissant des données démographiques sur les entreprises, comme la grande majorité des entreprises de création récente sont des micro-entreprises, la ventilation habituelle des données collectées est la suivante : 1-4, 5-9, 10+ **salariés**.

Ventilation par activité

Les données pour l'ensemble de l'économie englobent les entreprises du secteur manufacturier, des services et de la construction.

S'agissant des statistiques démographiques et structurelles sur les entreprises :

- Pour des raisons de simplicité, le rapport parle du secteur manufacturier mais fait référence en réalité à un groupe plus vaste de segments que ceux habituellement regroupés sous cette appellation. Ainsi, sauf mention contraire, le secteur manufacturier sera réputé comprendre : les activités extractives ; les activités de fabrication ; la production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et la climatisation ainsi que la distribution d'eau, les réseaux d'assainissement, la gestion des déchets et les activités de remise en état.
- Les services englobent : le commerce de gros et de détail et les réparations de véhicules automobiles et de motocycles ; le transport et l'entreposage ; les activités d'hébergement et de restauration ; l'information et la communication ; les activités immobilières ; les activités professionnelles, scientifiques et techniques ainsi que les activités de services administratifs et d'appui.

Par ailleurs, dans les indicateurs démographiques des entreprises, les services comprennent les activités financières et d'assurances et excluent les activités des sociétés holding (CITI, rév. 4, secteur 642), sauf pour la Corée, les États-Unis et Israël. Dans les statistiques structurelles des entreprises, c'est la section des activités financières et d'assurances dans son intégralité qui est exclue des services, sauf dans le cas du Canada et de la Corée.

En ce qui concerne la Corée, le secteur des réseaux d'assainissement, de la gestion des déchets, de la récupération des matières et des activités de remise en état est inclus dans l'agrégat des services.

Les données se rapportant aux États-Unis, à Israël et au Mexique sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3. Celles relatives à l'Autriche, à la Nouvelle-Zélande et à la Slovénie sont compilées conformément à la CITI, rév. 4. S'agissant des autres pays, les données sont compilées conformément à la CITI, rév. 4, à compter de 2008 et conformément à la CITI, rév. 3, pour les années antérieures.

Cadre du PIE

Le PIE définit l'entrepreneuriat comme le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour générer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à la découverte et à l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés. En ce sens, l'entrepreneuriat est un phénomène qui se manifeste dans l'ensemble de l'économie sous de nombreuses formes différentes et produit de nombreux résultats eux aussi différents. Ces derniers ne sont pas toujours liés à la création de richesse financière et peuvent, par exemple, concerner l'amélioration de l'emploi ou la lutte contre les inégalités ou, de plus en plus souvent, la lutte contre les problèmes environnementaux. La mission du PIE consiste à

permettre de mieux appréhender ces manifestations multiples de l'entrepreneuriat. Le fait étant établi qu'aucun indicateur ne peut à lui seul embrasser fidèlement l'entrepreneuriat, il a été élaboré un ensemble de mesures qui traduisent tel ou tel aspect entrepreneurial ou type d'entrepreneuriat ; ces mesures sont appelées les indicateurs PIE de la performance entrepreneuriale. Il en existe actuellement une vingtaine.

Le PIE tente par ailleurs de mesurer tous les aspects de l'entrepreneuriat en s'intéressant non seulement à la manifestation du phénomène entrepreneurial, mais aussi aux facteurs qui l'influencent. Ces facteurs vont des conditions de marché et du cadre réglementaire à la culture et aux conditions d'accès à des financements. Si certains types de déterminants de l'entrepreneuriat se prêtent plus aisément à ce travail de mesure (par exemple, l'existence et la rigueur d'un droit de la concurrence, ou les coûts administratifs engendrés par la création d'une entreprise dans un pays), pour d'autres, la difficulté consiste à trouver des objets mesurables (par exemple, le capital-risque ou les capitaux apportés par les investisseurs-tuteurs) ou à appréhender la nature exacte de leurs liens avec l'entrepreneuriat (à propos, par exemple, de l'item « culture »). À cet égard, le PIE est investi d'une mission importante, celle de participer aux travaux et de faire progresser la recherche sur les déterminants de l'entrepreneuriat qui sont moins bien compris et plus difficilement mesurables. L'annexe B présente une liste complète des indicateurs relatifs aux déterminants et de leurs sources.

Déterminants						Performance entrepreneuriale	Impact
<i>Cadre réglementaire</i>	<i>Situation de marché</i>	<i>Accès aux financements</i>	<i>Création et diffusion de connaissances</i>	<i>Capacités entrepreneuriales</i>	<i>Culture</i>	Entreprises	Création d'emplois
Obstacles administratifs à l'entrée	Droit de la concurrence	Accès à l'emprunt	Investissement dans la R-D	Formation et expérience des entrepreneurs	Attitude du public à l'égard des risques	Création d'emploi	Croissance économique
Obstacles administratifs à la croissance	Concurrence	Investisseurs-tuteurs	Interface université/industrie	Formation à la gestion d'entreprises et à l'entrepreneuriat (qualifications)	Attitudes à l'égard des entrepreneurs	Création de richesse	Réduction de la pauvreté
Réglementation des faillites	Accès au marché intérieur	Accès au capital-risque	Coopération technologique entre les entreprises	Infrastructures entrepreneuriales	Désir de créer une entreprise	↓	Formalisation du secteur informel
Réglementation en matière de sécurité, de santé et d'environnement	Accès aux marchés étrangers	Accès à d'autres types de fonds propres	Diffusion de la technologie	Immigration	Formation à l'entrepreneuriat (état d'esprit)		
Réglementation des produits	Niveau d'intervention du secteur public	Marchés d'actions	Accès à haut débit				
Réglementation du marché du travail	Marchés publics						
Système judiciaire et juridique							
Sécurité sociale et assurance-maladie							
Impôts sur les revenus ; impôts sur le patrimoine/droits de succession							
Impôts sur les sociétés et sur le capital	Systemes de brevets ; normes						

Entreprises	Création d'emploi	Création de richesse
Taux de création d'entreprises employant des salariés	Part des entreprises à forte croissance (emploi)	Part des entreprises à forte croissance (chiffre d'affaires)
Taux de cessation d'entreprises employant des salariés	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (emploi)	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (chiffre d'affaires)
Taux de renouvellement des entreprises	Nombre d'entreprises nouvelles	Valeur ajoutée par les entreprises jeunes ou petites
Croissance nette de la population d'entreprises	Nombre total d'entreprises	Contribution à la productivité des entreprises jeunes ou petites
Taux de survie après 3 et 5 ans	Emploi dans les entreprises de 3 et 5 ans	Innovation dans les entreprises jeunes ou petites
Proportion d'entreprises de 3 et 5 ans	Taille moyenne des entreprises après 3 et 5 ans	Résultat à l'exportation des entreprises jeunes ou petites



4.46	1.02	1.82	2.71	10.74
9.13	2.28	3.72	2.04	10.74
3.09	5.00	1.89	2.10	20.46
2.86	2.86	4.15	2.02	12.30
2.86	2.86	2.54	2.87	10.22
2.86	2.86	1.75	2.14	23.27
1.2	1.0	0.8	0.6	0.4



1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Créations d'entreprise

Faillites

Taux de travailleurs indépendants

Créations d'entreprise

À savoir

- Cinq ans après l'éclatement de la crise financière, les taux de création d'entreprise commencent à évoluer en ordre dispersé dans les économies de l'OCDE.
- Ils restent inférieurs aux niveaux observés avant la crise dans la plupart des pays de la zone euro, et particulièrement en Espagne, mais des premiers signes pointent vers une stabilisation.
- En France, les taux de création ont reçu un coup de fouet en 2009 et 2010 grâce aux nouvelles dispositions législatives en faveur des auto-entrepreneurs.

Pertinence

La récente crise mondiale a ravivé l'intérêt pour l'entrepreneuriat, considéré comme un moteur essentiel de la reprise économique et de la croissance de l'emploi. Pour analyser les incidences des cycles économiques sur la création d'entreprise, les responsables de l'action publique et les analystes ont besoin de données aussi actualisées que possible, un besoin auquel les indicateurs de court terme fournis dans la présente section tentent de répondre.

Définitions

La *Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* utilise des données découlant de définitions nationales uniquement. Des ajustements sont opérés, dans la mesure du possible, pour s'approcher au plus près des définitions type de l'*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (omission de l'agriculture et exclusion des entreprises publiques et des entreprises inactives, etc.).

Les sources et définitions correspondant aux entrées d'entreprises utilisées dans la *Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* sont décrites au tableau A.1 de l'annexe A.

Certaines des sources nationales choisies pour les indicateurs actualisés font appel au concept de naissance d'entreprise, tandis que d'autres utilisent le concept plus large de création d'entreprise.

Une création d'entreprise désigne l'apparition d'une nouvelle entité, soit par naissance pure et simple, soit par fusion, dissolution, scission ou discontinuité (au sens des règles de continuité).

Comparabilité

Dans la mesure où l'indicateur repose sur une seule source plutôt que sur les multiples sources qui alimentent les registres

d'entreprises nationaux, la population des entreprises est souvent incomplète. Suivant le pays, la source unique choisie peut ne pas couvrir certaines formes sociales (entreprise individuelle, par exemple) ou certains secteurs d'activité (comme l'éducation), ou encore les entreprises dont le chiffre d'affaires ou l'effectif se situent en deçà d'un certain seuil.

Les concepts de « création » d'entreprise représentés dans les séries de données diffèrent d'un pays à l'autre. Le concept de naissance d'entreprise est plus restrictif que celui de création dans le sens où il fait référence à une entité juridique qui apparaît pour la première fois sans qu'aucune autre entreprise ne soit impliquée dans le processus de création. Il exclut les créations d'entreprise résultant de fusions ou de changements de nom, de type d'activité ou de propriétaire.

Certaines sources ne couvrent que certains types d'entreprises : les données concernant l'Australie ne tiennent pas compte des entreprises dépourvues de personnalité morale ; les données concernant l'Espagne ne tiennent compte ni des personnes physiques, ni des entreprises individuelles et les données concernant les États-Unis tiennent compte exclusivement des établissements employant des salariés.

En raison des problèmes de comparabilité décrits ci-dessus, les comparaisons internationales de données issues de la *Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* doivent se concentrer sur l'évolution des valeurs plutôt que sur les valeurs en elles-mêmes.

Remarques

Un nouveau statut d'entreprise individuelle – le régime de l'auto-entrepreneur – a vu le jour en janvier 2009 en France.

La *tendance-cycle* rend compte sous une forme combinée des mouvements à long terme (tendance) et de ceux de moyen à long terme (cycle) dans la série originale (voir <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6693>).

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat.

Pour en savoir plus

Eurostat (2010), *Estimation of recent business demography data*, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.

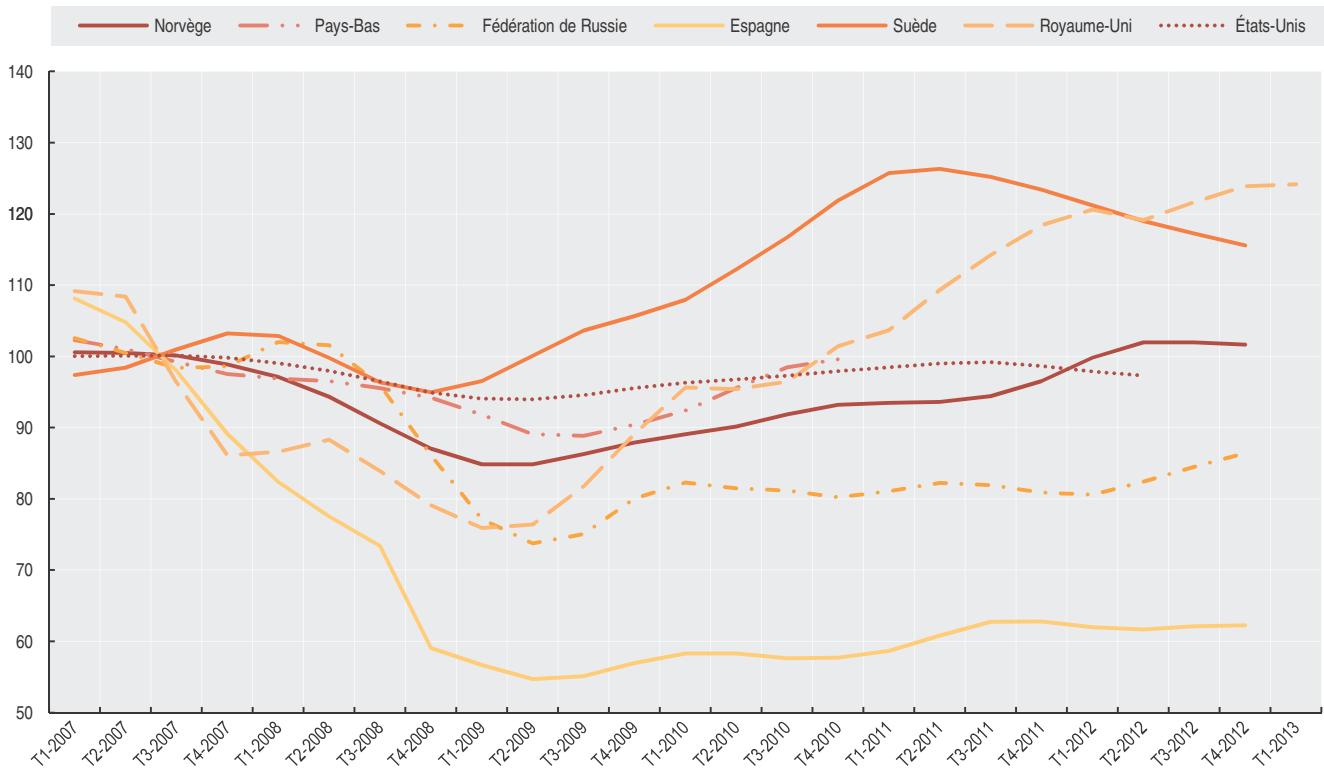
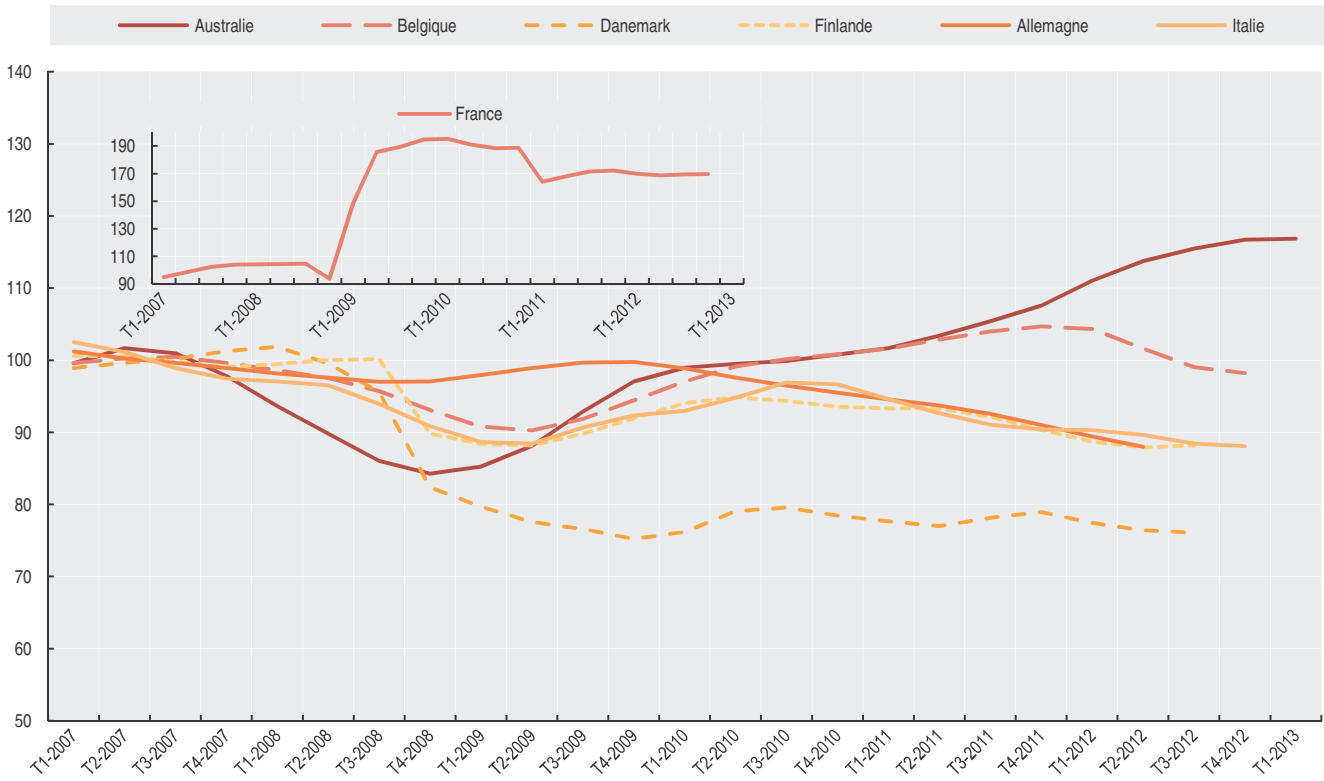
OCDE (2010), « Measuring Entrepreneurship », *Cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 15, www.oecd.org/dataoecd/50/56/46413155.pdf.

OCDE (2011), *Panorama de l'entrepreneuriat 2011*, chapitre 1, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264097735-fr>

ONU (2008), *Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI)*, Révision 4, 2008, Nations Unies, New York, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/isc-4.asp>.

Graphique 1.1. Créations d'entreprise, échantillon de pays

Tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955579>

Faillites

À savoir

- Les données sur les faillites sont plus difficilement comparables d'un pays à l'autre et davantage influencées par la législation nationale.
- Les données relatives à l'Australie et au Royaume-Uni indiquent dans l'ensemble une hausse des entrées et sorties d'entreprises, avec une légère augmentation des faillites ces dernières années. Les taux de faillite au Danemark et aux États-Unis sont nettement inférieurs aux sommets atteints au plus fort de la crise mais celui du Danemark a amorcé une nouvelle hausse.

Pertinence

La récente crise mondiale a ravivé l'intérêt pour l'entrepreneuriat, considéré comme un moteur essentiel de la reprise économique et de la croissance de l'emploi. Pour analyser les incidences des cycles économiques sur la politique en faveur de la création d'entreprise mais aussi sur les faillites, les responsables de l'action publique et les analystes ont besoin de données aussi actualisées que possible. Les indicateurs de court terme fournis dans la présente section sont une réponse à ce besoin.

Définitions

La Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat s'appuie sur des données découlant de définitions nationales uniquement. Des ajustements sont opérés, dans la mesure du possible, pour s'approcher au plus près des définitions type de l'Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics* (omission de l'agriculture et des entreprises publiques, exclusion des entreprises inactives, etc.).

La faillite est employée comme indicateur alternatif à celui des décès d'entreprise présenté dans un autre chapitre de cette publication.

Elle désigne généralement l'ouverture d'une procédure judiciaire (insolvabilité) lorsqu'une entreprise n'est plus en mesure d'assurer le remboursement de sa dette. Il n'est pas exclu que la société continue d'exister.

Les sources des données concernant les faillites utilisées pour la Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat sont décrites au tableau A.2 de l'annexe A.

Comparabilité

Chaque pays ayant une législation différente en matière de faillite, le concept de « défaillance » d'une entreprise représenté dans les données recouvre des réalités différentes selon les pays. Dans certains d'entre eux, une déclaration de faillite

signifie que l'entreprise doit mettre immédiatement fin à ses activités commerciales. Dans d'autres, les entreprises peuvent se déclarer en faillite tout en poursuivant leurs activités commerciales, la direction opérationnelle étant assurée par des administrateurs judiciaires. L'entreprise finit par fermer lorsqu'elle atteint le stade de la liquidation, mais il arrive aussi qu'elle puisse poursuivre ses activités, moyennant toutefois des restrictions et avec une nouvelle équipe dirigeante à sa tête. Certaines entreprises figurant dans les registres d'entreprises peuvent ainsi être à la fois actives et en faillite ; il est donc très difficile d'utiliser un concept de décès fondé uniquement sur la faillite, notamment parce que certaines entreprises théoriquement en faillite peuvent se redresser.

Par ailleurs, les entreprises peuvent fermer pour des raisons diverses, seules certaines d'entre elles disparaissant pour cause de liquidation à la suite d'une faillite. Des études portant sur la gestion financière des entreprises ont mis en évidence le fait que la probabilité pour une entreprise de connaître une procédure de mise en faillite ou d'autres procédures d'insolvabilité varie selon le pays, de même que l'issue de ces procédures. La proportion de procédures de mise en faillite qui aboutissent à une liquidation effective, et non à une restructuration, varie aussi d'un droit national de la faillite à l'autre.

En raison des problèmes de comparabilité décrits ci-dessus, les comparaisons internationales de données issues de la Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat doivent se concentrer sur l'évolution des valeurs plutôt que sur les valeurs elles-mêmes.

Remarques

La *tendance-cycle* rend compte sous une forme combinée des mouvements à long terme (tendance) et de ceux de moyen à long terme (cycle) dans la série originale (voir <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6693>).

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat.

Pour en savoir plus

Eurostat (2010), *Estimation of recent business demography data*, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.

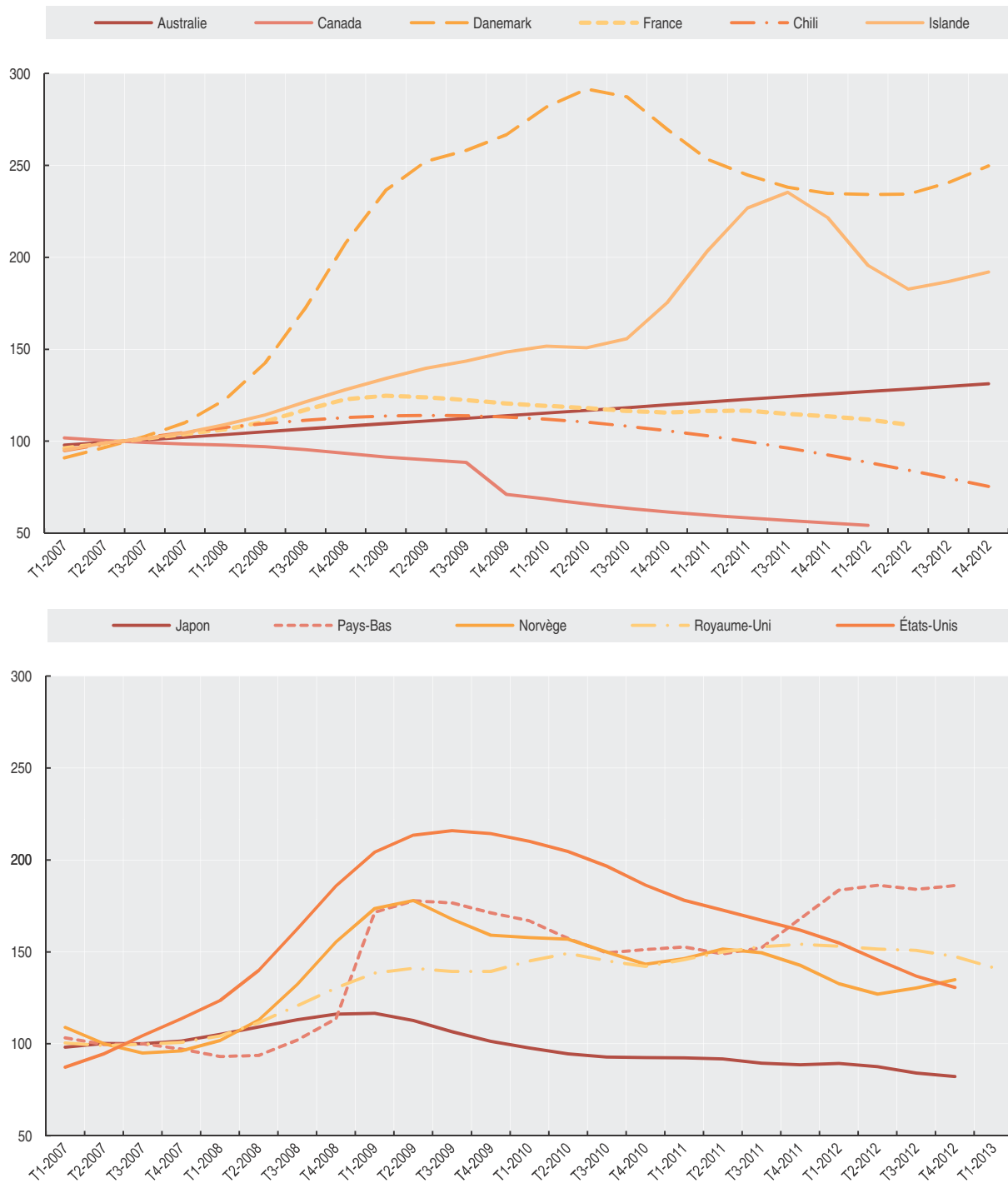
OCDE (2010), « Measuring Entrepreneurship », *Cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 15, www.oecd.org/dataoecd/50/56/46413155.pdf.


OCDE (2011), *Panorama de l'entrepreneuriat 2011*, chapitre 1, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264097735-fr>

ONU (2008), *Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI)*, Révision 4, 2008, Nations Unies, New York, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/isc-4.asp>.

Graphique 1.2. **Faillites, échantillon de pays**

Tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932955598>

Taux de travailleurs indépendants

À savoir

- Depuis le début de la crise économique, le nombre de travailleurs indépendants a évolué de façon très disparate dans les pays de l'OCDE. Par rapport aux chiffres de 2007, il a augmenté en Allemagne, au Canada, en France et au Royaume-Uni et s'est replié en Corée, en Espagne, aux États-Unis et en Italie.

Pertinence

Les données sur le travail indépendant sont une source d'information instructive sur l'évolution de la propriété d'entreprise. L'un de leurs avantages est leur caractère actuel : elles découlent d'enquêtes menées tous les trimestres ou tous les mois auprès d'échantillons représentatifs de la population en âge de travailler (enquêtes sur la population active) qui permettent d'obtenir des données précises très peu de temps après la collecte (souvent moins d'un mois). Ces données peuvent également être utilisées afin de discerner l'évolution des différents types d'emploi indépendant, en distinguant par exemple les travailleurs indépendants qui emploient des salariés de ceux qui n'en ont pas.

Définitions

Le nombre de travailleurs indépendants correspond au nombre de personnes qui se déclarent « travailleur indépendant » lors d'enquêtes sur la population ou la main-d'œuvre.

Les emplois indépendants sont « des emplois dont la rémunération est directement dépendante des bénéfices (réalisés ou potentiels) provenant des biens et services produits (la consommation propre est considérée comme une composante des bénéfices). Le travailleur indépendant prend les décisions de gestion affectant l'entreprise ou délègue cette compétence, tout en restant responsable de la santé de l'entreprise » (15^e Conférence des statisticiens du travail, janvier 1993). La définition englobe donc les travailleurs indépendants constitués ou non en société, et s'écarte en cela des définitions utilisées dans le Système de comptabilité nationale, qui considère les travailleurs indépendants constitués en société et quasi-société comme des salariés.

Il est à noter que tous les travailleurs indépendants ne sont pas nécessairement des « entrepreneurs », la première catégorie comprenant en effet les artisans et agriculteurs, par exemple.

Comparabilité

Le principal problème de comparabilité a trait à la classification des travailleurs indépendants constitués en société. Même si, dans les statistiques officielles de la plupart des pays de l'OCDE, ils sont comptabilisés comme travailleurs indépendants, dans certains pays, ils sont considérés comme des salariés (au Japon, en Nouvelle-Zélande et en Norvège, par exemple). Aux États-Unis, les statistiques officielles publiées ne tiennent généralement compte que des travailleurs indépendants non constitués en société mais les enquêtes dont elles découlent (*Current Population Surveys*) fournissent aussi des informations sur les travailleurs indépendants qui se sont constitués en société. Afin d'améliorer la comparabilité internationale, les données du graphique 1.3 concernant les États-Unis se rapportent aux travailleurs indépendants constitués en société ou non.

Sources/bases de données en ligne

Estimations de l'OCDE d'après les enquêtes suivantes :

- Current Population Survey (États-Unis).
- Enquêtes sur les forces de travail d'Eurostat 2000-12.
- Enquête sur la population active (Canada).

Pour aller plus loin

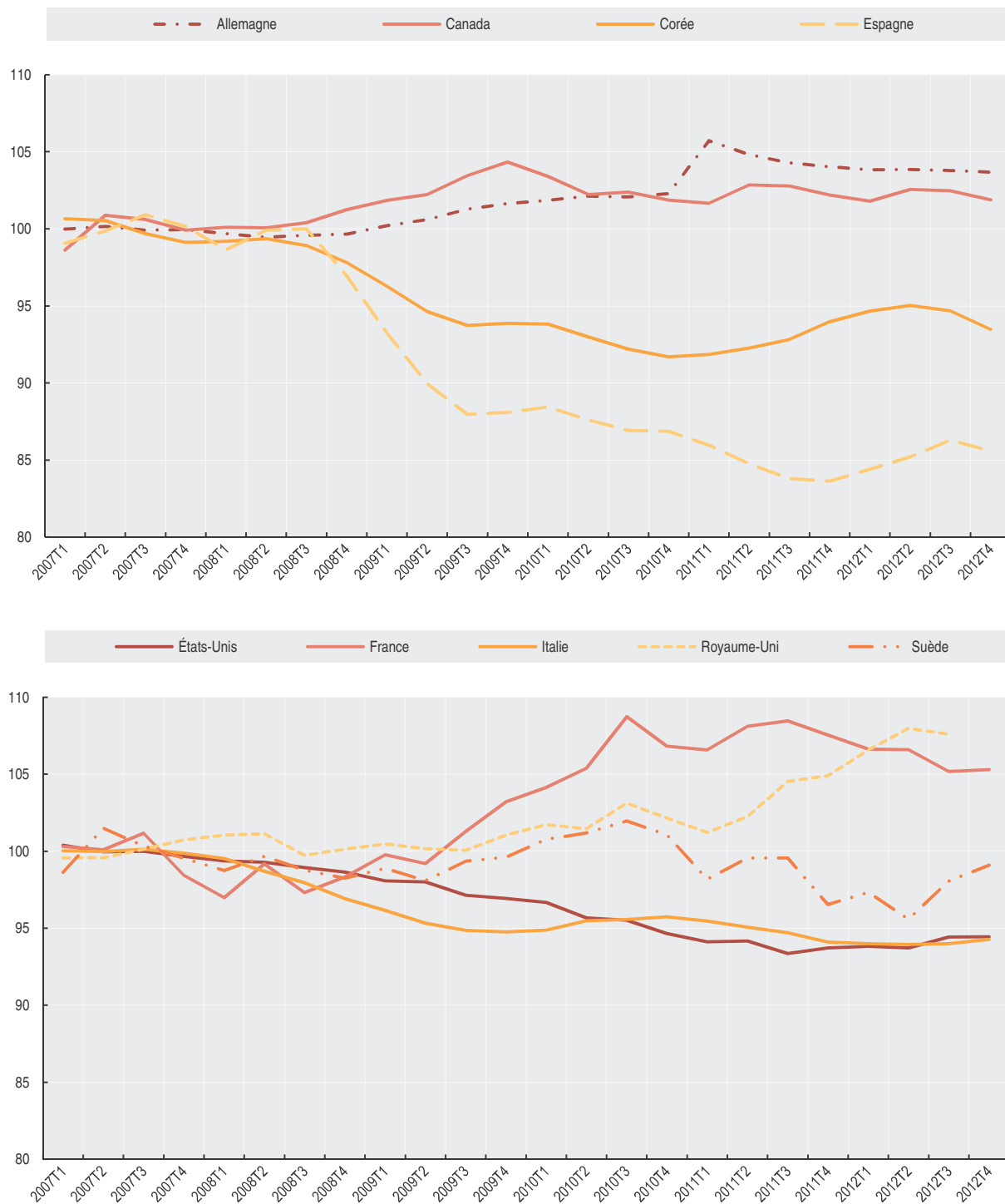
Hipple, S. (2010), « Self-employment in the United States », *Monthly Labor Review*, septembre.

OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes – Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr>.

OCDE (2000), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2000*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/perspectives-de-l-emploi-de-l-ocde-2000_emp1_outlook-2000-fr.

Graphique 1.3. **Nombre d'emplois indépendants**

Nombre d'emplois, tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955617>





2. INDICATEURS STRUCTURELS SUR LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

Emploi par classe de taille

Valeur ajoutée par classe de taille

Productivité par classe de taille

Exportations par classe de taille

Entreprises par classe de taille

À savoir

- Dans tous les pays, la plupart des entreprises (70 % à 95 %) sont des micro-entreprises, autrement dit des entreprises occupant moins de dix personnes.
- Dans la moitié des pays de l'OCDE, les micro-entreprises représentent en moyenne plus de 90 % de la population d'entreprises, leur proportion étant la plus élevée dans le secteur des services.
- En règle générale, le nombre d'entreprises et la proportion de grandes entreprises augmentent parallèlement à la taille de l'économie. L'Italie et, dans une moindre mesure, l'Espagne affichent un nombre plus important d'entreprises par unité de PIB que les autres grandes économies européennes comme l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni ou que les pays riches en ressources naturelles tels que le Canada et la Fédération de Russie.

Pertinence

Les petites entreprises peuvent être d'importants moteurs de croissance et d'innovation. Parallèlement, les grandes entreprises disposent généralement d'avantages concurrentiels sur leurs petites rivales car elles peuvent bénéficier, par exemple, d'économies d'échelle, de conditions de crédit plus avantageuses et d'un accès direct aux chaînes de valeur mondiales. Il est donc incontournable de tenir compte de la taille des entreprises lors de l'élaboration des politiques.

Définitions

Une entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux.

Les classes de taille reposent sur le nombre de personnes occupées, lequel comprend le travailleur indépendant.

Comparabilité

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

d'entreprises mais, par rapport aux autres pays, la proportion de petites entreprises de ces États subira un biais à la hausse et la proportion de grandes entreprises d'un biais à la baisse.

Le nombre de personnes occupées correspond au nombre total de personnes travaillant pour l'unité d'observation (y compris les propriétaires exploitants, les associés exerçant une activité régulière dans l'unité en question et les aides familiaux non rémunérés). Pour les États-Unis, le nombre d'entreprises sans salarié issu de la *Base de données intitulée Nonemployer Statistics* a été ajouté au nombre d'entreprises employant des salariés ressortant de la *Base de données Statistics of US Businesses* afin d'obtenir le nombre d'entreprises occupant moins de dix personnes.

Étant donné les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille utilisée, à savoir 1-9, 10-19, 20-49, 50-249 et 250+, offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes : la classe « 1-9 » se réfère en réalité à « 1-10 » pour le Mexique et à « 1-19 » pour l'Australie et la Turquie ; la classe « 10-19 » se réfère à « 10-29 » pour le Japon et à « 10-49 » pour la Corée ; la classe « 20-49 » se réfère à la classe « 20-199 » pour l'Australie, à « 30-49 » pour le Japon, à « 50-99 » pour la Corée, à « 11-50 » pour le Mexique et à « 20-99 » pour les États-Unis ; la classe « 50-249 » se réfère à « 100-299 » pour la Corée, à « 50-299 » pour le Japon, à « 51-250 » pour le Mexique et à « 100-499 » pour les États-Unis ; enfin, la classe « 250+ » se réfère à « 200+ » pour l'Australie, à « 300+ » pour la Corée et le Japon, à « 251+ » pour le Mexique et à « 500+ » pour les États-Unis.

Les données concernant l'Australie portent sur l'exercice budgétaire (du 1^{er} juillet au 30 juin).

Pour la Nouvelle-Zélande et la Fédération de Russie, les données se rapportent au nombre de salariés.

Sources/bases de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>

Nonemployer Statistics, United States Census Bureau, www.census.gov/econ/nonemployer/overview.htm.

Statistics of US Businesses (SUSB), United States Census Bureau, www.census.gov/econ/susb/.

Pour en savoir plus

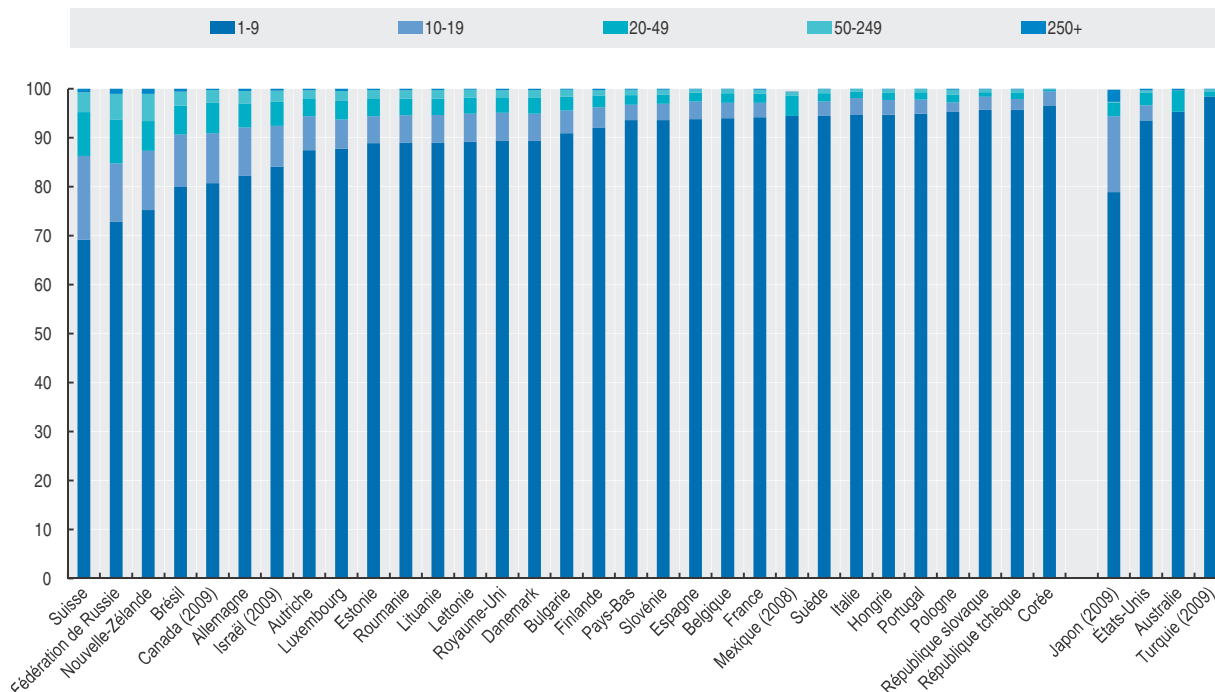
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

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

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 2.1. Ventilation des entreprises par classe de taille

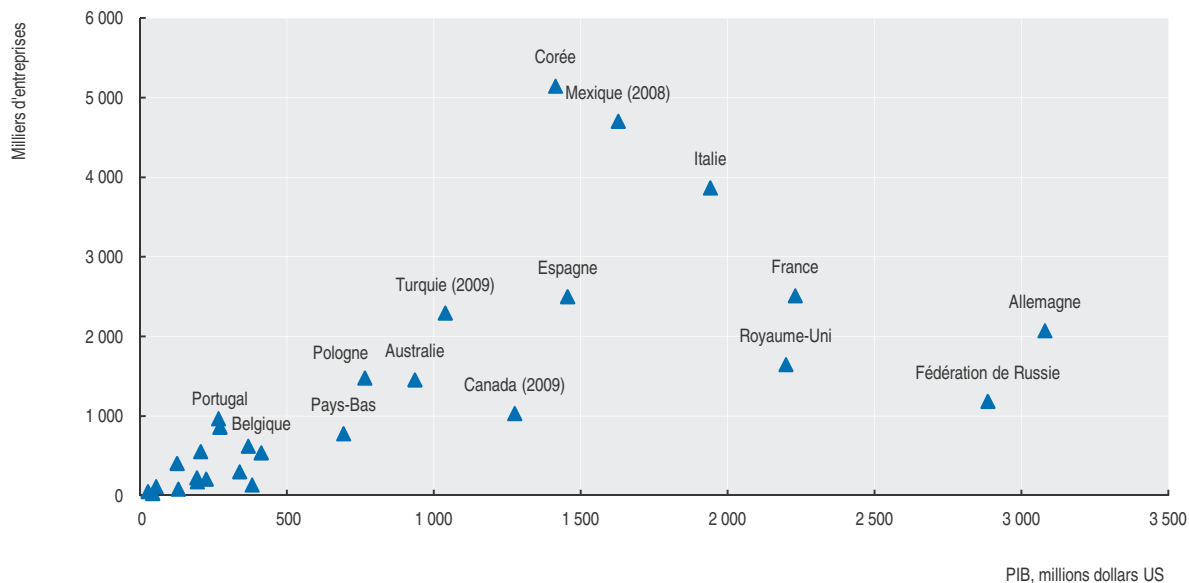
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955636>

Graphique 2.2. Nombre d'entreprises et PIB

2010 ou dernière année disponible



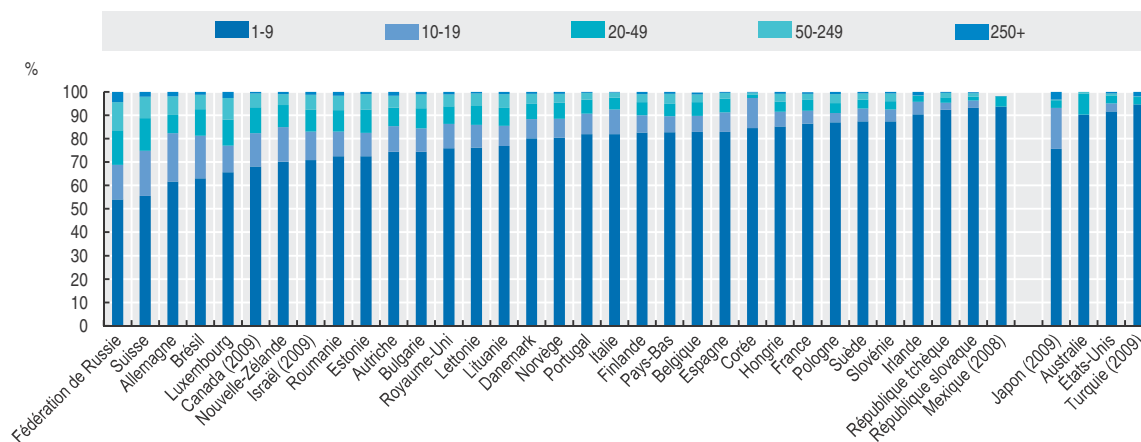
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955655>

2. INDICATEURS STRUCTURELS SUR LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

Graphique 2.3. Ventilation des entreprises par classe de taille, secteur manufacturier

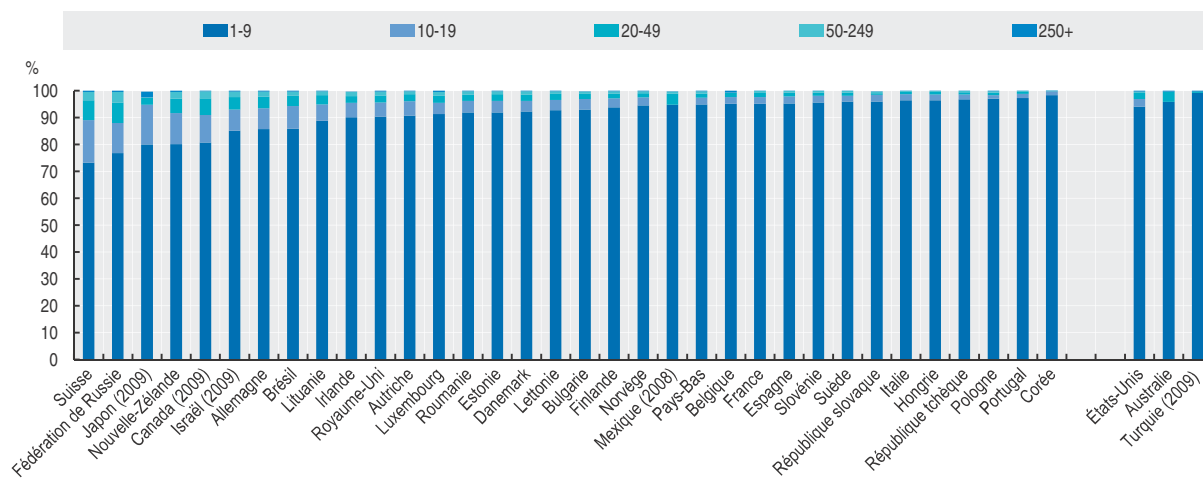
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955674>

Graphique 2.4. Ventilation des entreprises par classe de taille, secteur des services

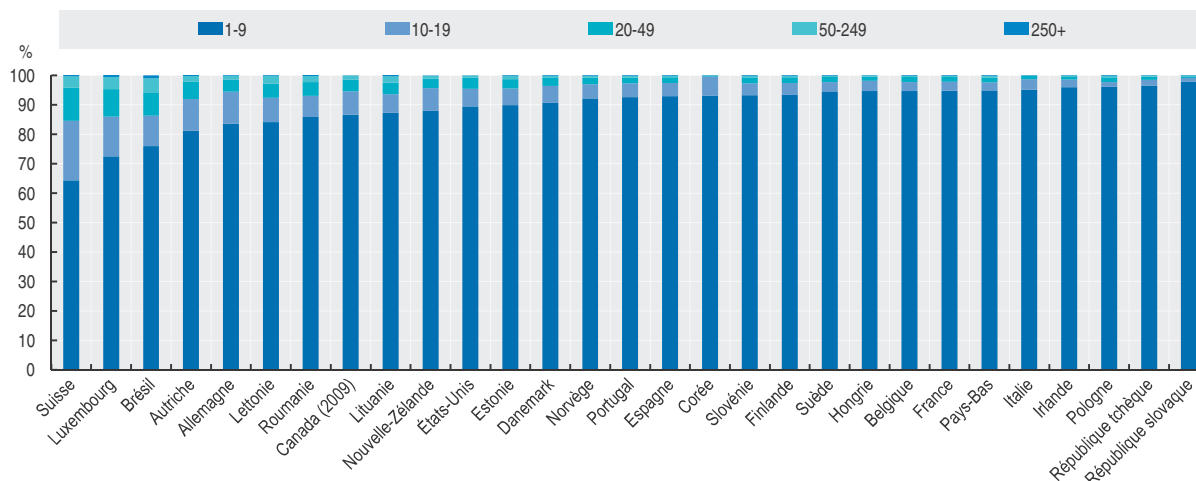
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955693>

Graphique 2.5. Ventilation des entreprises par classe de taille, secteur de la construction

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible




StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955712>

Tableau 2.1. Ventilation des entreprises par classe de taille et par secteur

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible

	Secteur manufacturier					Services					Construction				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Australie	90.3	–	8.9	–	0.8	95.9	–	3.8	–	0.3					
Autriche	74.4	10.9	7.9	5.1	1.6	90.8	5.3	2.6	1.1	0.2	81.2	10.8	5.9	1.9	2.1
Belgique	83.1	7.0	5.9	3.3	0.8	95.2	2.5	1.5	0.7	0.1	94.7	3.1	1.7	0.5	0.6
Brésil	63.1	18.1	11.5	6.1	1.3	85.9	8.4	3.8	1.5	0.3	76.0	10.3	7.9	4.7	1.0
Bulgarie	74.5	9.9	8.6	5.8	1.2	93.1	4.0	1.9	0.9	0.2					
Canada	68.1	14.2	11.1	5.9	0.6	80.7	10.3	6.2	2.5	0.3	86.6	7.9	4.1	1.3	0.1
République tchèque	92.3	3.0	2.4	1.8	0.5	96.8	1.8	0.9	0.4	0.1	96.6	1.9	1.1	> 0.1	> 0.1
Danemark	80.2	8.2	6.7	4.1	0.9	92.3	4.0	2.4	1.1	0.2	90.6	5.8	2.7	0.8	0.9
Estonie	72.5	9.9	10.0	6.6	1.0	91.9	4.4	2.4	1.2	0.1	89.9	5.7	3.1	1.2	1.3
Finlande	82.6	7.4	5.6	3.5	0.9	93.8	3.3	1.8	0.8	0.2	93.3	4.1	1.9	0.5	0.6
France	86.5	5.5	4.7	2.6	0.7	95.2	2.5	1.5	0.6	0.1	94.8	3.0	1.7	> 0.1	> 0.1
Allemagne	61.6	20.7	7.8	8.0	2.0	85.8	7.7	4.3	1.9	0.3	83.6	10.8	4.2	1.3	1.4
Hongrie	85.2	6.4	4.4	3.3	0.8	96.5	2.1	0.9	0.4	0.1	94.7	3.5	1.3	> 0.1	> 0.1
Irlande	48.0	22.0	15.8	11.1	3.1	90.4	5.3	2.6	1.5	0.2	96.0	2.6	1.0	> 0.1	> 0.1
Israël (2009)	70.8	12.1	9.4	6.5	1.2	85.1	7.9	4.7	2.0	0.4					
Italie	82.0	10.5	5.0	2.1	0.3	96.4	2.3	0.8	0.4	0.1	95.1	3.6	1.1	> 0.1	> 0.1
Japon (2009)	75.6	17.6	3.2	3.2	0.3	80.0	14.8	2.6	2.2	0.1					
Corée	84.5	12.8	1.5	0.9	0.2	98.4	1.3	0.1	0.0	0.1	93.1	6.5	> 0.1	> 0.1	> 0.1
Lettonie	76.2	9.7	8.0	5.3	0.7	92.7	3.8	2.3	1.0	0.2	84.1	8.3	4.7	2.7	2.8
Lituanie	76.9	8.6	7.6	5.9	0.9	88.9	6.1	3.3	1.5	0.2	87.3	6.3	3.9	2.2	2.5
Luxembourg	65.7	11.3	11.0	9.3	2.7	91.4	4.1	2.6	1.4	0.5	72.5	13.5	9.3	4.2	4.7
Mexique (2008)	95.5	–	4.4	0.1	> 0.1	95.0	–	4.2	0.7	0.1					
Pays-Bas	82.7	6.9	5.5	4.1	0.8	94.9	2.5	1.5	0.8	0.2	94.9	2.7	1.6	0.7	0.8
Nouvelle- Zélande	70.2	14.7	9.5	4.6	1.0	80.1	11.6	5.4	2.5	0.4	88.0	7.7	3.3	0.9	> 0.1
Norvège	80.4	8.1	6.8	3.9	0.8	94.5	3.0	1.6	0.7	0.1	92.2	4.8	2.3	0.6	0.7
Pologne	87.0	3.9	4.3	3.8	0.9	97.1	1.3	0.9	0.6	0.1	96.1	1.6	1.4	0.8	0.9
Portugal	82.0	8.7	6.0	3.0	0.4	97.3	1.5	0.8	0.3	0.1	92.6	4.6	2.0	0.6	0.7
Roumanie	72.5	10.6	9.2	6.1	1.6	91.9	4.3	2.4	1.2	0.2	85.9	7.2	4.6	2.0	2.3
Fédération de Russie	54.0	14.8	14.7	12.1	4.4	76.9	11.1	7.6	3.9	0.5					
République slovaque	93.3	3.1	1.7	1.5	0.4	96.3	2.5	0.6	0.5	0.1	97.8	1.4	0.5	> 0.1	> 0.1
Slovénie	87.4	5.1	3.5	3.3	0.7	95.7	2.5	1.2	0.5	0.1	93.2	4.1	1.9	0.7	0.8
Espagne	82.9	8.3	5.9	2.4	0.4	95.2	2.7	1.4	0.6	0.1	92.9	4.5	2.0	0.6	0.6
Suède	87.4	5.4	3.9	2.6	0.7	96.0	2.1	1.2	0.5	0.1	94.3	3.4	1.8	> 0.1	0.5
Suisse	55.5	19.3	14.0	9.2	2.0	73.3	15.8	7.4	3.0	0.5	64.4	20.2	11.3	3.8	4.2
Turquie (2009)	94.6	–	3.1	1.9	0.4	99.2	–	0.5	0.3	0.1					
Royaume-Uni	75.9	10.4	7.6	5.0	1.1	90.4	5.2	2.7	1.4	0.3					
États-Unis	91.6	3.5	3.3	0.9	0.6	94.1	2.8	2.3	0.5	0.3	89.5	5.9	3.9	0.6	0.1

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932957194>

Emploi par classe de taille

À savoir

- La répartition de l'emploi entre les entreprises de différentes tailles présente des écarts considérables d'un pays à l'autre : en Espagne, en Grèce, en Italie, au Mexique et au Portugal, les entreprises de moins de dix personnes regroupent 40 % des emplois, contre moins de 20 % en Allemagne, en Nouvelle-Zélande, au Royaume-Uni et en Suisse.
- Dans la construction et les services, les micro-entreprises (moins de 10 personnes occupées) représentent en moyenne quelque 30 % des emplois du secteur concerné, contre seulement 15 % dans le secteur manufacturier.
- Dans le secteur manufacturier, ce sont les grandes entreprises (plus de 250 salariés) qui occupent une place prépondérante. Elles emploient ainsi plus de 40 % des personnes travaillant dans ce secteur, bien qu'elles représentent moins de 1 % des entreprises manufacturières.

Pertinence

Même si la proportion des emplois fournis par les petites entreprises est généralement faible, de nombreuses études montrent que ces structures sont d'importants moteurs de croissance de l'emploi. Par conséquent, les informations sur l'emploi par classe de taille peuvent être utiles pour évaluer le potentiel de croissance de l'emploi que recèle une économie.

Définitions

Le nombre de personnes occupées englobe toute personne ayant travaillé pour l'unité concernée au cours de l'année de référence.

Sont exclus les administrateurs de sociétés de capitaux et les membres des comités d'actionnaires qui ne perçoivent que des jetons de présence pour les réunions auxquelles ils assistent, la main-d'œuvre mise à la disposition de l'unité par d'autres unités à ses frais, les personnes chargées de l'entretien et des réparations de l'unité pour le compte d'autres unités, ainsi que les travailleurs à domicile. Sont également exclues les personnes en congé de durée indéterminée, accomplissant leur service militaire ou ne touchant pas de l'entreprise d'autre rémunération qu'une pension.

Comparabilité

L'unité statistique sur laquelle reposent les informations présentées est l'entreprise pour tous les pays sauf le Japon et le Mexique, qui utilisent l'établissement. Les données de tous les pays se rapportent au nombre de personnes occupées, à l'exception de celles des États-Unis, de la Fédération de Russie et de la Nouvelle-Zélande, qui utilisent le nombre de salariés, ce qui exclut les propriétaires exploitants n'employant pas de salariés.

Étant donné les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille utilisée, à savoir 1-9, 10-19, 20-49, 50-249 et 250+, offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes : la classe « 1-9 » se réfère en réalité à « 1-10 » pour le Mexique et à « 1-19 » pour l'Australie et la Turquie ; la classe « 10-19 » se réfère à « 10-29 » pour le Japon ; la classe « 20-49 » se réfère à « 20-199 » pour l'Australie, à « 30-49 » pour le Japon, à « 11-50 » pour le Mexique et à « 20-99 » pour les États-Unis ; la classe « 50-249 » se réfère à « 50-299 » pour le Japon, à « 51-250 » pour le Mexique et à « 100-499 » pour les États-Unis ; enfin, la classe « 250+ » se réfère à « 200+ » pour l'Australie, à « 300+ » pour le Japon, à « 251+ » pour le Mexique et à « 500+ » pour les États-Unis.

Les données concernant l'Australie portent sur l'exercice budgétaire (du 1^{er} juillet au 30 juin).

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

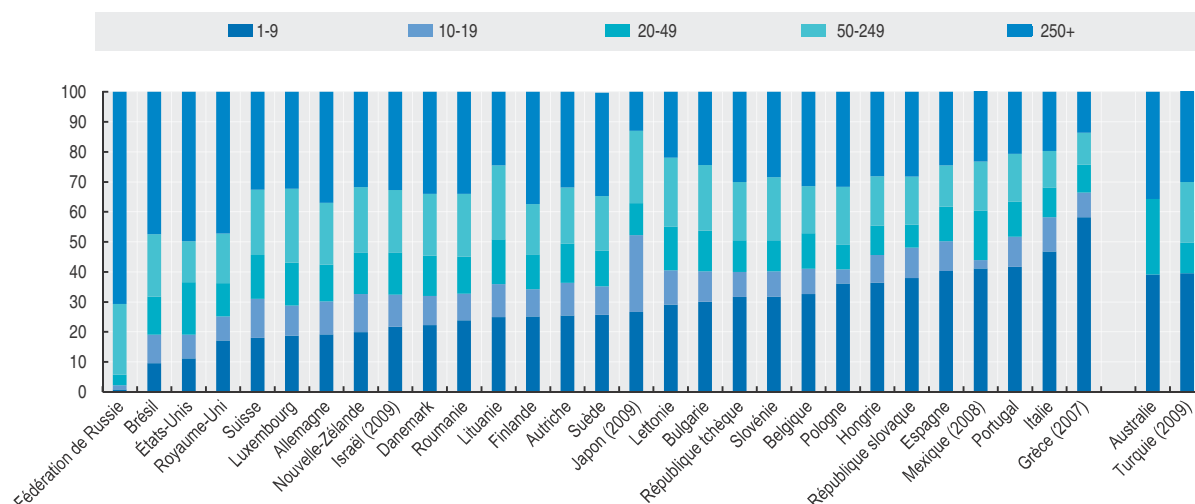
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

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

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 2.6. **Emploi par classe de taille**

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955731>

Tableau 2.2. **Nombre de personnes occupées par classe de taille**

2010 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	Total
Australie	2 584 127	–	1 661 368	–	2 358 621	6 604 115
Autriche	650 694	279 438	331 957	481 810	813 383	2 557 282
Belgique	864 178	224 301	312 419	416 153	832 110	2 649 161
Brésil	1 779 291	1 773 368	2 368 190	3 884 749	8 846 245	18 651 843
Bulgarie	580 293	194 264	262 492	420 392	470 494	1 927 935
République tchèque	1 096 986	286 260	365 214	670 664	1 041 015	3 460 139
Danemark	241 375	106 164	145 111	223 269	368 920	1 084 839
Finlande	356 233	128 988	164 419	238 206	530 350	1 418 196
Allemagne	4 794 818	2 727 783	3 070 960	5 121 257	9 217 567	24 932 385
Grèce (2007)	1 513 452	213 860	241 815	276 970	353 931	2 600 028
Hongrie	887 282	226 077	237 631	401 037	685 235	2 437 262
Israël (2009)	396 225	194 175	257 889	378 444	597 382	1 824 115
Italie	7 166 368	1 750 805	1 515 082	1 870 930	3 006 611	15 309 796
Japon (2009)	11 758 419	11 322 099	4 729 586	10 642 397	5 711 923	44 164 424
Lettonie	157 478	61 620	78 632	123 703	118 723	540 156
Lituanie	193 252	85 327	115 487	190 920	190 217	775 203
Luxembourg	43 557	23 185	33 374	57 140	74 972	232 228
Mexique (2008)	10 847 170	738 328	4 360 272	4 315 095	6 859 924	27 120 789
Nouvelle-Zélande	209 670	132 790	145 240	229 265	332 850	1 049 815
Pologne	3 025 091	393 186	698 409	1 608 893	2 646 801	8 372 380
Portugal	1 357 276	326 015	383 712	518 286	671 775	3 257 064
Roumanie	885 711	330 976	458 929	777 551	1 260 056	3 713 223
Fédération de Russie	157 088	234 944	644 452	4 234 316	12 717 755	17 988 555
République slovaque	559 194	148 927	112 549	234 800	415 968	1 471 438
Slovénie	191 945	51 198	62 832	126 633	172 117	604 725
Espagne	4 832 688	1 188 320	1 375 814	1 651 414	2 940 914	11 989 150
Suède	745 282	273 754	347 079	524 204	1 000 489	2 890 808
Suisse	461 926	332 160	374 797	556 013	835 118	2 560 014
Turquie (2009)	2 580 470	663 310	663 310	1 316 874	2 069 109	6 629 763
Royaume-Uni	3 043 757	1 426 126	1 954 485	2 939 554	8 374 955	17 738 877
États-Unis	8 491 267	5 965 694	13 339 600	10 325 133	37 779 367	75 901 061

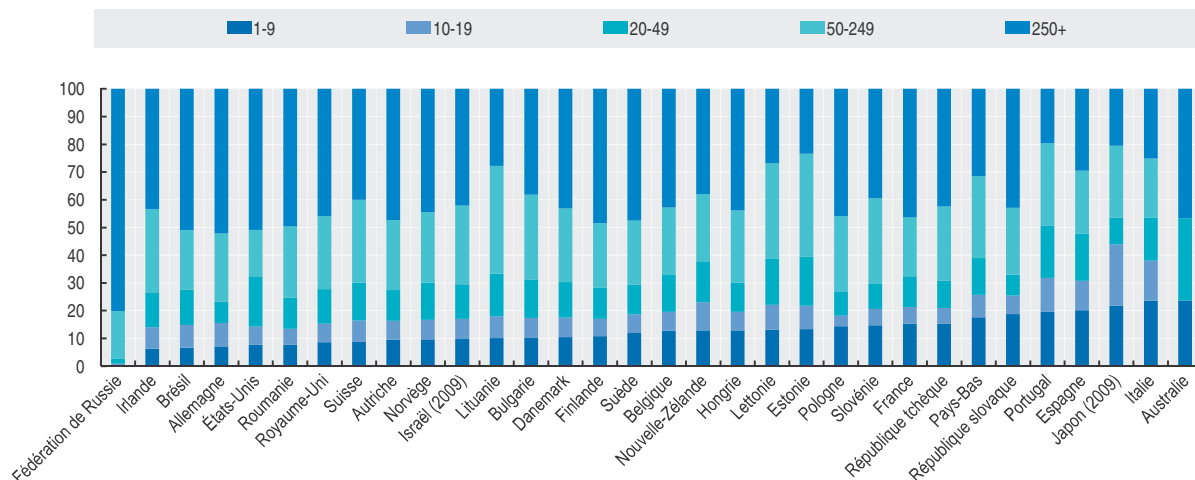
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957213>

2. INDICATEURS STRUCTURELS SUR LA POPULATION DES ENTREPRISES

Emploi par classe de taille

Graphique 2.7. **Emploi par classe de taille, secteur manufacturier**

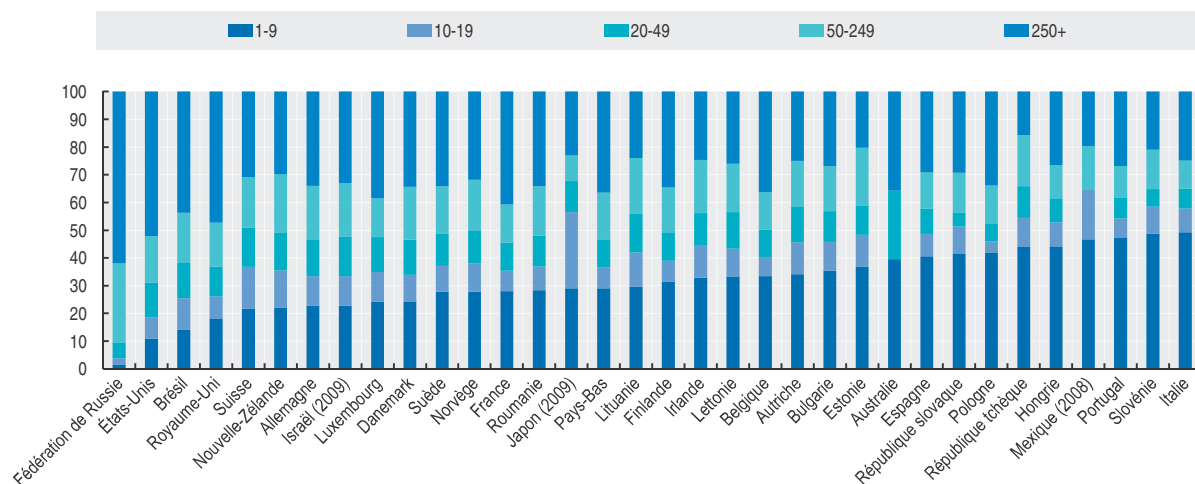
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955750>

Graphique 2.8. **Emploi par classe de taille, secteur des services**

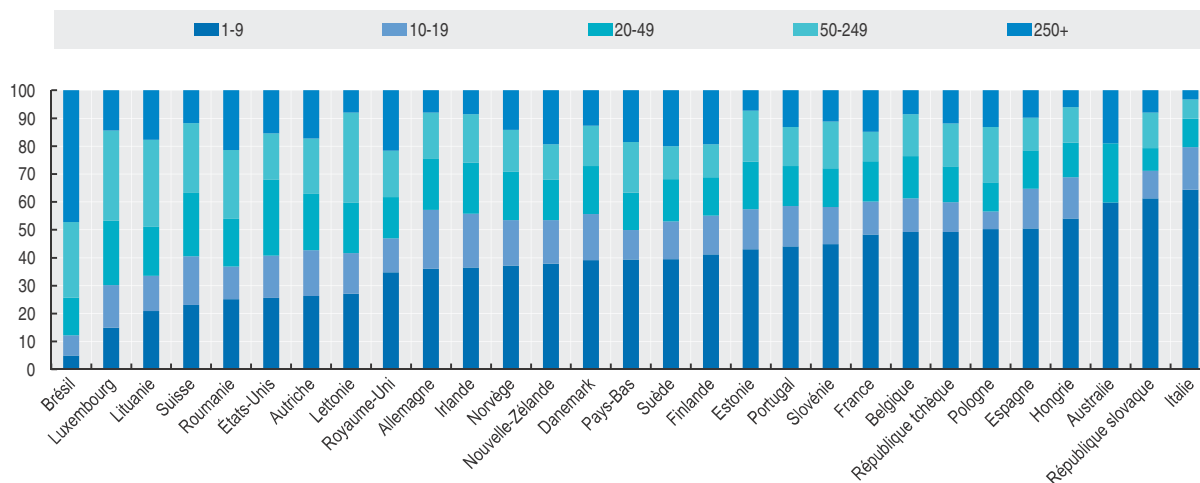
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955769>

Graphique 2.9. **Emploi par classe de taille, secteur de la construction**

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible




StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955788>

Tableau 2.3. **Proportion de personnes occupées, par classe de taille et par secteur**

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible

	Secteur manufacturier					Services					Construction				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Australie	23.7	–	29.6	–	46.7	39.6	–	24.7	–	35.7	59.8	–	21.2	–	19.0
Autriche	9.6	6.7	11.0	25.4	47.2	34.1	11.5	12.7	16.7	24.9	26.3	16.4	20.3	19.8	17.2
Belgique	12.8	6.8	13.2	24.4	42.7	33.4	7.0	9.8	13.6	36.3	49.2	12.1	15.1	15.1	8.5
Brésil	6.7	8.2	12.6	21.5	51.0	14.0	11.5	12.7	18.2	43.6	5.0	7.2	13.6	27.0	47.2
Bulgarie	10.3	7.1	13.8	30.7	38.2	35.4	10.4	11.1	16.1	27.0					
République tchèque	15.4	5.6	10.0	26.7	42.4	44.0	10.4	11.5	18.5	15.6	49.3	10.6	12.9	15.3	11.9
Danemark	10.5	7.0	12.8	26.5	43.1	24.3	9.6	12.8	19.0	34.4	39.2	16.5	17.2	14.4	12.7
Estonie	13.3	8.5	17.8	37.0	23.4	36.9	11.5	10.6	20.8	20.3	43.1	14.3	17.1	18.3	7.2
Finlande	10.8	6.2	11.2	23.3	48.4	31.3	7.6	10.4	16.2	34.5	41.2	13.8	13.8	11.7	19.4
France	15.3	6.0	11.1	21.3	46.3	28.0	7.4	10.1	13.7	40.7	48.3	11.8	14.4	10.6	14.9
Allemagne	7.1	8.5	7.7	24.6	52.1	22.7	10.7	13.3	19.3	34.0	36.1	21.1	18.4	16.5	7.9
Grèce (2007)	58.2	8.2	9.3	10.7	13.6										
Hongrie	12.9	6.7	10.4	26.1	43.8	44.2	8.6	8.4	12.2	26.5	54.0	14.9	12.4	12.7	6.0
Irlande	6.4	7.7	12.5	30.0	43.3	32.9	11.5	11.7	19.2	24.6	36.5	19.3	18.4	17.3	8.6
Israël (2009)	9.8	7.3	12.5	28.3	42.1	22.8	10.7	14.3	19.2	33.0					
Italie	23.6	14.4	15.5	21.4	25.1	49.3	8.6	7.1	10.2	24.8	64.3	15.3	10.2	6.9	3.3
Japon (2009)	21.8	22.2	9.6	26.0	20.5	29.1	27.4	11.3	9.2	23.0					
Lettonie	13.1	9.0	16.7	34.3	26.8	33.4	10.0	13.1	17.5	26.0	27.1	14.5	18.0	32.4	8.0
Lituanie	10.1	7.9	15.4	38.8	27.8	29.7	12.3	14.2	19.9	24.0	20.9	12.7	17.5	31.2	17.7
Mexique (2008)	25.4	9.3	–	15.9	49.3	46.7	17.8		15.8	19.7					
Pays-Bas	17.7	8.0	13.3	29.6	31.4	29.1	7.5	9.8	17.1	36.4	39.4	10.5	13.5	18.1	18.5
Nouvelle-Zélande	12.9	10.2	14.7	24.2	38.0	22.1	13.4	13.5	21.2	29.7	37.8	15.7	14.5	12.6	19.4
Norvège	9.6	7.1	13.4	25.4	44.5	27.8	10.3	11.7	18.4	31.8	37.2	16.3	17.5	14.9	14.2
Pologne	14.4	3.8	8.7	27.1	45.9	42.0	4.1	6.2	13.8	33.9	50.2	6.3	10.4	19.9	13.1
Portugal	19.6	12.2	19.0	29.7	19.5	47.4	6.9	7.6	11.2	26.9	44.0	14.4	14.4	14.0	13.2
Romania	7.8	5.7	11.3	25.7	49.5	28.4	8.5	11.0	17.9	34.1	25.1	11.8	17.1	24.7	21.4
Fédération de Russie	0.3	0.6	1.7	17.3	80.1	1.6	2.2	5.8	28.6	61.9					
République slovaque	18.8	6.7	7.5	24.1	42.9	41.6	9.7	5.1	14.3	29.3	61.2	9.9	8.1	12.7	8.0
Slovénie	14.8	5.9	9.2	30.7	39.4	48.8	9.7	6.4	14.2	21.0	44.9	13.2	13.9	16.7	11.2
Espagne	20.1	10.6	17.0	22.7	29.5	40.6	8.2	9.1	13.0	29.1	50.5	14.2	13.8	11.7	9.8
Suède	12.0	6.7	10.7	23.1	47.5	27.8	9.3	11.6	17.2	34.1	39.5	13.4	15.2	11.8	20.1
Suisse	8.8	7.7	13.7	29.9	40.0	21.7	15.2	14.0	18.2	30.9	23.1	17.4	22.7	25.0	11.8
Royaume-Uni	8.7	6.6	12.5	26.3	45.9	18.2	7.9	10.7	15.9	47.3	34.8	12.1	14.9	16.6	21.6
États-Unis	7.7	6.6	17.9	16.9	50.9	10.9	7.6	12.6	16.7	52.2	25.6	15.2	27.3	16.4	15.5

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932957232>

Valeur ajoutée par classe de taille

À savoir

- Dans la plupart des pays, les entreprises de plus de 250 personnes produisent une part considérable de la valeur ajoutée du secteur des entreprises – 40 % en moyenne – bien qu'elles représentent moins de 2 % des entreprises.
- La proportion de valeur ajoutée créée par les grandes entreprises varie considérablement d'un pays à l'autre puisqu'elle dépasse 50 % au Brésil et au Royaume-Uni et qu'elle avoisine 25 % en Grèce.
- Dans la plupart des économies, les micro-entreprises apportent environ 20 % de la valeur ajoutée, leur contribution allant de seulement 4 % au Japon, à près de 40 % en Grèce.

Pertinence

Les performances entrepreneuriales et en matière de productivité varient amplement d'un pays à l'autre. Ces écarts s'expliquent en partie par la taille des entreprises. Les grandes entités affichent par exemple une productivité supérieure aux petites entreprises. Les données de valeur ajoutée ventilées par classe de taille apportent par conséquent un éclairage important sur les facteurs structurels qui alimentent la croissance, l'emploi et la valeur entrepreneuriale.

Définitions

La *valeur ajoutée* correspond à la différence entre la production et la consommation intermédiaire, la consommation intermédiaire totale étant valorisée aux prix d'acquisition. Selon le mode de valorisation de la production et la manière dont sont prises en compte les taxes indirectes et les subventions à la production, la valorisation de la valeur ajoutée se fait soit aux prix de base, soit aux prix du producteur, soit au coût des facteurs.

Les données de cette section présentent la valeur ajoutée dans chaque classe de taille (définie en fonction du nombre de personnes employées), en pourcentage de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises.

Comparabilité

Les données correspondent à la valeur ajoutée au coût des facteurs dans les pays de l'UE et aux prix de base pour les autres pays.

Étant donné les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille utilisée, à savoir 1-9, 10-19, 20-49, 50-249 et 250+, offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes : pour l'Australie, « 1-9 » se réfère en réalité à « 1-19 », « 20-49 » se réfère à « 20-199 » et « 250+ » se réfère à la classe « 200+ » ; pour la Corée, « 1-9 » se réfère à « 5-9 » ; pour Israël, « 50-249 » se réfère à « 50+ » ; pour le Japon « 1-9 » se réfère à « 4-9 » ; pour le Mexique, « 1-9 » se réfère à « 1-10 », « 10-19 » se réfère à « 11-20 », « 20-49 » se réfère à « 21-50 », « 50-249 » se réfère à « 51-250 » et « 250+ » se réfère à « 251+ » ; pour la Turquie, la classe « 1-9 » se réfère à « 1-19 ».

Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière. Les données relatives au Japon ne tiennent compte que du secteur manufacturier.

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

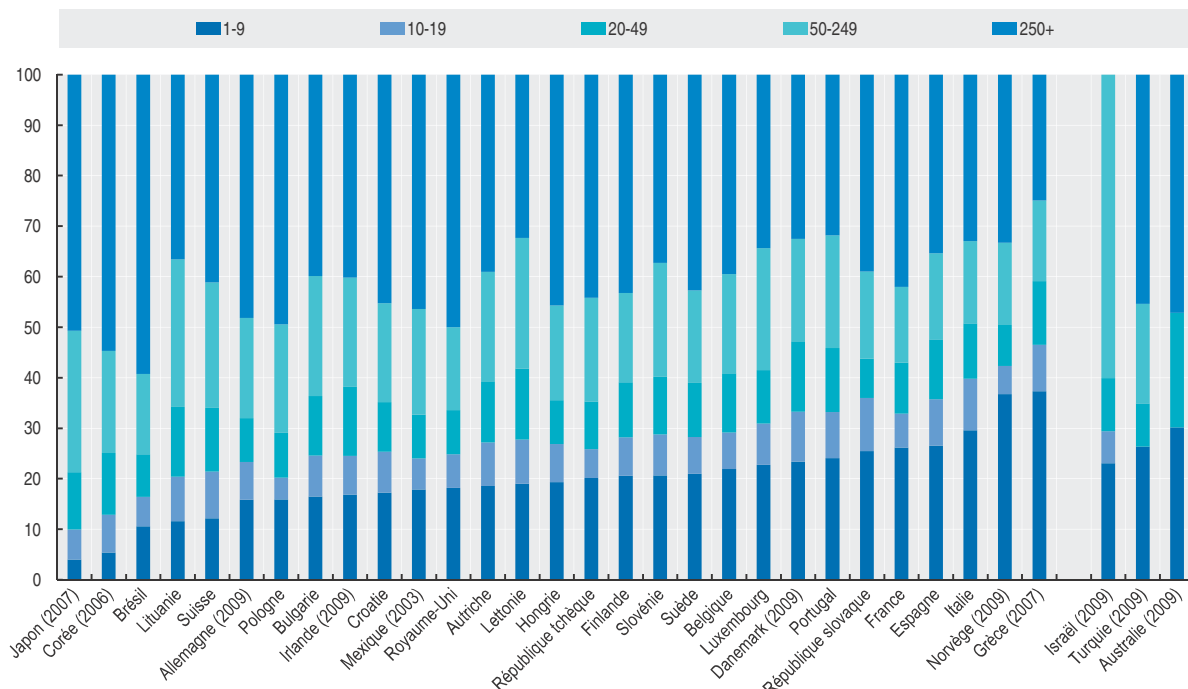
Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 2.10. Valeur ajoutée par classe de taille

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955807>

Tableau 2.4. Valeur ajoutée par classe de taille

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Australie (2009)	30.18	–	22.66	–	47.16
Autriche	18.58	8.60	12.08	21.72	39.02
Belgique	21.92	7.20	11.76	19.63	39.48
Brésil	10.58	5.84	8.44	15.90	59.24
Bulgarie	16.48	8.10	11.81	23.76	39.86
République tchèque	20.14	5.72	9.40	20.58	44.16
Danemark (2009)	23.35	9.91	13.93	20.28	32.53
Finlande	20.59	7.63	10.87	17.67	43.26
France	26.18	6.71	10.08	14.97	42.05
Allemagne (2009)	15.86	7.48	8.66	19.85	48.15
Grèce (2007)	37.29	9.20	12.64	15.92	24.95
Hongrie	19.30	7.56	8.71	18.73	45.70
Irlande (2009)	16.83	7.69	13.77	21.50	40.20
Israël	23.07	6.31	10.52	60.10	–
Italie	29.59	10.20	10.95	16.30	32.96
Japon (2007)	3.98	5.97	11.36	28.01	50.68
Corée (2006)	5.40	7.45	12.26	20.22	54.68
Lettonie	19.01	8.76	14.01	25.91	32.30
Lituanie	11.59	8.78	13.85	29.20	36.58
Luxembourg	22.77	8.16	10.58	24.13	34.37
Mexique (2003)	17.85	6.16	8.65	20.94	46.39
Norvège (2009)	36.73	5.58	8.15	16.27	33.27
Pologne	15.91	4.29	8.87	21.50	49.42
Portugal	24.09	9.15	12.62	22.32	31.83
République slovaque	25.50	10.47	7.84	17.22	38.97
Slovenie	20.63	8.15	11.39	22.54	37.29
Espagne	26.57	9.20	11.83	17.02	35.39
Suède	21.00	7.26	10.72	18.29	42.73
Suisse	12.19	9.25	12.58	24.85	41.13
Turquie (2009)	26.37	–	8.54	19.69	45.39
Royaume-Uni	18.20	6.63	8.76	16.38	50.03

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957251>

Productivité par classe de taille

À savoir

- La taille des entreprises influence la productivité. Dans la plupart des pays, on observe des signes d'accroissement des rendements d'échelle. Les grandes entreprises sont en moyenne plus productives que les petites, une tendance qui se vérifie généralement dans l'ensemble des secteurs.
- Les différences structurelles dans la composition sectorielle des économies ont une incidence sur les performances relatives des petites et grandes entreprises d'un pays à l'autre. Lorsque le secteur industriel est important et le revenu par habitant relativement faible, par exemple, les grandes entreprises sont en moyenne deux à trois fois plus productives que les petites. Dans les pays où le secteur des services est important et le revenu par habitant relativement élevé, en revanche, les petites entreprises sont souvent plus productives que les grandes. Ce constat met en lumière l'importance d'associer les comparaisons à l'échelle de l'économie dans son ensemble à des comparaisons à l'échelle sectorielle.

Pertinence

La productivité mesure l'efficacité de l'allocation des ressources dans une économie. La réallocation des ressources, quant à elle, découle de la dynamique des entreprises, autrement dit de l'entrée de nouvelles entités et de la sortie des entreprises les moins productives. Dans la mesure où les grandes entreprises peuvent exploiter des rendements d'échelle croissants, la productivité devrait augmenter parallèlement à la taille des entreprises. Par ailleurs, les nouvelles entreprises, qui sont généralement petites, stimulent souvent la croissance globale de la productivité car elles apportent avec elles de nouvelles technologies et incitent les sociétés en place à opérer des changements qui accroissent la productivité.

Définitions

Les estimations de *productivité du travail* figurant au graphique 2.11 reposent sur la valeur ajoutée par salarié. Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Les estimations de valeur ajoutée présentées par classe de taille ont été calculées à partir des statistiques structurelles sur les entreprises et ne correspondront généralement pas aux estimations réalisées dans le cadre de la comptabilité nationale. Le système de comptabilité nationale prévoit en effet un certain nombre d'ajustements destinés à prendre en considération des entreprises et activités qui peuvent ne pas figurer dans les statistiques structurelles sur les entreprises, comme c'est le cas des ajustements visant à tenir compte de l'économie non observée.

Pour analyser la productivité, la mesure du facteur travail la plus appropriée, d'un point de vue théorique, est le nombre total d'heures travaillées plutôt que l'emploi, mais on ne dispose généralement pas de ventilation par secteur et par classe de taille de ces données. Si l'emploi peut permettre à moyen terme de cerner les tendances du nombre d'heures travaillées, à court terme, la comparabilité d'un pays à l'autre peut-être altérée par des différences.

Étant donné les pratiques différentes des pays en matière de collecte de données, la ventilation par classe de taille utilisée, en fonction du nombre de personnes occupées (1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+), offre une comparabilité optimale. Certains pays utilisent des conventions différentes. Pour l'Australie, la classe « 50-249 » se réfère à « 20-199 » et la classe « 250+ » se réfère à « 200+ ».

Sources/bases de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Statistiques de l'OCDE sur la productivité, www.oecd.org/fr/std/stats-productivite/statistiquesurlaproduktivite.htm.

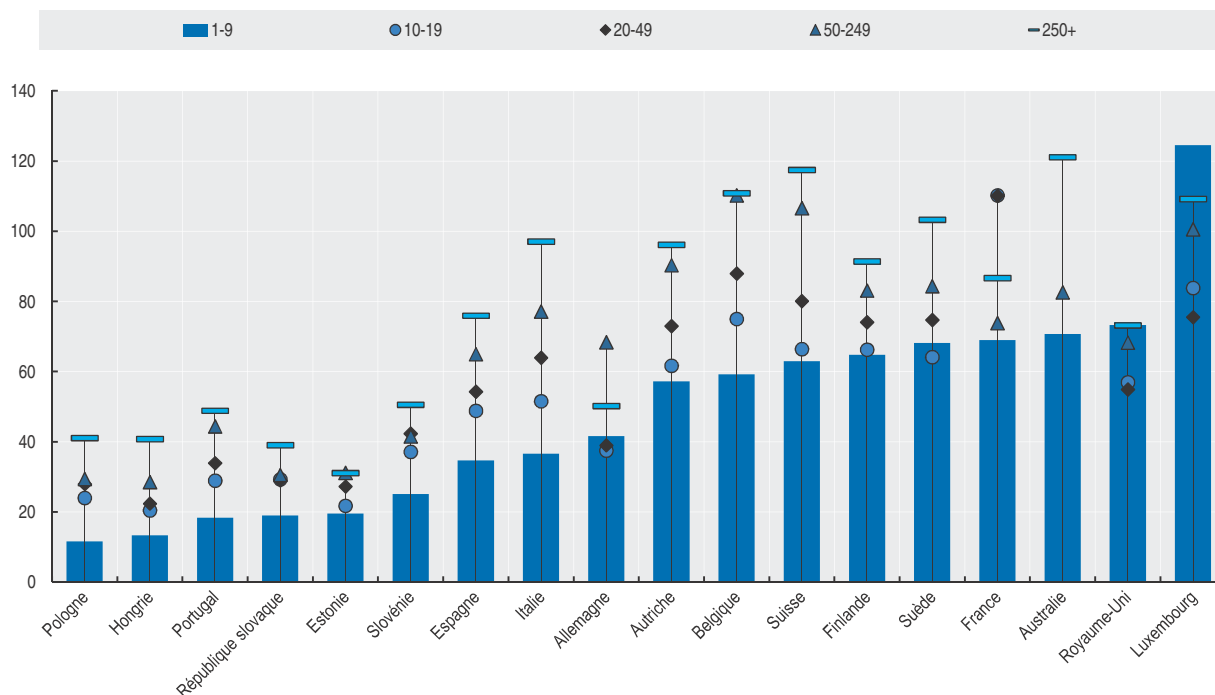
Pour en savoir plus

OCDE (2012), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2012*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264188846-en>.

OCDE (2001), *Mesurer la productivité*, Manuel de l'OCDE, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264294516-fr>.

Graphique 2.11. **Productivité par classe de taille, économie dans son ensemble**

En milliers de dollars américains par personne occupée, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955826>

Tableau 2.5. **Productivité par classe de taille et par secteur, économie dans son ensemble**

En milliers de dollars américains par personne occupée, 2010

	Industrie dans son ensemble					Secteur manufacturier					Services				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Pologne	11.57	24.00	27.96	29.41	41.09	11.05	18.81	21.45	26.24	48.29	15.01	28.83	35.92	35.61	34.05
Hongrie	13.30	20.45	22.40	28.55	40.77	14.35	18.85	21.94	27.73	58.73	16.24	25.13	24.14	29.12	27.04
Portugal	18.30	28.93	33.91	44.41	48.86	25.84	24.63	29.85	39.99	81.76	18.61	32.00	41.60	52.10	39.36
République slovaque	19.01	29.30	29.02	30.57	39.05	15.23	24.09	22.04	31.99	46.82	24.61	31.49	33.31	30.57	33.13
Estonie	19.49	21.76	27.25	31.15	31.08	19.28	22.04	26.39	29.73	33.20	23.05	23.07	32.33	35.68	31.97
Slovénie	25.09	37.14	42.33	41.55	50.58	26.65	39.40	37.35	40.65	57.23	26.31	37.00	49.12	44.22	56.06
Espagne	34.70	48.83	54.26	65.02	75.95	38.34	54.48	64.57	77.56	125.16	35.94	46.64	51.04	56.17	62.11
Italie	36.56	51.57	63.97	77.15	97.07	37.90	53.16	66.91	88.25	120.02	40.91	49.60	60.78	60.99	87.08
Allemagne	41.63	37.50	39.00	68.40	50.21	42.83	51.40	56.37	68.34	104.08	68.06	49.43	52.96	60.26	64.49
Autriche	57.22	61.67	72.97	90.36	96.17	64.38	65.75	76.84	95.99	136.29	61.72	60.08	70.73	92.08	82.10
Belgique	59.26	75.01	87.97	110.23	110.86	92.72	83.36	86.45	106.47	159.60	57.83	70.77	89.60	112.11	78.40
Suisse	62.95	66.41	80.08	106.62	117.47	84.96	90.57	116.09	129.77	198.56	77.48	65.40	101.05	112.89	140.12
Finlande	64.77	66.26	74.07	83.11	91.41	71.13	71.74	79.95	93.24	126.62	73.44	64.50	80.19	77.20	74.72
Suède	68.15	64.14	74.73	84.38	103.29	64.75	67.92	78.00	91.54	152.83	84.54	62.62	72.93	81.60	75.02
France	68.95	110.24	110.13	73.86	86.67	60.53	64.98	69.90	77.31	110.87	80.52	68.39	69.59	75.78	80.45
Australie	70.74			82.62	121.10	95.90			126.51	239.23	61.46			67.01	82.89
Royaume-Uni	73.24	56.96	54.90	68.28	73.20	83.82	64.40	59.82	82.95	151.50	74.68	59.07	52.49	62.76	67.71
Luxembourg	124.50	83.84	75.51	100.58	109.20	71.75	142.20	162.74			149.68	95.32	92.12	94.22	76.57
Irlande						60.44	72.59	82.70	155.95	378.01	46.16	50.84	65.77	52.26	70.87
Danemark						153.61	87.66	94.60	107.29	159.97	103.18	73.99	81.74	91.65	117.66
Norvège						1996.44	141.21	131.28	222.52	247.59	169.89	90.37	99.31	117.56	111.82

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957270>

Exportations par classe de taille

À savoir

- Dans la majorité des pays, plus de 50 % des exportations totales sont le fait de grandes entreprises d'au moins 250 salariés. La part des exportations réalisées par les plus petites entités (les micro-entreprises) varie de 3 % en Norvège à 17 % au Danemark.
- La plupart des entreprises n'exportent pas : quel que soit le pays, moins de 10 % d'entre elles exportent. La propension à exporter s'accroît avec la taille de l'entreprise. Dans les différents pays, moins de 5 % des micro-entreprises exportent, contre généralement la moitié des grandes entreprises.
- La valeur moyenne des exportations par entreprise s'accroît parallèlement à la taille de l'entreprise. L'Allemagne, le Canada et les États-Unis affichent les moyennes les plus élevées.

Pertinence

Pour croître, les entreprises intègrent de plus en plus les chaînes de valeur mondiales en se spécialisant dans certaines tâches. Mettre au point des politiques qui permettent aux petites entreprises d'intégrer directement ou indirectement les chaînes de valeur mondiales est une priorité élevée des responsables de l'action publique.

Définitions

Les *exportations* se réfèrent aux flux de biens sortants qui diminuent le stock des ressources matérielles d'un pays. Les biens simplement transportés à travers un pays (biens en transit) ou temporairement admis ou sortis (à l'exception des biens destinés à un perfectionnement passif ou actif) ne font pas augmenter ou diminuer le stock de ressources matérielles d'un pays et ne sont donc pas inclus dans les statistiques du commerce international de marchandises (*Statistiques du commerce international de marchandises : Concepts et définitions*, 2010, Nations Unies).

Le graphique 2.12 montre les exportations de marchandises par classe de taille en pourcentage des exportations de toutes les entreprises. Pour les pays de l'Union européenne, la population des entreprises au numérateur et au dénominateur se réfère aux entreprises qui exportent en dehors de l'Union européenne.

Le graphique 2.13 présente, pour chaque classe de taille, la valeur des exportations (en millions USD) divisée par le nombre d'entreprises exportatrices.

Comparabilité

Les statistiques sur les échanges en fonction des caractéristiques des entreprises sont établies en faisant le lien entre l'entreprise inscrite sur le registre du commerce et la même entité portée au registre des entreprises.

Les pays européens utilisent l'entreprise comme unité statistique, tandis que le Canada et les États-Unis utilisent l'établissement.

Pour les membres de l'UE, les données sur les exportations intra et extracommunautaires sont traitées séparément car leurs systèmes de collecte et les seuils qui s'y appliquent diffèrent. Pour le graphique 2.12, le total des exportations a été calculé en additionnant les exportations intra et extracommunautaires.

Des différences peuvent aussi apparaître selon la manière dont les pays établissent les statistiques sur les échanges internationaux de marchandises. Le *système du commerce général* utilisé par le Canada, le Danemark, l'Estonie, les États-Unis, la Norvège, la République tchèque, le Royaume-Uni et la Slovénie est le système préconisé par le *Manuel des statistiques du commerce international de marchandises* et couvre la totalité des biens qui franchissent la frontière nationale, y compris les biens en provenance ou à destination d'entrepôts douaniers et de zones de franchise douanière. Le *système du commerce général* est utilisé « lorsque le territoire statistique d'un pays coïncide avec son territoire économique, de sorte que les importations comprennent tous les biens admis sur le territoire économique d'un pays déclarant et les exportations comprennent tous les biens qui le quittent ». Le *système du commerce spécial* est recommandé par Eurostat et couvre les biens qui franchissent la frontière douanière ainsi que les biens en provenance et à destination des entrepôts douaniers. Le *système du commerce spécial* est utilisé lorsque le territoire statistique ne couvre qu'une partie donnée du territoire économique.

Les données sont présentées par classe de taille en fonction du nombre de salariés.

Les données couvrent les secteurs CITI, rév. 4 suivants : industrie ; commerce de gros et de détail et réparations ; autres services. Pour Israël et la Norvège, les données sont celles de la CITI, rév. 3.

Source/base de données en ligne

Statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises, base de données de l'OCDE.

Pour en savoir plus

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

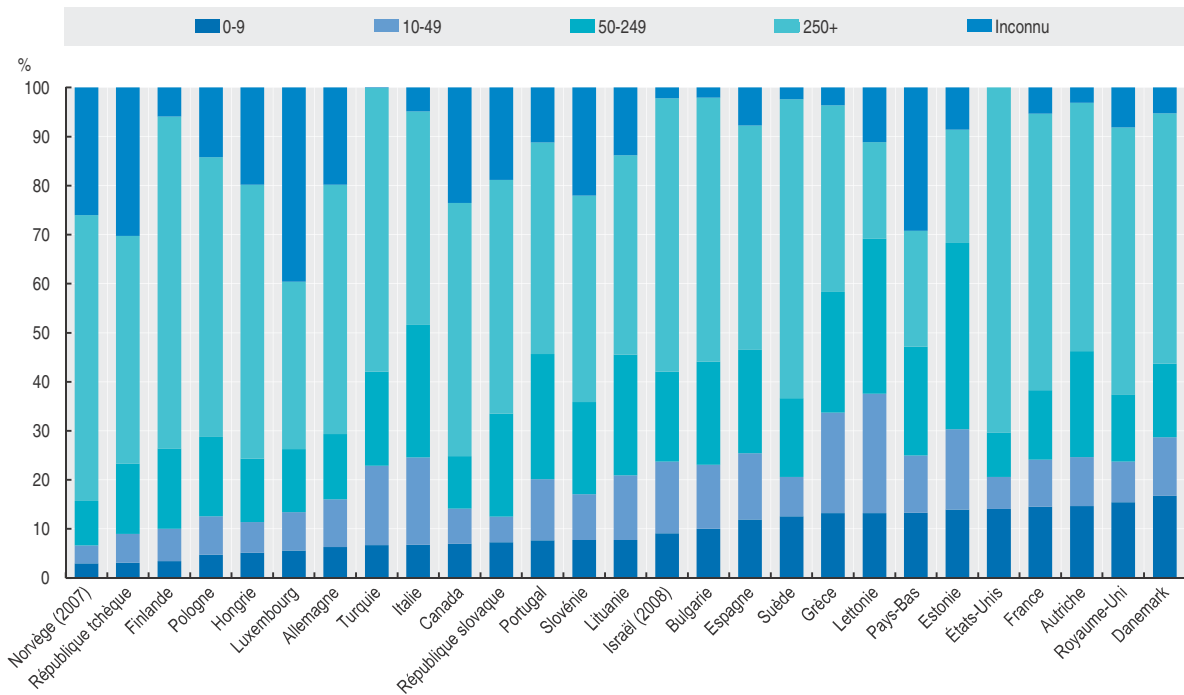
OCDE (2011), « Selling to Foreign Markets: a Portrait of OECD Exporters », *Cahiers statistiques* n° 16 www.oecd.org/std/47014723.pdf.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Organisation des Nations Unies (2011), *Statistiques du commerce international de marchandises : Concepts et définitions de 2010 (SCIM 2010)*, [http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/IMTS%202010%20\(French\).pdf](http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/IMTS%202010%20(French).pdf).

Graphique 2.12. **Exportations par classe de taille**

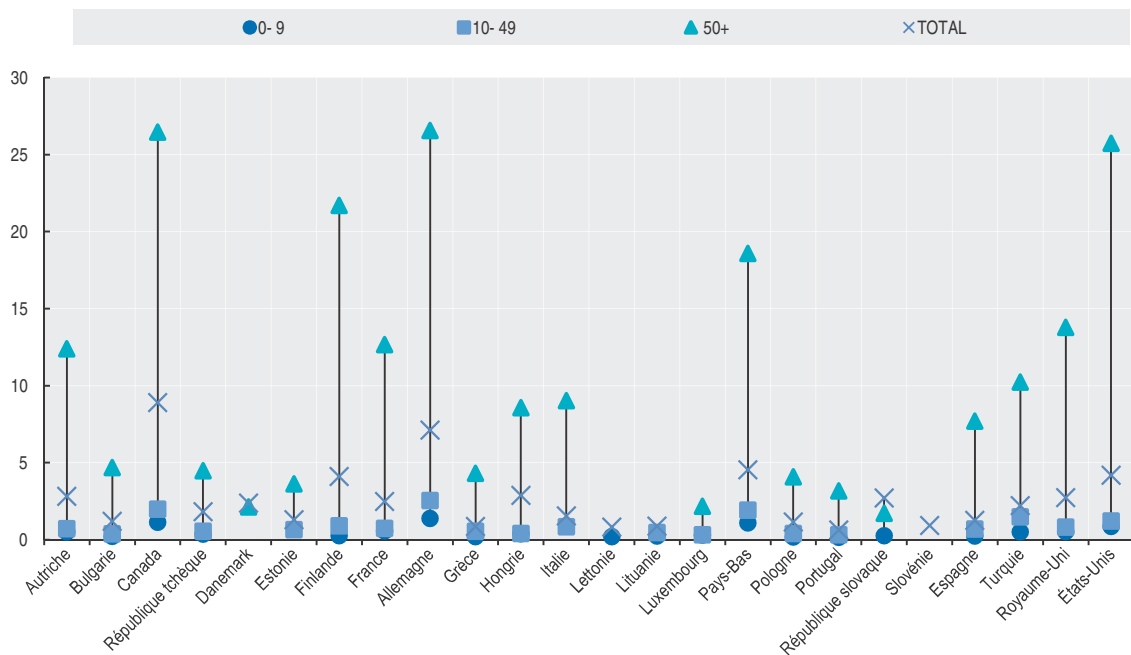
Pourcentage d'exportations de toutes les entreprises exportatrices, en USD, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955845>

Graphique 2.13. **Valeur moyenne des exportations par entreprise, par classe de taille**

En millions USD, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955864>





3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

Taux de survie des entreprises employant des salariés

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

À savoir

- Les taux de naissance des entreprises employant des salariés (au moins un) sont plus élevés dans les services que dans le secteur manufacturier. Les entreprises nouvelles emploient généralement un à quatre salariés, quelques-unes seulement démarrant avec un effectif de plus de dix salariés.
- Les effets de la crise mondiale sont visibles : les taux de naissance ont diminué entre 2007 et 2010 dans tous les pays pour lesquels on dispose de données.

Pertinence

La naissance d'entreprises est un indicateur déterminant du dynamisme des affaires qui rend compte d'une dimension significative de l'entrepreneuriat dans un pays, à savoir la capacité de création de toutes nouvelles entreprises. Par ailleurs, la naissance d'entreprises employant des salariés n'a pas la même portée que la naissance d'entreprises sans salariés. Les premières influent davantage sur l'économie et sur la capacité de l'entrepreneuriat à stimuler la création d'emplois et l'innovation.

Définitions

La naissance d'une entreprise employant des salariés désigne la naissance d'une entreprise comptant au moins un salarié. Cette population comprend d'une part les entreprises « nouvellement » nées, c'est-à-dire les entités nouvelles déclarant au moins un salarié au cours de leur première année d'existence, et d'autre part celles qui, alors qu'elles existaient mais n'employaient pas de salarié avant l'année considérée, ont déclaré au moins un salarié durant l'année en cours, à savoir leur année de naissance.

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

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

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Les indicateurs concernant les « entreprises employant des salariés » semblent plus pertinents à des fins de comparaison internationale que ceux couvrant toutes les entreprises, dans la mesure où ces derniers dépendent du champ couvert par les

registres d'entreprises. Dans de nombreux pays, les principales sources de données utilisées par ces registres sont les registres administratifs fiscaux et de l'emploi, qui amènent souvent à ne prendre en compte que les entreprises affichant un certain seuil de chiffre d'affaires ou d'effectif. Une économie dans laquelle les seuils sont relativement élevés devrait donc logiquement afficher des statistiques de naissance inférieures à celles des économies de même type dotées de seuils plus bas. L'évolution des seuils dans le temps peut également poser des problèmes. Les seuils de nature monétaire évoluent progressivement en fonction, par exemple, de l'inflation et de la politique budgétaire, lesquelles sont susceptibles d'altérer les comparaisons chronologiques et internationales des taux de naissance. L'utilisation du seuil d'un salarié améliore la comparabilité car elle permet d'exclure les très petites unités, qui sont les plus sujettes aux variations de seuil.

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

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf pour le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Pour l'Australie et le Mexique, les naissances d'entreprises et les indicateurs connexes ne tiennent pas compte des entreprises n'employant aucun salarié qui sont devenues des entreprises employant au moins un salarié. Autrement dit, lorsqu'une entreprise sans salariés devient une entreprise employant des salariés, ce changement de statut n'est pas considéré comme une « naissance d'entreprise employant des salariés ».

Sources/bases de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Counts of Australian Businesses, including Entries and Exits. 8165.0, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Pour en savoir plus

Ahmad, N. (2006), « A Proposed Framework For Business Demography Statistics », *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

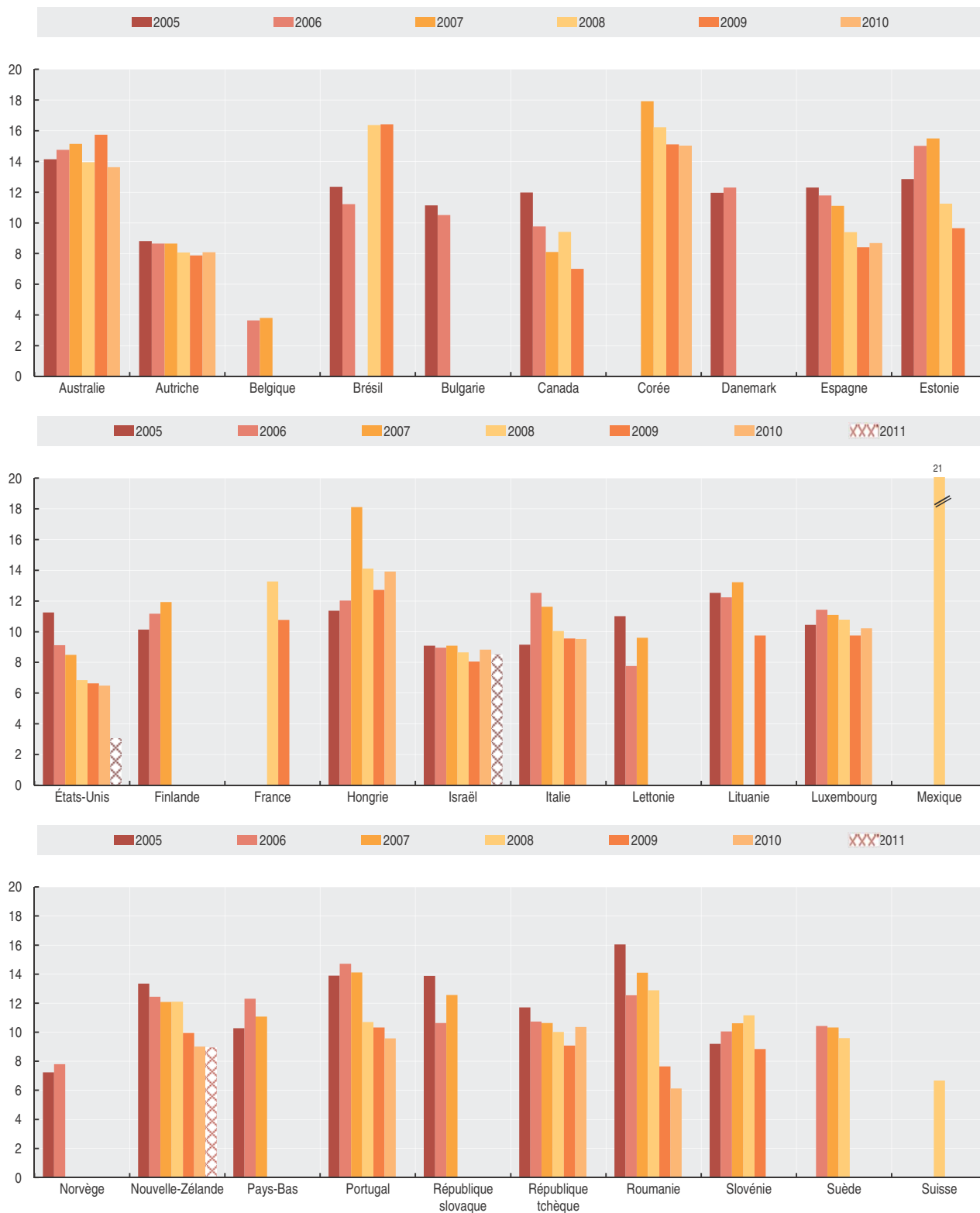
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 3.1. Taux de naissance des entreprises employant des salariés (économie dans son ensemble)

En pourcentage

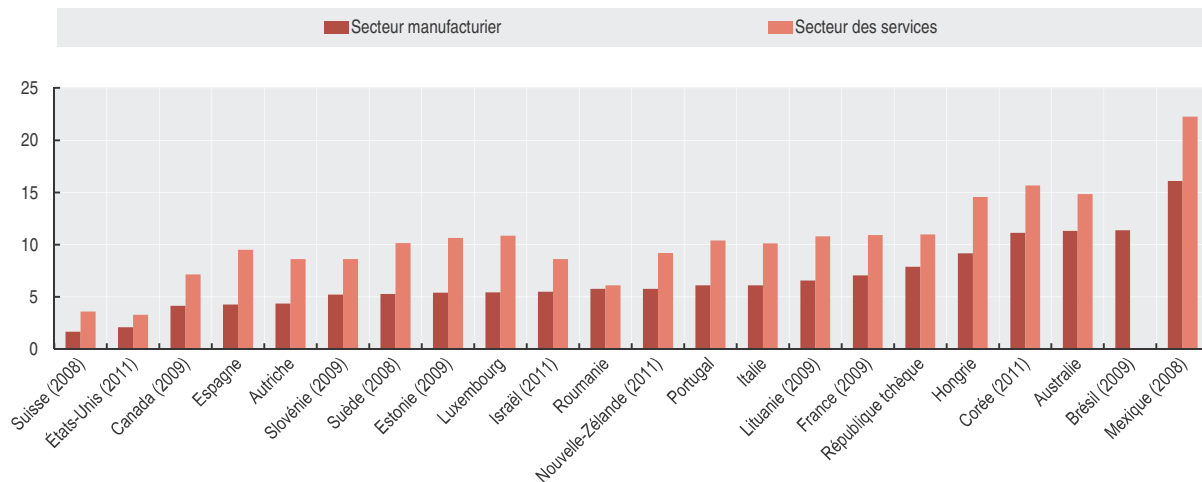


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955883>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

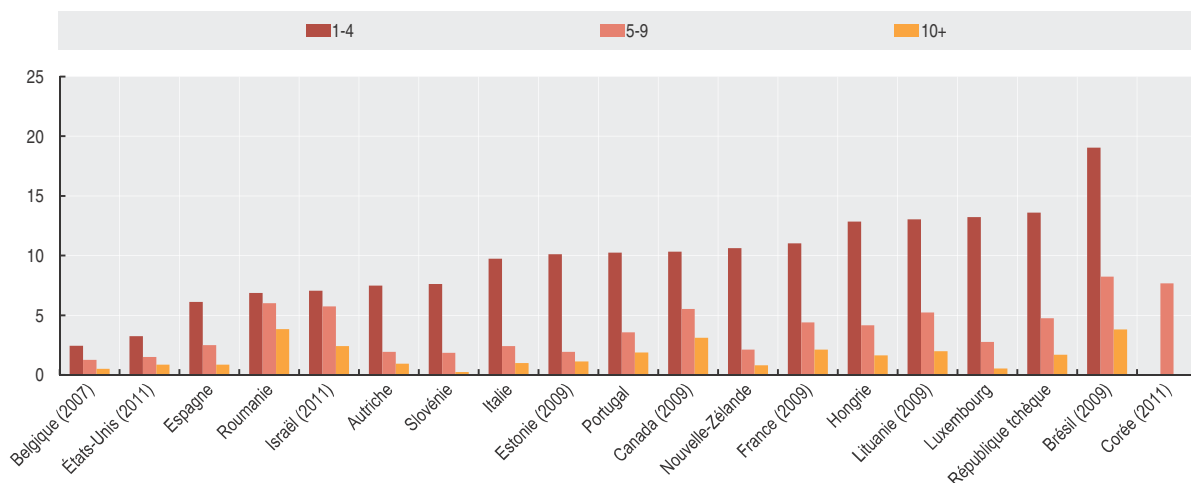
Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 3.2. **Taux de naissance des entreprises employant des salariés, par secteur**
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



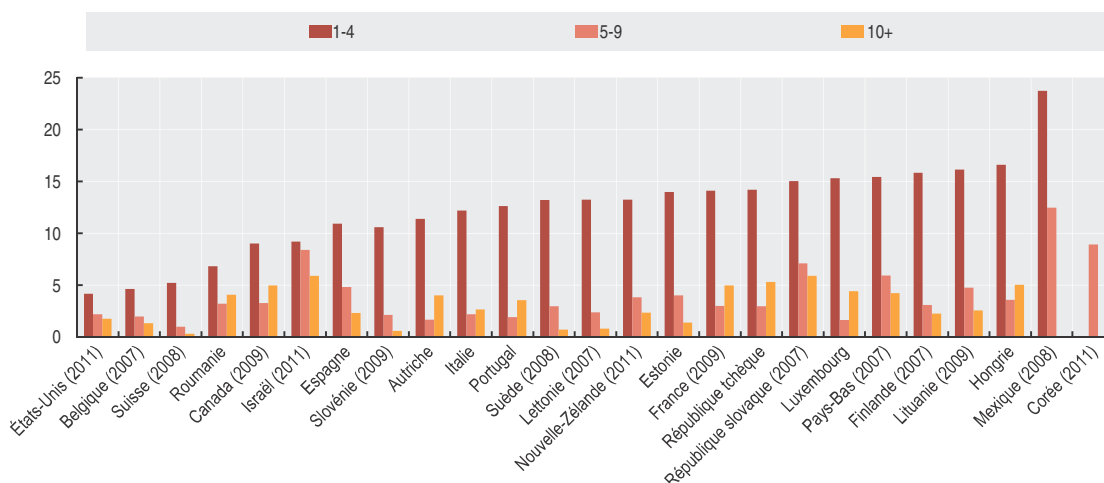
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955902>

Graphique 3.3. **Taux de naissance des entreprises avec salariés, par classe de taille (secteur manufacturier)**
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955921>

Graphique 3.4. **Taux de naissance des entreprises avec salariés, par classe de taille (services)**
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



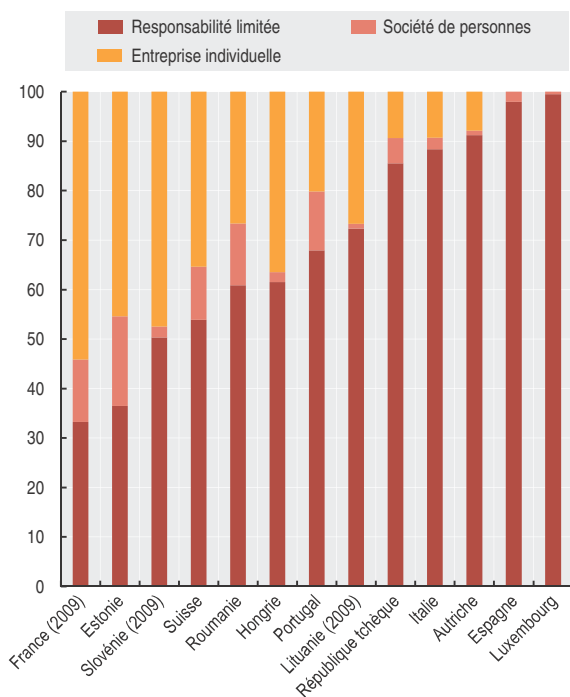
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955940>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 3.5. Naissances d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur manufacturier)

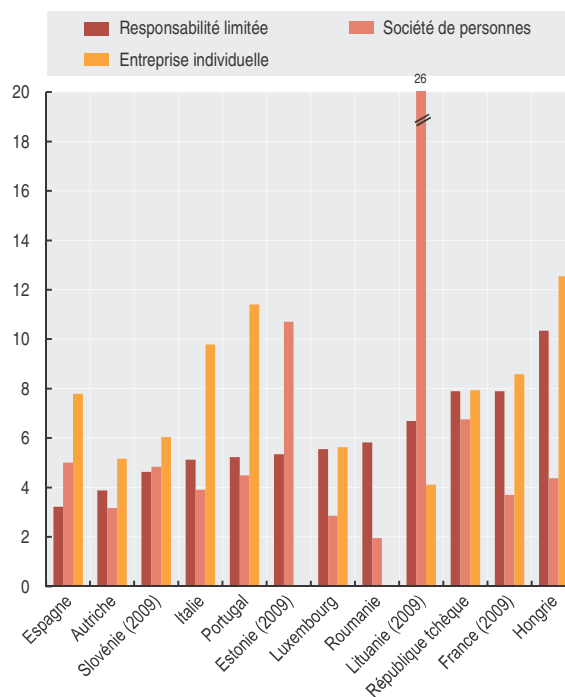
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955959>

Graphique 3.6. Taux de naissance d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur manufacturier)

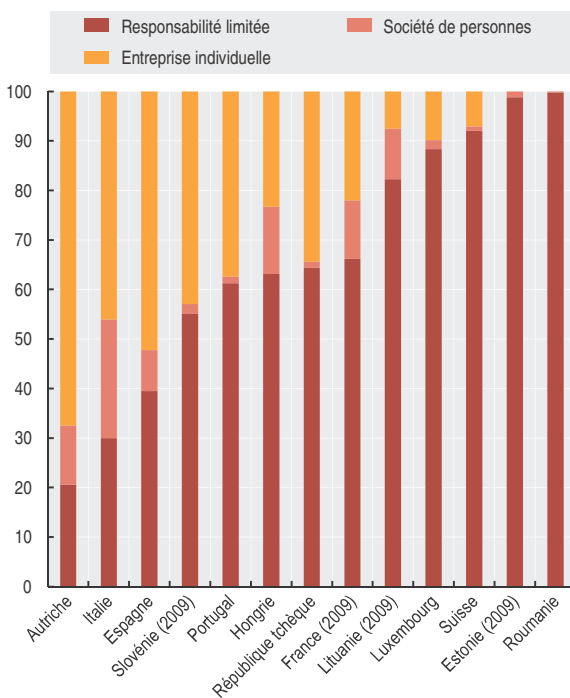
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955978>

Graphique 3.7. Naissances d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur des services)

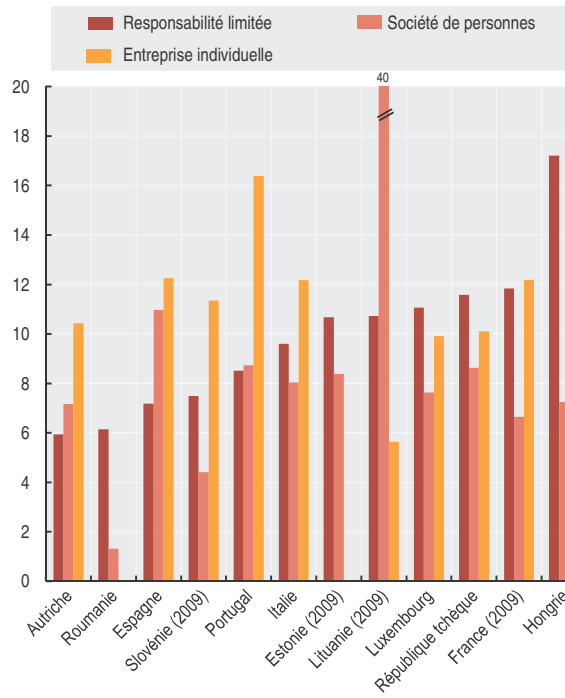
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932955997>

Graphique 3.8. Taux de naissance avec salariés, par forme juridique (secteur des services)

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956016>

Taux de décès des entreprises employant des salariés

À savoir

- Quel que soit le pays, le taux de décès des entreprises employant des salariés dans le secteur des services est systématiquement supérieur à celui du secteur manufacturier.
- Dans plusieurs pays, le taux de décès des entreprises employant des salariés a augmenté en 2007 au début de la crise mondiale, une tendance qui s'est poursuivie en 2008 et 2009.
- Les très petites entreprises comptant 1 à 4 salariés affichent les taux de décès les plus élevés.

Pertinence

Le décès des entreprises fait partie intégrante du phénomène entrepreneurial. Le fait de connaître le pourcentage d'entreprises qui décèdent au cours d'une année donnée et de le comparer chronologiquement et à l'échelle internationale est extrêmement utile aux décideurs pour comprendre, par exemple, le processus de destruction créatrice et l'impact des cycles économiques.

Définitions

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

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

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

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Lorsqu'elle concerne les décès d'entreprises employant des salariés, la collecte des données se fait avec un décalage chronologique plus important que celui qui a cours pour les naissances d'entreprises. Ce décalage tient au processus de confirmation de l'événement puisqu'il faut vérifier que

l'entreprise n'a pas été réactivée (ou qu'elle n'a pas eu de salariés) au cours des deux années suivant son décès. C'est pourquoi les informations sur les taux de décès présentées dans cette publication se rapportent principalement à 2009, et non à 2010 comme pour tous les autres indicateurs.

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

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf pour le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Pour l'Australie, les décès d'entreprises et les indicateurs connexes ne tiennent pas compte des entreprises employant au moins un salarié qui sont devenues des entreprises n'employant aucun salarié. Autrement dit, lorsqu'une entreprise employant des salariés devient une entreprise n'employant pas de salariés, ce changement de statut n'est pas considéré comme un « décès d'entreprise employant des salariés ».

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

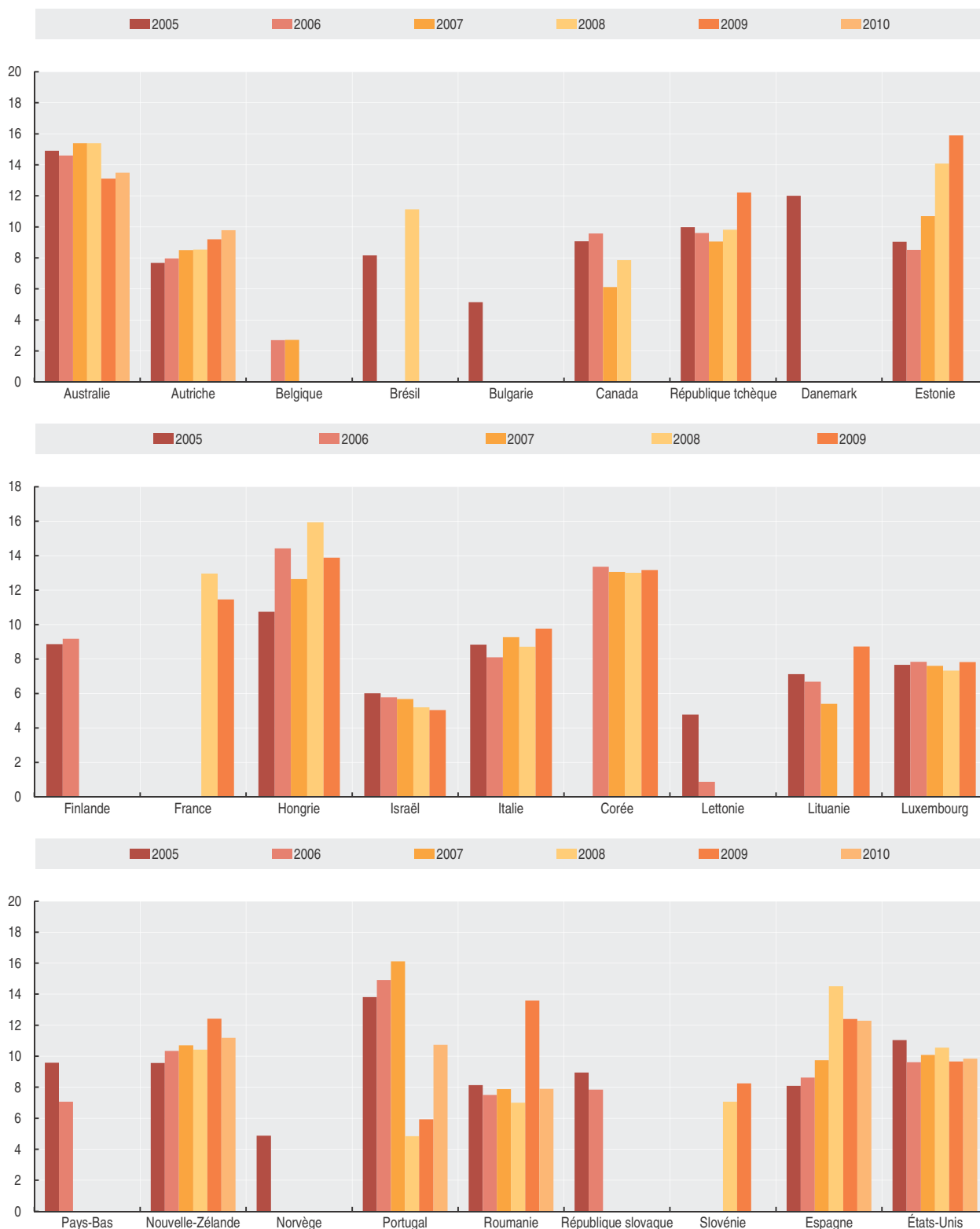
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.


3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.9. Taux de décès des entreprises employant des salariés dans l'ensemble de l'économie

En pourcentage



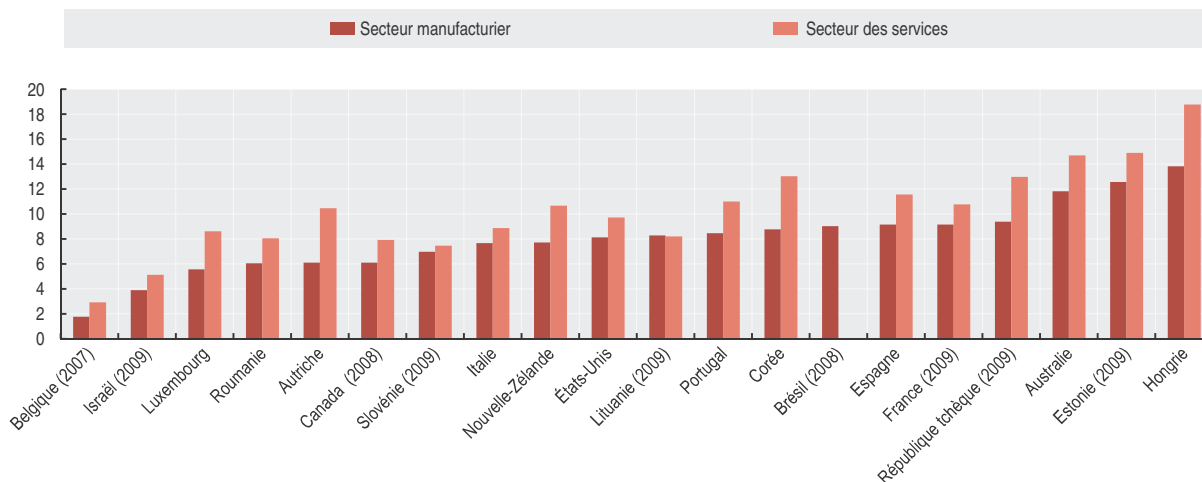
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932956035>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.10. Taux de décès des entreprises employant des salariés, par secteur

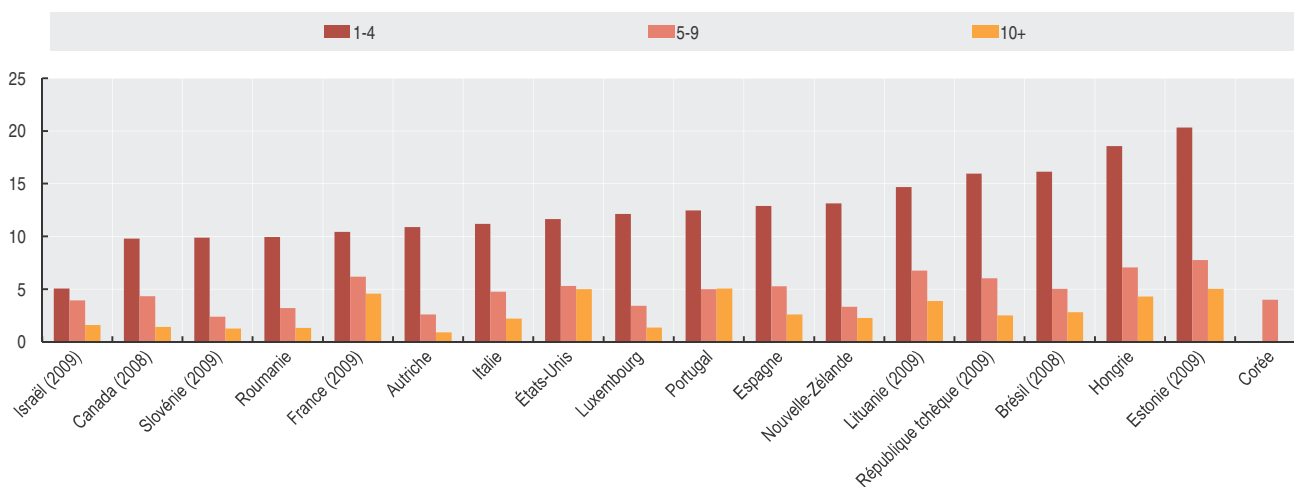
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956054>

Graphique 3.11. Taux de décès des entreprises avec salariés, par classe de taille (secteur manufacturier)

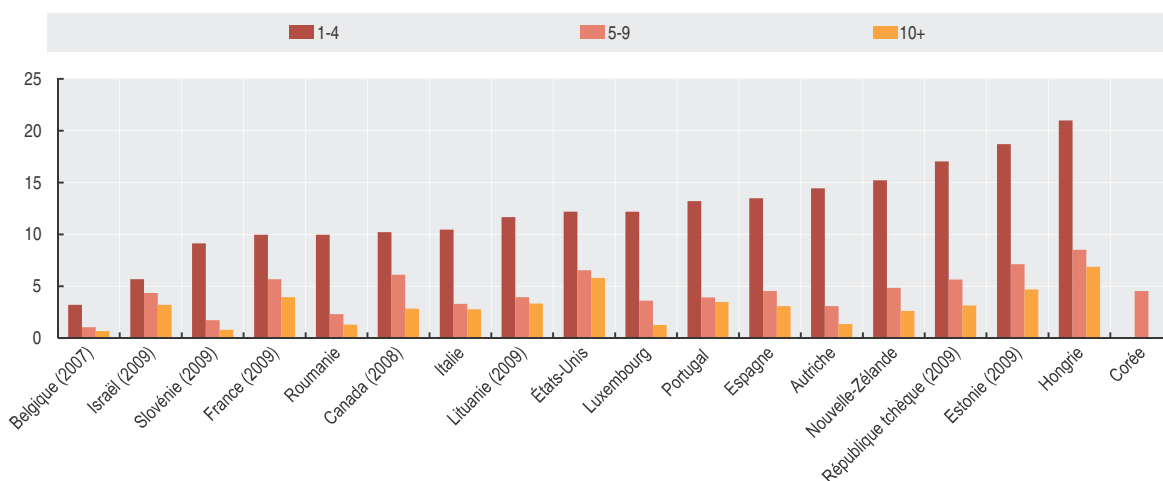
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956073>

Graphique 3.12. Taux de décès des entreprises avec salariés, par classe de taille (services)

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



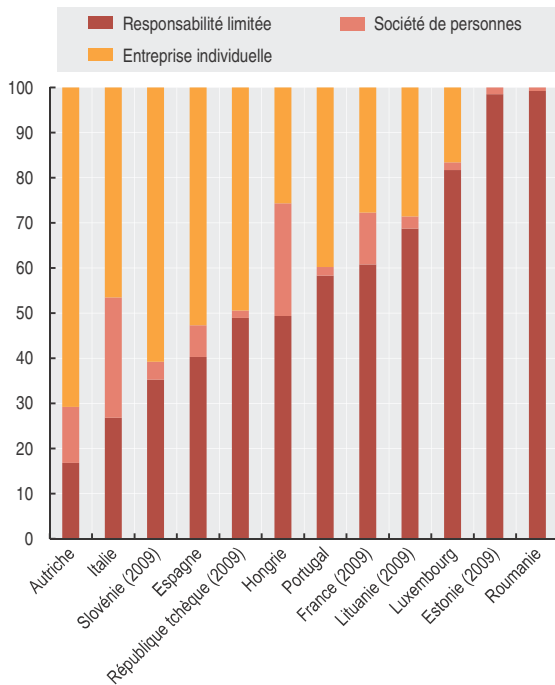
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956092>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.13. **Décès d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur manufacturier)**

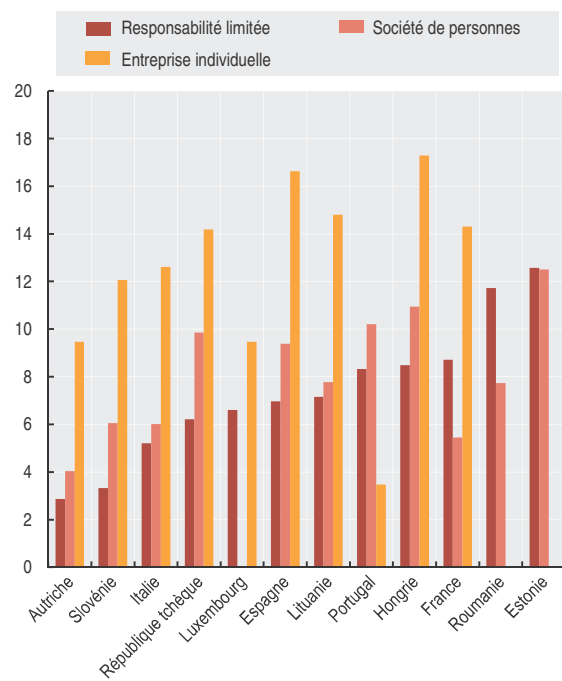
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956111>

Graphique 3.14. **Taux de décès d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur manufacturier)**

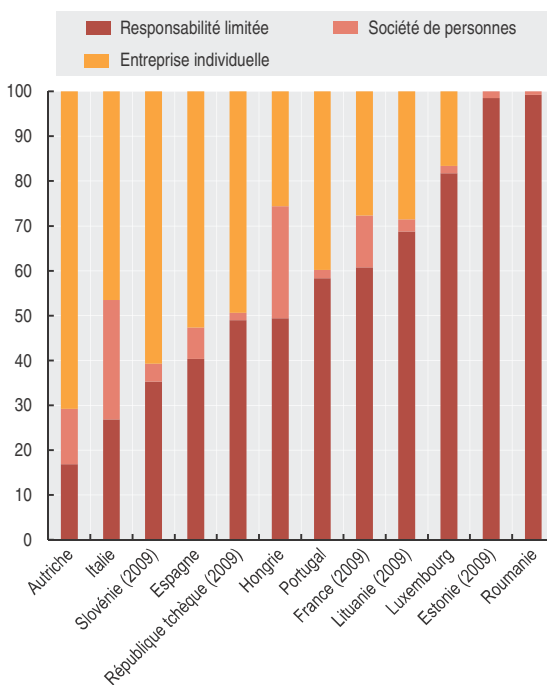
En pourcentage, 2009



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956130>

Graphique 3.15. **Décès d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur des services)**

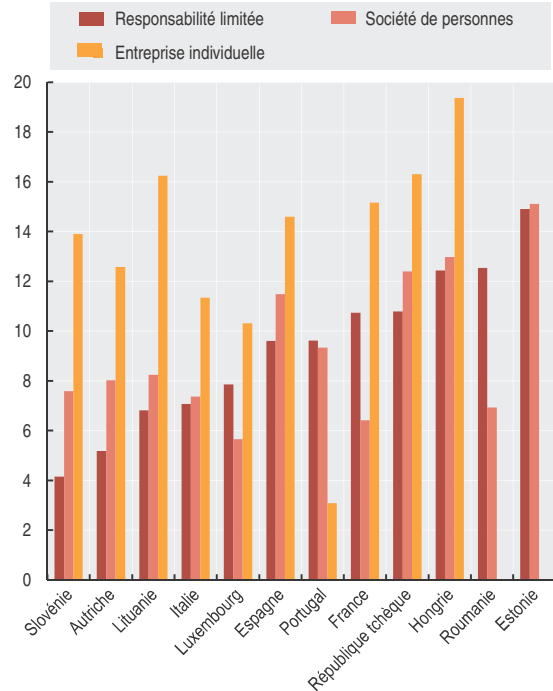
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956149>

Graphique 3.16. **Taux de décès d'entreprises avec salariés, par forme juridique (secteur des services)**

En pourcentage, 2009



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956168>

À savoir

- Les taux de renouvellement des entreprises employant des salariés sont plus élevés dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier, ce qui témoigne de la plus grande dynamique des entreprises dans les services.
- Les taux de renouvellement sont relativement proches d'un pays à l'autre et d'une période à l'autre, s'échelonnant de 10 % à 20 % dans le secteur manufacturier et de 15 % à 25 % dans celui des services. Seuls quelques pays affichent des taux nettement inférieurs (Belgique, Israël) ou supérieurs (Australie, Corée et Hongrie). Entre 2007 et 2010, les taux de renouvellement dans les services et le secteur manufacturier ont considérablement baissé au Portugal.

Pertinence

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

Définitions

Le *taux de renouvellement des entreprises employant des salariés* est calculé en additionnant le taux de naissance et le taux de décès de ces entreprises.

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

Le *taux de renouvellement des entreprises employant des salariés* ne peut être établi que moyennant un délai qui tient au processus de confirmation des décès d'entreprises employant des salariés.

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Les données concernant les naissances et les décès d'entreprises employant des salariés utilisées pour calculer le taux de renouvellement s'appuient sur la définition de l'Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics* (2007).

Comme précisé dans les sections précédentes, les indicateurs concernant les « entreprises employant des salariés » permettent une meilleure comparaison internationale que ceux englobant toutes les entreprises, dans la mesure où ces derniers dépendent du champ couvert et des seuils utilisés par les registres d'entreprises.

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf pour le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Pour l'Australie, les naissances et décès d'entreprises et les indicateurs connexes ne tiennent pas compte des entreprises n'employant aucun salarié devenues des entreprises employant au moins un salarié, et *vice versa*. Autrement dit, lorsqu'une entreprise sans salariés devient une entreprise employant des salariés, ce changement de statut n'est pas considéré comme une « naissance d'entreprise employant des salariés » et lorsqu'une entreprise employant des salariés devient une entreprise n'employant pas de salariés, ce changement de statut n'est pas considéré comme un « décès d'entreprise employant des salariés ».

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Scarpetta, S. et al. (2002), « The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 329, <http://dx.doi.org/10.1787/547061627926>.

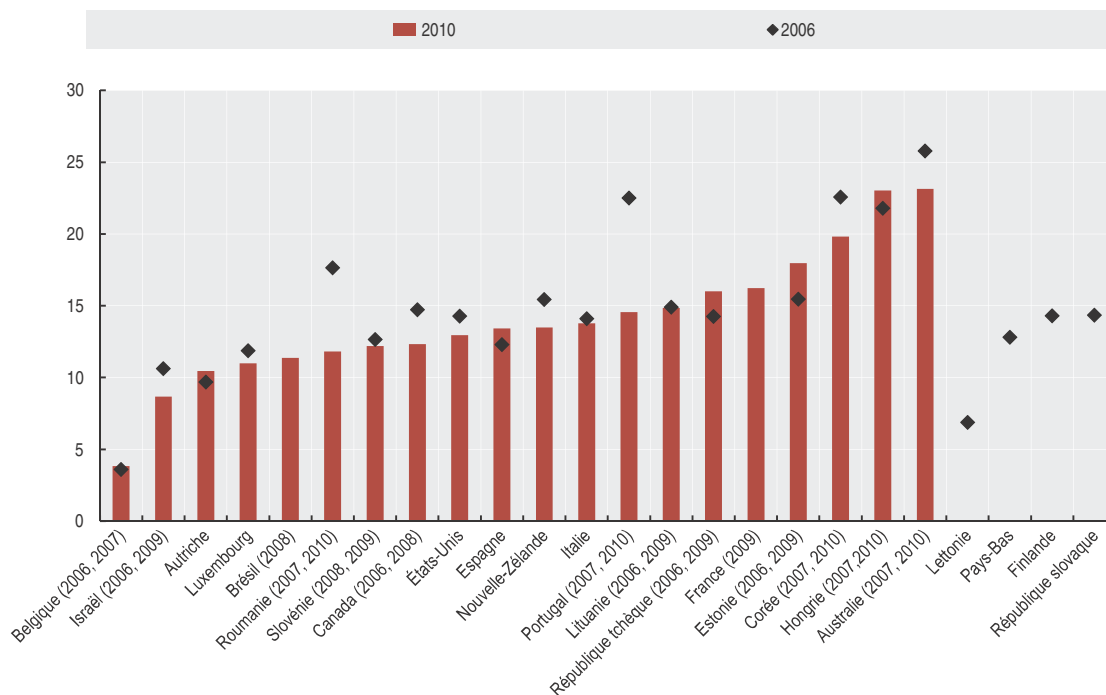
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

Graphique 3.17. Taux de renouvellement des entreprises avec salariés (secteur manufacturier)

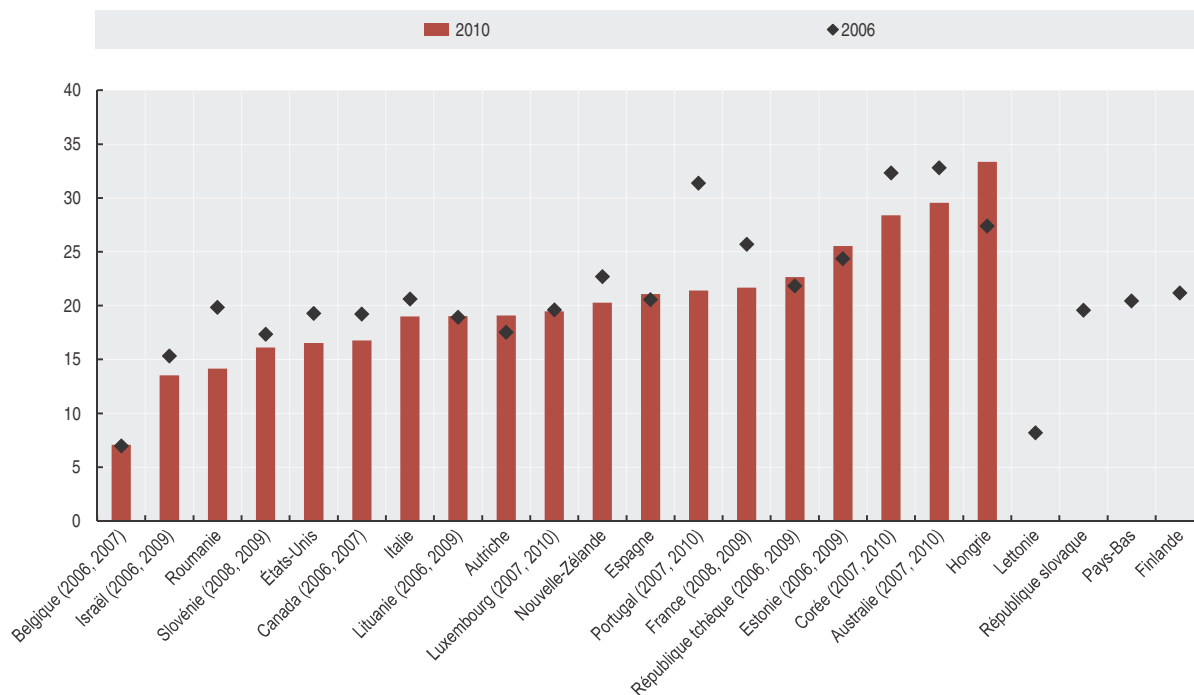
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956187>

Graphique 3.18. Taux de renouvellement des entreprises avec salariés (services)

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956206>

À savoir

- Les taux de survie des entreprises employant des salariés sont généralement supérieurs dans le secteur manufacturier par rapport aux services, et la différence se maintient tous les ans après la naissance. Le Canada et la République slovaque, où les taux de survie sont quasi identiques dans les deux secteurs, font figure d'exception.
- En moyenne, les taux de survie après un an d'existence sont de l'ordre de 85 % à 90 % dans le secteur manufacturier, et légèrement inférieurs dans les services. Par ailleurs, la probabilité conditionnelle de survie ne s'améliore qu'à la marge la deuxième et la troisième année.
- Les jeunes entreprises sont davantage représentées dans la population totale des entreprises de services que dans celle des entreprises manufacturières en raison du taux de naissance supérieur observé dans ce premier secteur.

Pertinence

L'étude des performances des entreprises après leur apparition est tout aussi importante que l'analyse de leur taux de naissance. Des taux de faillite très élevés peuvent par exemple décourager les aspirants entrepreneurs aussi bien que les créanciers potentiels, ce qui pourrait entraver l'innovation et la croissance à long terme.

Définitions

Le nombre d'entreprises qui, l'année t , ont survécu n années correspond au nombre d'entreprises qui ont eu au moins un salarié pour la première fois l'année $t-n$ et exercent toujours l'année t .

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

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

Le *taux de survie des entreprises employant des salariés* mesure le nombre d'entreprises d'une cohorte de naissance donnée qui ont survécu année après année. Le taux de survie sur n années applicable à l'année de référence t correspond au nombre d'entreprises ayant survécu n années, exprimé en pourcentage de l'ensemble des entreprises qui ont déclaré au moins un salarié pour la première fois en $t-n$.

La *proportion d'entreprises de n années employant des salariés* pour une année t désigne le nombre d'entreprises ayant survécu n années, exprimé en pourcentage de la population totale des entreprises employant des salariés en t .

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Les données concernant la survie des entreprises employant des salariés utilisées dans cette publication s'appuient sur la définition de l'*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistic* (2007).

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf pour le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Pour l'Australie et le Mexique, les naissances et décès d'entreprises et les indicateurs connexes ne tiennent pas compte des entreprises n'employant aucun salarié devenues des entreprises employant au moins un salarié, et vice versa. Autrement dit, lorsqu'une entreprise sans salariés devient une entreprise employant des salariés, ce changement de statut n'est pas considéré comme une « naissance d'entreprise employant des salariés » et lorsqu'une entreprise employant des salariés devient une entreprise n'employant pas de salariés, ce changement de statut n'est pas considéré comme un « décès d'entreprise employant des salariés ».

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

Ahmad, N. (2006), « A Proposed Framework For Business Demography Statistics », *OECD Statistics Working Papers*, 2006/3, <http://dx.doi.org/10.1787/145777872685>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

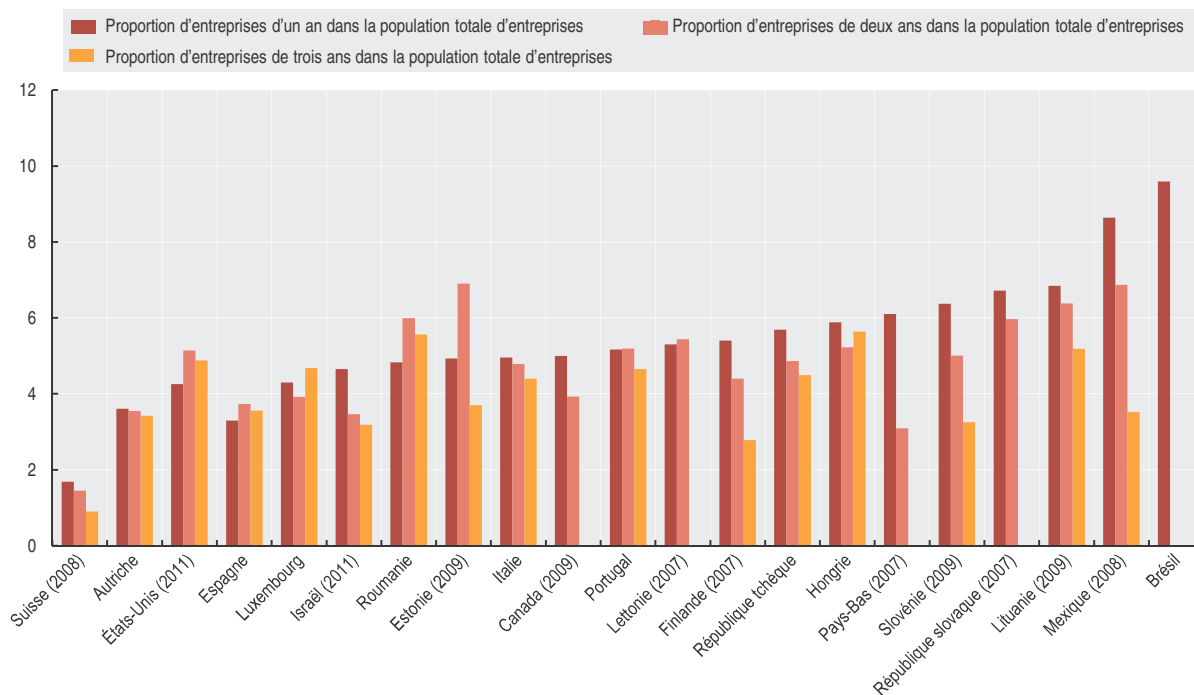
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de survie des entreprises employant des salariés

Graphique 3.19. **Proportion de jeunes entreprises dans le secteur manufacturier**

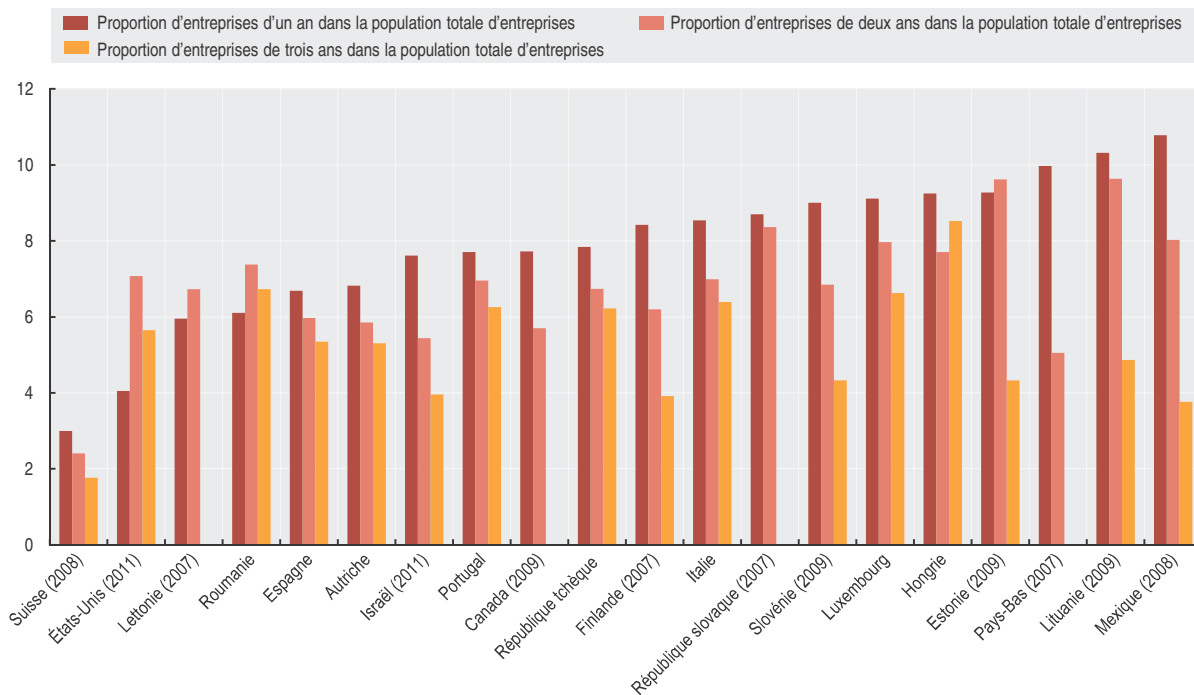
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956225>

Graphique 3.20. **Proportion de jeunes entreprises dans le secteur des services**

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



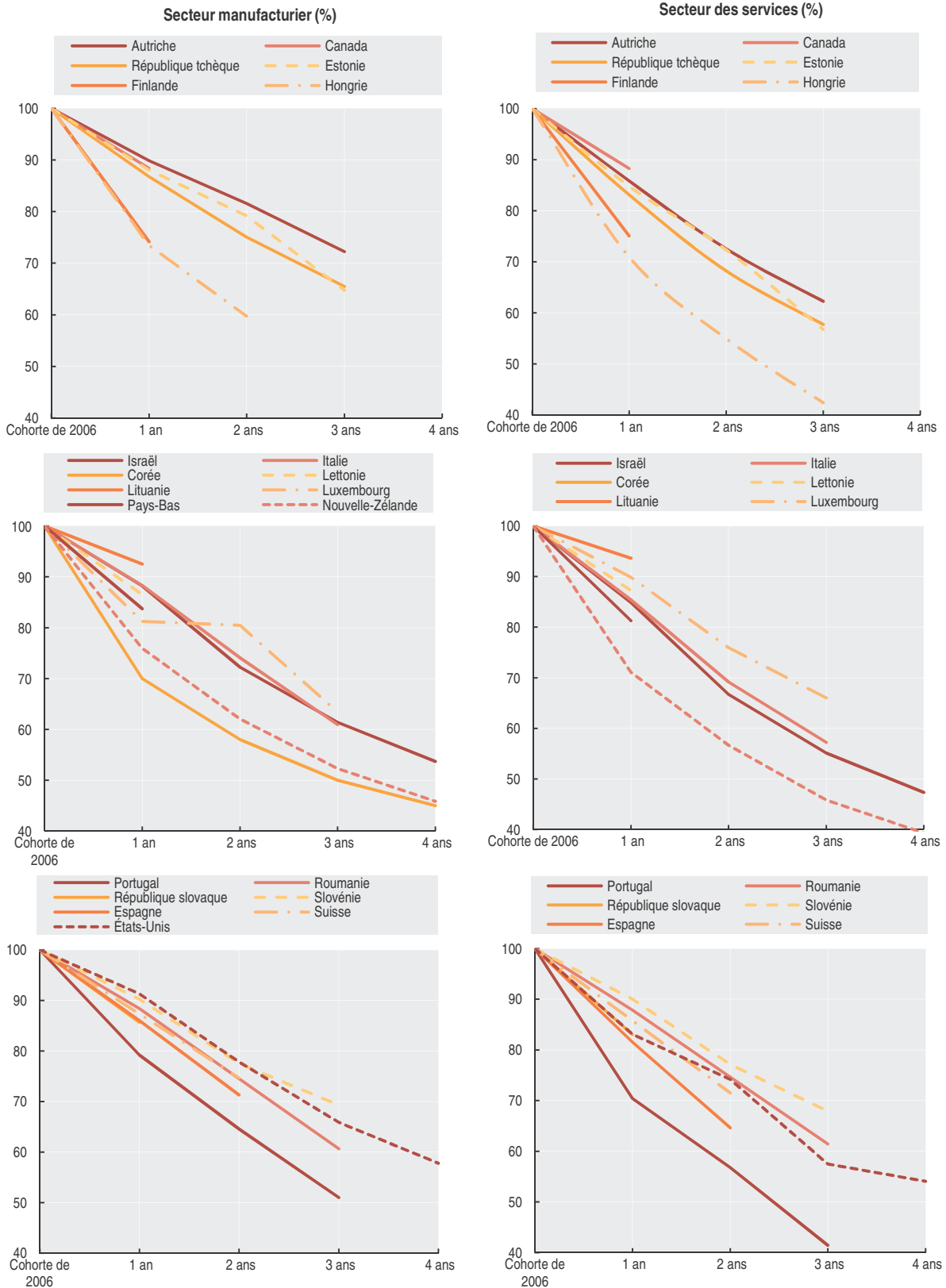
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956244>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de survie des entreprises employant des salariés

Graphique 3.21. Taux de survie des entreprises

En pourcentage, cohorte de 2006



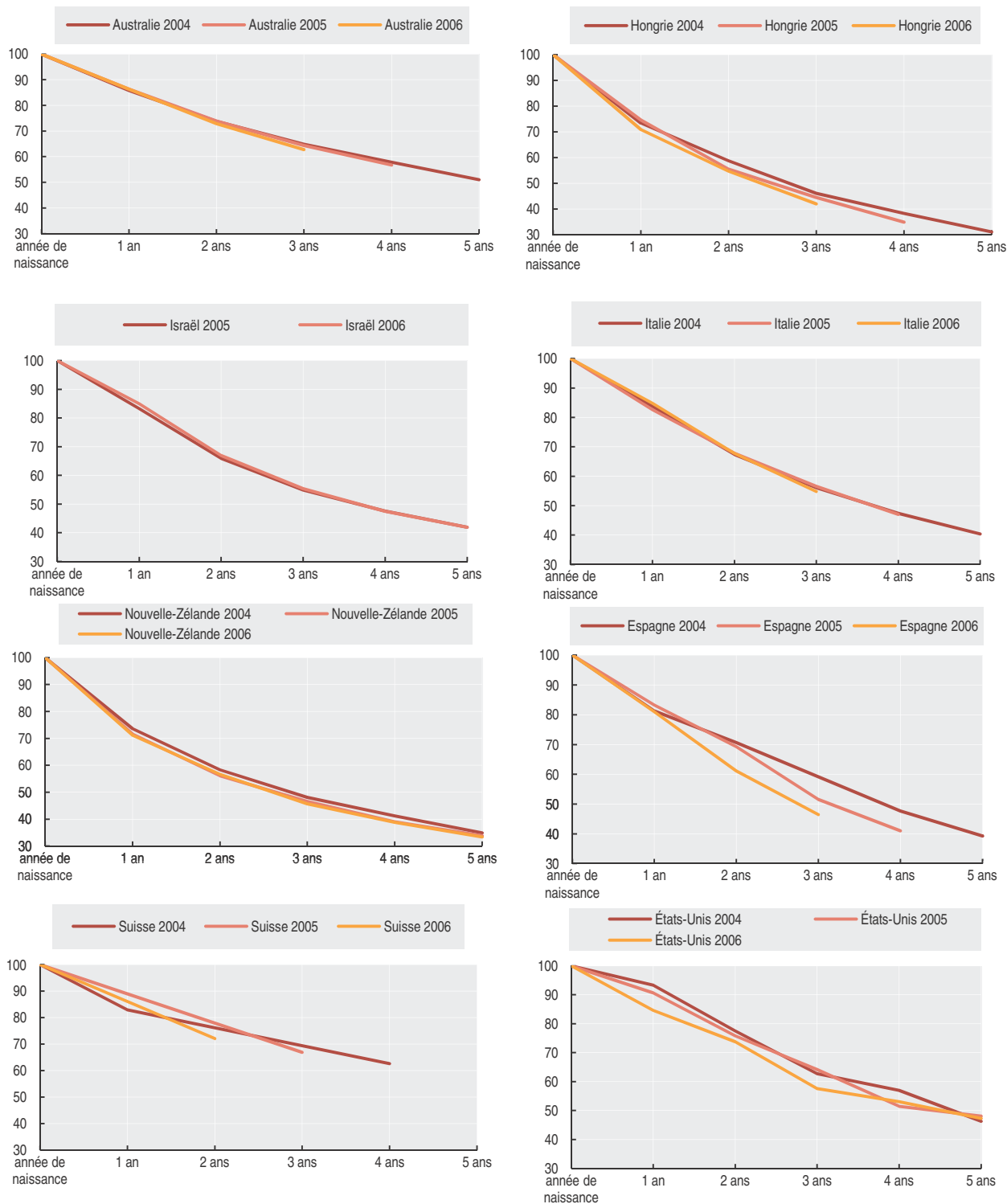
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956263>


3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de survie des entreprises employant des salariés

Graphique 3.22. Taux de survie de diverses cohortes d'entreprises dans l'ensemble de l'économie

En pourcentage



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932956282>



9.13	4.46	1.02	1.82	2.71
3.09	2.28	3.72	2.04	18.74
5.00	1.89	2.10	2.02	25.55
2.88	4.15	2.02	2.87	12.38
1.75	2.54	2.87	2.14	15.22
				28.22





4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises

Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes

Taux d'entreprises à forte croissance

Taux de « gazelles »

À savoir

- L'influence exercée par la naissance et le décès d'entreprises employant des salariés sur la création et la destruction d'emplois dans l'économie est très variable d'un pays à l'autre. Quel que soit le pays cependant, le taux de renouvellement des emplois est relativement stable au fil des ans, et systématiquement plus élevé dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier ; seule la République slovaque montre des variations significatives de ce taux. Conformément aux prévisions, la création d'emplois a été globalement plus faible en 2009 et 2010 qu'en 2006.

Pertinence

L'observation des emplois créés par les naissances d'entreprises ou détruits par les décès d'entreprises renseigne sur la contribution de la démographie des entreprises aux évolutions globales de l'emploi dans l'économie. De nombreuses études ont mis en lumière la contribution que les petites et grandes entreprises apportaient à la croissance nette de l'emploi. Des recherches menées aux États-Unis ont récemment mis en exergue le fait que l'âge des entreprises pouvait être plus pertinent que leur taille pour déterminer leur éventuelle contribution à cette croissance.

Définitions

Les créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises correspondent à la part de l'emploi liée aux naissances d'entreprises employant des salariés. Cette part est calculée en divisant le nombre de personnes occupées au cours de la période de référence t dans les entreprises créées en t , par le nombre total de personnes occupées au sein d'entreprises employant des salariés en t .

Les destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises correspondent à la part de l'emploi liée aux décès d'entreprises employant des salariés. Cette part est calculée en divisant le nombre de personnes occupées au cours de la période de référence t dans les entreprises détruites en t , par le nombre total de personnes occupées au sein d'entreprises employant des salariés en t .

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

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

Les données relatives à l'Australie, à la Nouvelle-Zélande et à la Slovénie sont compilées conformément à la CITI, rév. 4. S'agissant des autres pays, les données sont compilées conformément à la CITI, rév. 4, à compter de 2008 et conformément à la CITI, rév. 3, pour les années antérieures.

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

Bravo-Biosca, A., C. Criscuolo et C. Menon (2013), « What Drives the Dynamics of Business Growth? », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 1, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5k486qtttq46-en>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda (2010), « Who creates jobs? Small vs. Large vs. Young », *Discussion Papers*, US Census Bureau, www.nber.org/papers/w16300.pdf?new_window=1.

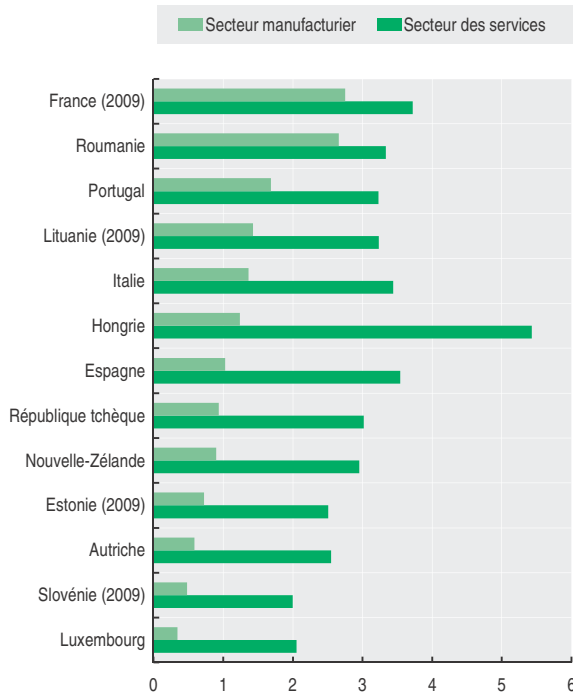
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises

Graphique 4.1. Créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises avec salariés, par secteur

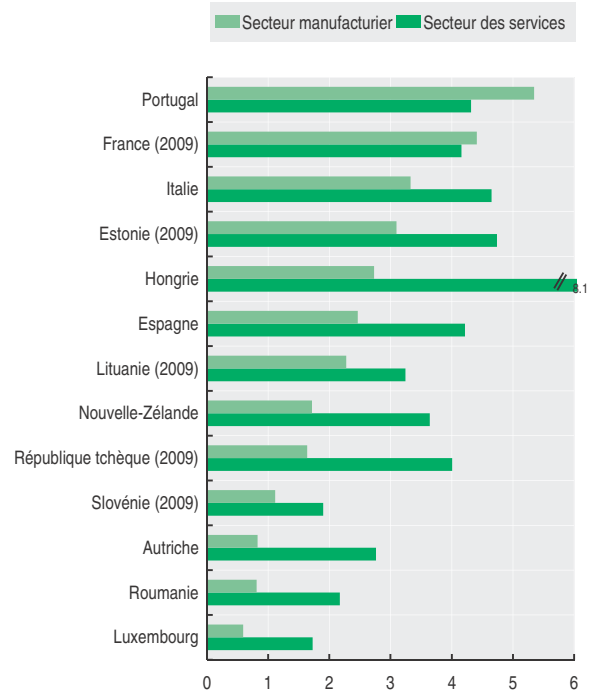
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956301>

Graphique 4.2. Destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises avec salariés, par secteur

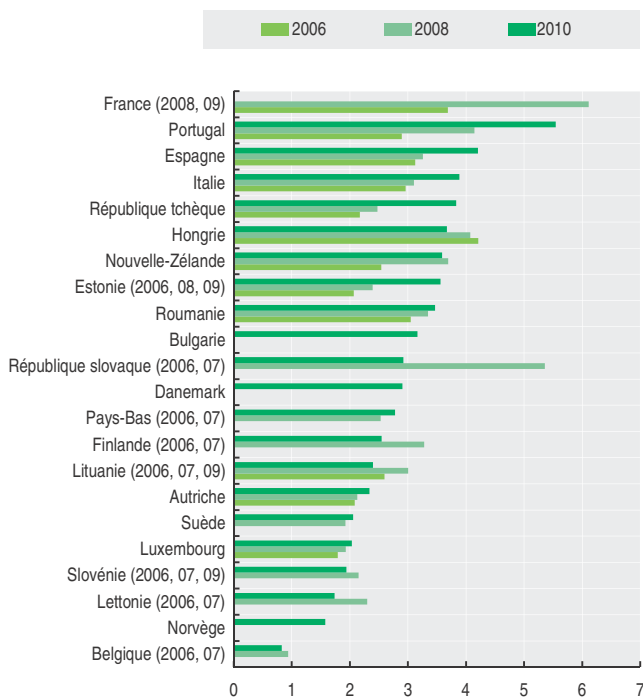
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956320>

Graphique 4.3. Créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises avec salariés dans l'économie dans son ensemble

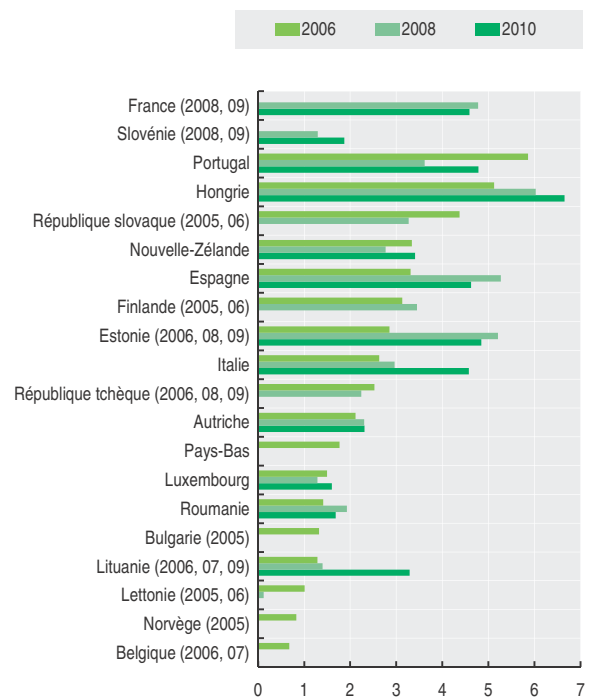
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956339>

Graphique 4.4. Destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises avec salariés dans l'économie dans son ensemble

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956358>

À savoir

- Les jeunes entreprises représentent entre 5 % et 10 % de l'emploi total et leur contribution à l'emploi a diminué entre 2008 et 2010.
- Davantage d'emplois sont créés par le lancement de nouvelles entreprises que par la croissance des entreprises durant leurs premières années d'activité. Dans la plupart des pays pour lesquels nous disposons de données, les entreprises ayant survécu deux ans ne contribuent pas davantage à l'emploi total au terme de cette période que l'année de leur naissance.

Pertinence

En observant les entreprises âgées d'un an (ou de deux ans) et en comparant leur part dans l'emploi l'année de leur naissance et après un an (ou deux ans) d'existence, on obtient une indication de la rapidité avec laquelle les jeunes entreprises survivantes accroissent le nombre de personnes qu'elles emploient par rapport au niveau de départ et contribuent à l'évolution globale de l'emploi dans l'économie.

Définitions

La part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises correspond au nombre de personnes occupées au sein d'entreprises employant des salariés âgées de trois ans au plus (ayant survécu trois ans), divisé par le nombre total de personnes occupées.

L'emploi la première (deuxième) année de survie correspond au nombre de personnes occupées au sein d'entreprises employant des salariés ayant survécu un (deux) ans, divisé par le nombre total de personnes occupées.

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

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

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

Bravo-Biosca, A., C. Criscuolo et C. Menon (2013), « What Drives the Dynamics of Business Growth? », *OCDE Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 1, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5k486qtttq46-en>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

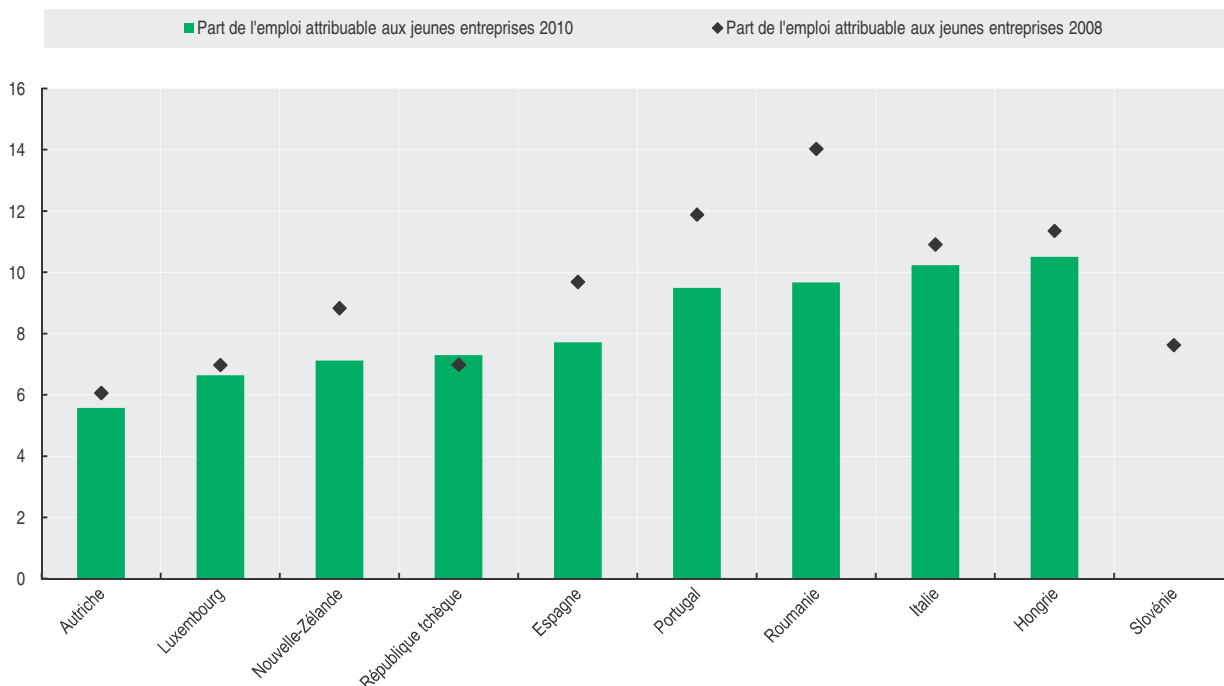
Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda (2010), « Who creates jobs? Small vs. Large vs. Young », *Discussion Papers*, US Census Bureau, www.nber.org/papers/w16300.pdf?new_window=1.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes

Graphique 4.5. **Part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises, 2008 et 2010**

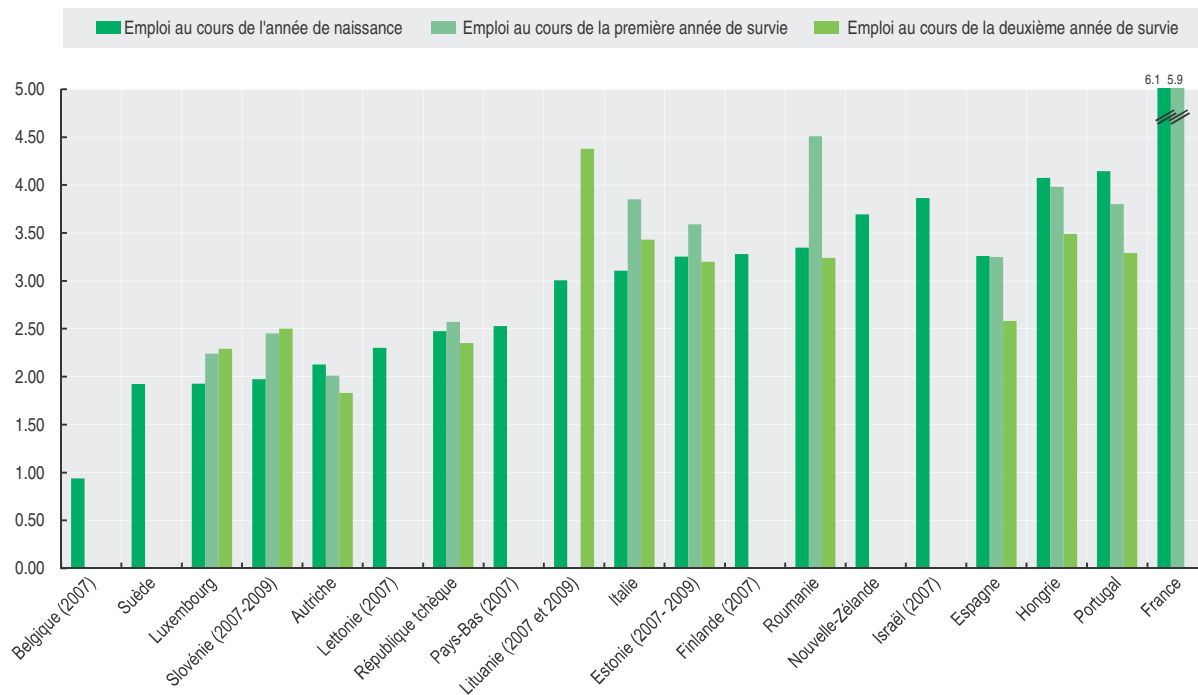
En pourcentage de l'emploi dans l'économie dans son ensemble



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956377>

Graphique 4.6. **Part de l'emploi l'année de naissance, la 1^{re} et la 2^e année de survie, 2010**

En pourcentage de l'emploi dans l'économie dans son ensemble



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956396>

Taux d'entreprises à forte croissance

À savoir

- Dans la population totale des entreprises, la proportion d'entités à forte croissance est en moyenne peu élevée. Dans la plupart des pays, elle varie normalement entre 2 % et 4 % pour les entreprises à forte croissance de l'effectif. À l'aune du chiffre d'affaires, ce taux est généralement deux fois plus élevé et il atteint 15 % pour les entreprises manufacturières à forte croissance en Corée. Quel que soit le critère de croissance retenu – effectif ou chiffre d'affaires –, la part des entreprises à forte croissance a décliné par rapport à 2006 dans la quasi-totalité des pays.
- Dans toutes les économies, le taux de prévalence des entreprises à forte croissance (de l'effectif) était plus élevé dans les services que dans le secteur manufacturier. La tendance est globalement identique lorsque la croissance est appréciée au regard du chiffre d'affaires.

Pertinence

Les entreprises à forte croissance sont les entreprises qui, du fait de leur extraordinaire essor, apportent la plus grande contribution à la création nette d'emplois, même si elles ne représentent généralement qu'une petite partie de la population des entreprises. Il est du plus grand intérêt pour les décideurs de bien comprendre les particularités de ce type d'entreprises.

Définitions

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

Les entreprises à croissance moyenne à l'aune de leur effectif sont des entreprises qui affichent une croissance annuelle moyenne du nombre de salariés comprise entre 10 % et 20 % sur une période de trois ans et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation.

La part des entreprises à forte croissance et la part des entreprises à croissance moyenne correspond, dans le premier cas, au nombre d'entreprises à forte croissance et, dans le second cas, au nombre d'entreprises à croissance moyenne, exprimé en pourcentage de la population des entreprises d'au moins 10 salariés.

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Un seuil de 10 salariés au début de chaque période d'observation a été fixé pour éviter le biais lié aux petites entreprises qu'implique inévitablement la définition de la forte croissance ci-dessus. Le seuil optimal en termes à la fois de taille d'entreprise au démarrage, de taux de croissance et de période

(d'observation) de la croissance doit concilier deux objectifs concurrents : le premier est de fournir des informations aussi détaillées et significatives que possible et le second est d'exploiter au mieux les informations pouvant être divulguées, à savoir celles qui respectent les règles de confidentialité tout en permettant de produire les indicateurs pour des classes sectorielles les plus fines possible, et par classe-type de taille (d'effectif).

Fixer des seuils trop bas pour l'effectif, par exemple, permet certes de limiter les problèmes de divulgation mais accorde une importance disproportionnée aux petites entreprises dans les statistiques. À l'inverse, si le seuil est trop élevé, les problèmes liés à la divulgation s'intensifient. C'est notamment le cas dans les petites économies, qui comptent nettement moins de grandes entreprises que les économies de plus grande envergure. Il est évident qu'un seuil absolu aura un impact différent sur les pays et les secteurs selon leur taille.

Le seuil de 10 salariés s'applique aussi bien aux mesures reposant sur le chiffre d'affaires qu'à celles reposant sur l'effectif. L'avantage de cette démarche est qu'elle permet de partir de la même population, que la croissance soit appréciée en termes d'effectif ou de chiffre d'affaires. De plus, en raison des taux de change, de l'inflation, etc., il serait difficile d'appliquer un seuil de chiffre d'affaires uniforme à tous les pays.

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf en ce qui concerne le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Les données se rapportant à Israël et aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3. Celles relatives à l'Autriche, à la Nouvelle-Zélande et à la Slovaquie sont compilées conformément à la CITI, rév. 4. Pour les autres pays, les données postérieures à 2007 sont définies selon la CITI, rév. 4, tandis que celles de 2007 et des années précédentes ont été compilées conformément à la CITI, rév. 3.

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)

Pour en savoir plus

Ahmad, N. et D. Rude Petersen (2007), *High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis*, Forums de l'OCDE, Paris, www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html.

Ahmad, N. et E. Gonnard (2007), « High-growth Enterprises and Gazelles », document rédigé en vue du Consortium international sur l'entrepreneuriat (ICE), Copenhague, Danemark, <http://ice.foranet.dk/upload/highgrowth.pdf>.

Eurostat/OCDE (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

OCDE (2007), « The OECD Entrepreneurship Indicators Programme: Workshop on the Measurement of High-growth Enterprises », 19 novembre 2007, Paris.

OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

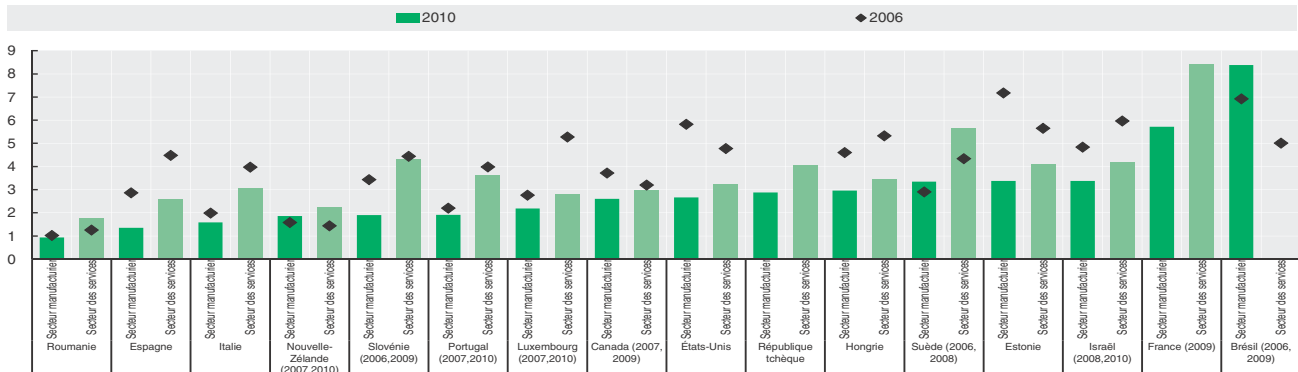
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.7. **Taux d'entreprises à forte croissance (de l'effectif)**

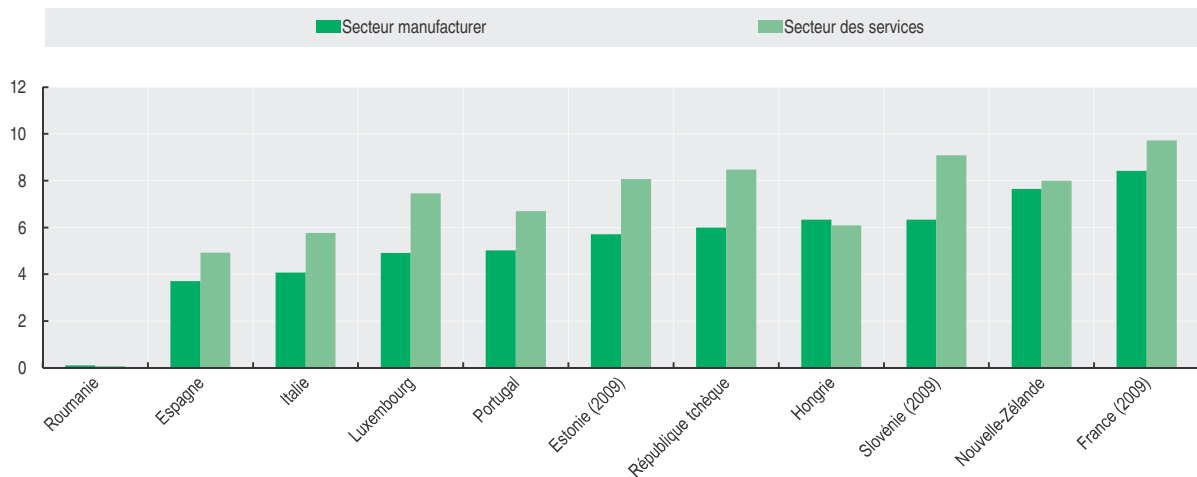
D'après la croissance de l'effectif, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956415>

Graphique 4.8. **Taux d'entreprises à croissance moyenne (de l'effectif)**

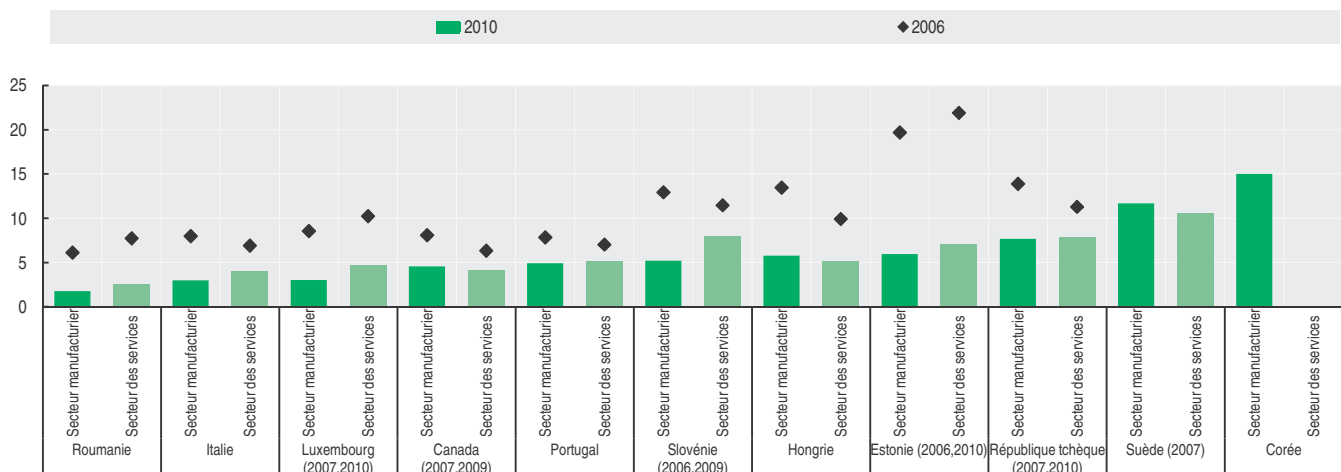
D'après la croissance de l'effectif, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956434>

Graphique 4.9. **Taux d'entreprises à forte croissance (du chiffre d'affaires)**

D'après la croissance du chiffre d'affaires, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956453>

Taux de « gazelles »

À savoir

- Dans la plupart des pays, moins de 1 % des entreprises d'au moins 10 salariés sont des « gazelles » lorsque l'on apprécie la croissance à l'aune de l'effectif ; leur part est légèrement supérieure si l'on retient l'augmentation du chiffre d'affaires comme critère.
- Quel que soit le pays, le taux de prévalence des entreprises à forte croissance (des effectifs et du chiffre d'affaires) était plus élevé dans les services que dans le secteur manufacturier.

Pertinence

Les « gazelles » sont les jeunes des entreprises à forte croissance. Leur rôle dans la création d'emplois présente un intérêt tout particulier pour les responsables de l'action publique.

Définitions

Les « gazelles » sont un sous-groupe des entreprises à forte croissance qui englobe des entreprises nées au plus cinq ans avant la fin de la période d'observation de trois ans.

Les gazelles comptent des salariés depuis cinq ans au maximum ; la croissance annuelle moyenne de leur effectif (ou de leur chiffre d'affaires) est supérieure à 20 % sur une période de trois ans, pour un effectif d'au moins dix employés au début de la période d'observation.

Les jeunes entreprises à croissance moyenne – au regard de leur effectif – comptent des salariés depuis cinq ans au maximum ; la croissance annuelle moyenne de leur effectif est comprise entre 10 % et 20 % sur trois ans, pour un effectif d'au moins dix employés au début de la période d'observation.

Le taux de « gazelles » et le taux de jeunes entreprises à croissance moyenne mesurent, dans le premier cas, le nombre de gazelles et, dans le second cas, le nombre de jeunes entreprises à croissance moyenne, exprimé en pourcentage de la population des entreprises d'au moins dix salariés.

Pour une définition de l'« économie dans son ensemble », veuillez vous reporter au Guide de lecture.

Comparabilité

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf en ce qui concerne le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés.

Les données relatives aux effectifs se rapportent au nombre de personnes occupées pour tous les pays, à l'exception d'Israël, pour lequel elles se réfèrent au nombre de salariés.

Source/base de données en ligne

Base de données de l'OCDE sur les Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS).

Pour en savoir plus

Ahmad, N. et D. Rude Petersen (2007), « High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis », Forums de l'OCDE, Paris, www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html.

Ahmad, N. et E. Gonnard (2007), « High-growth Enterprises and Gazelles », document rédigé en vue du Consortium international sur l'entrepreneuriat (ICE), Copenhague, Danemark, <http://ice.foranet.dk/upload/highgrowth.pdf>.

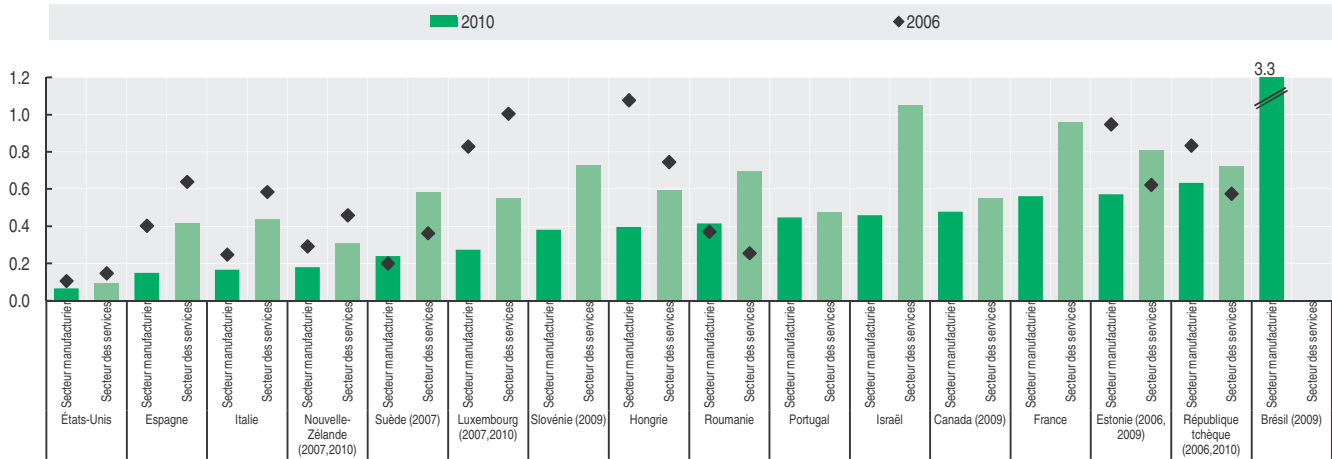
Eurostat/OCDE (2007), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

OCDE (2010), Structural and Demographic Business Statistics, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

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

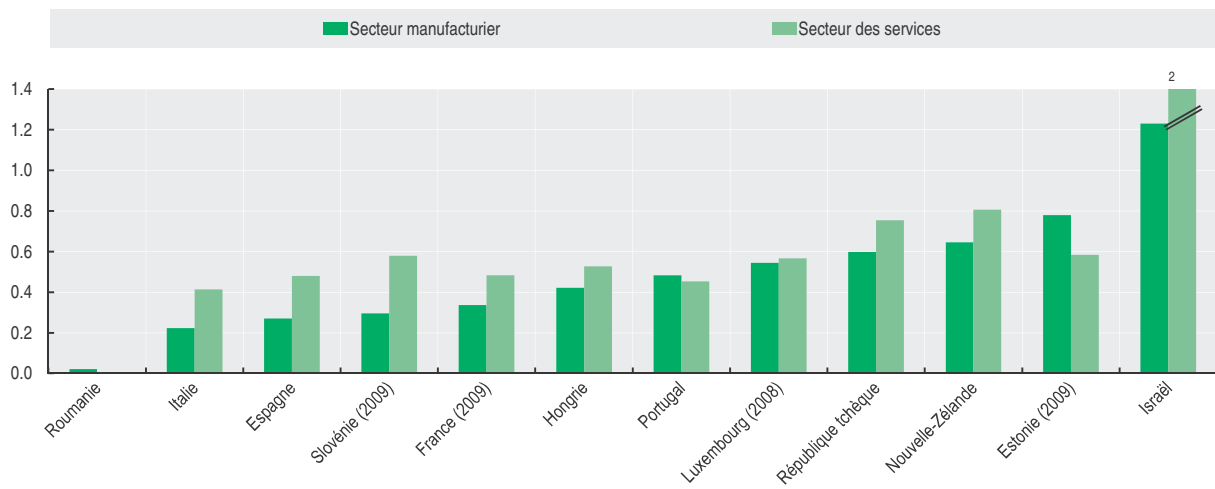
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 4.10. **Taux de « gazelles »**
D'après la croissance de l'effectif, 2010 ou dernière année disponible



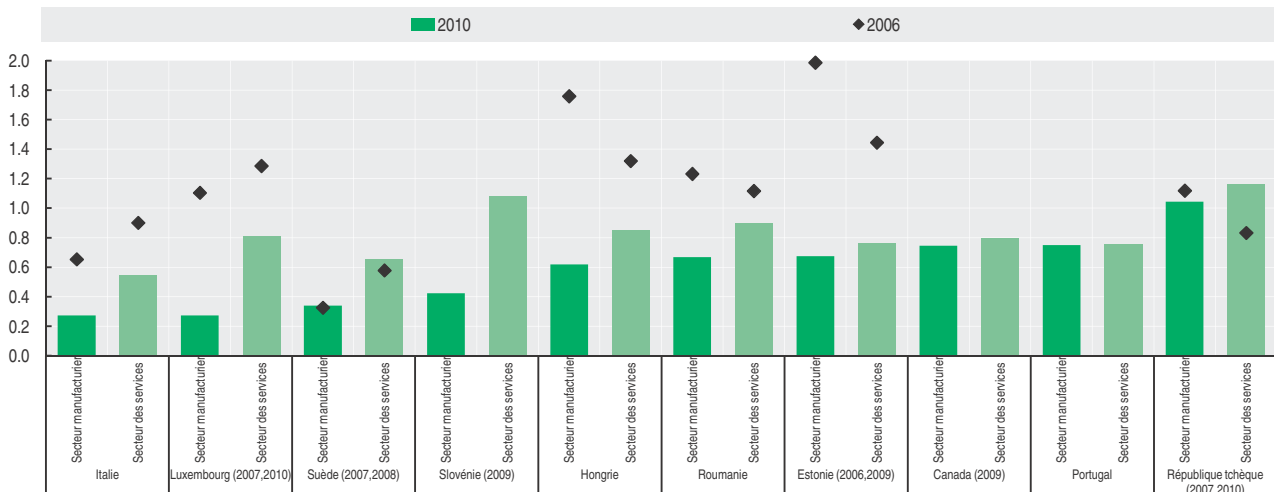
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956472>

Graphique 4.11. **Taux de jeunes entreprises à croissance moyenne**
D'après la croissance de l'effectif, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956491>

Graphique 4.12. **Taux de « gazelles »**
D'après la croissance du chiffre d'affaires, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956510>





5. LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Taux de travailleurs indépendants : écarts entre les hommes et les femmes

Travail indépendant chez les jeunes et les seniors

Taux de travailleurs indépendants parmi les immigrés

Revenus du travail indépendant

Travail indépendant : préférences et faisabilité

À savoir

- La proportion de travailleurs indépendants ayant des employés est trois fois plus importante chez les hommes que chez les femmes. Des données récentes indiquent un léger resserrement de cet écart, malgré le recul général des effectifs de travailleurs indépendants ayant des employés depuis le début de la crise.
- Le nombre de travailleurs à leur compte a augmenté pendant la crise, tant chez les hommes que chez les femmes. Cependant, ce constat, allié à la baisse des effectifs salariés, semble indiquer que cette hausse est due essentiellement à des stratégies d'ajustement subies (facteurs d'incitation) plutôt qu'à un réel attrait pour ce statut (facteurs d'attraction).
- Dans toutes les économies de l'OCDE, les femmes à leur compte ont davantage tendance à travailler dans les services que les hommes (80 % contre 60 %).

Pertinence

L'entrepreneuriat féminin est de plus en plus reconnu comme une source essentielle de création d'emploi et d'innovation. Cependant, les disparités hommes-femmes en matière d'entrepreneuriat sont difficiles à mesurer, ce qui complique l'évaluation des politiques de soutien aux femmes entrepreneurs. Les données sur le travail indépendant sont régulièrement actualisées et donnent un éclairage à court terme, ce qui en fait une source d'information des plus utiles pour observer la manière dont l'entrepreneuriat féminin réagit au cycle économique.

Définitions

Le nombre de femmes employeurs est obtenu à partir du nombre de femmes faisant état d'un statut professionnel de « travailleur indépendant avec salariés » dans les enquêtes sur la population. Le nombre de femmes travaillant à leur compte est obtenu à partir du nombre de femmes faisant état d'un statut professionnel de « travailleur indépendant sans salariés ». La proportion de femmes employeurs et la proportion de femmes travaillant à leur compte est indiquée par rapport au nombre total de femmes exerçant une activité professionnelle.

Les emplois indépendants sont définis dans cette section comme « des emplois dont la rémunération est directement dépendante des bénéfices (réalisés ou potentiels) provenant des biens et services produits (la consommation propre est considérée comme faisant partie des bénéfices). Le travailleur indépendant prend les décisions de gestion affectant l'entreprise ou délègue cette compétence, tout en restant responsable de la santé de l'entreprise (15^e Conférence des statisticiens du travail, janvier 1993). La définition englobe donc les travailleurs indépendants constitués ou non en société, et s'écarte en cela des définitions utilisées dans le Système de comptabilité nationale. Il est à noter que tous les travailleurs indépendants ne sont pas nécessairement des entrepreneurs.

Comparabilité

Le principal problème de comparabilité a trait à la classification des « travailleurs indépendants » constitués en société. Certains pays, comme les États-Unis, le Japon, la Norvège et la Nouvelle-Zélande incluent uniquement les travailleurs indépendants non constitués en société, conformément au SCN 2008. Ce n'est pas toujours le cas, les usages dépendent en partie de la disponibilité des statistiques. Afin d'améliorer la comparabilité internationale, le nombre de travailleurs à leur compte et d'indépendants employeurs constitués en société aux États-Unis fait l'objet d'une estimation dans la présente section, à partir d'informations provenant des enquêtes *Contingent and Alternative Work Arrangements*.

Les activités de fabrication et de construction comprennent : les activités de fabrication ; la production et la distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et de climatisation ; la distribution d'eau, les réseaux d'assainissement, la gestion des déchets et les activités de remise en état, ainsi que la construction. Les activités de service comprennent toutes les autres activités, à l'exclusion de la sylviculture, de l'agriculture, de l'exploitation minière, de l'administration publique et de l'éducation.

La moyenne de l'OCDE correspond à la moyenne non pondérée des pays de l'OCDE.

Sources/bases de données en ligne

Les estimations de l'OCDE reposent sur les enquêtes suivantes :

- Current Population Survey
- Enquête sur la population économiquement active (Corée)
- Encuesta Nacional del Empleo (Chili)
- Encuesta Nacional de Empleo (Mexique)
- Enquêtes sur les forces de travail d'Eurostat, 2000-11
- Enquête sur la population active (Canada)
- Enquête sur la population active (Israël)
- Enquête sur la population active (Japon)
- Enquête sur la population active (Afrique du Sud)
- Enquête nationale par sondage sur les ménages (Brésil)

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Pour en savoir plus

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

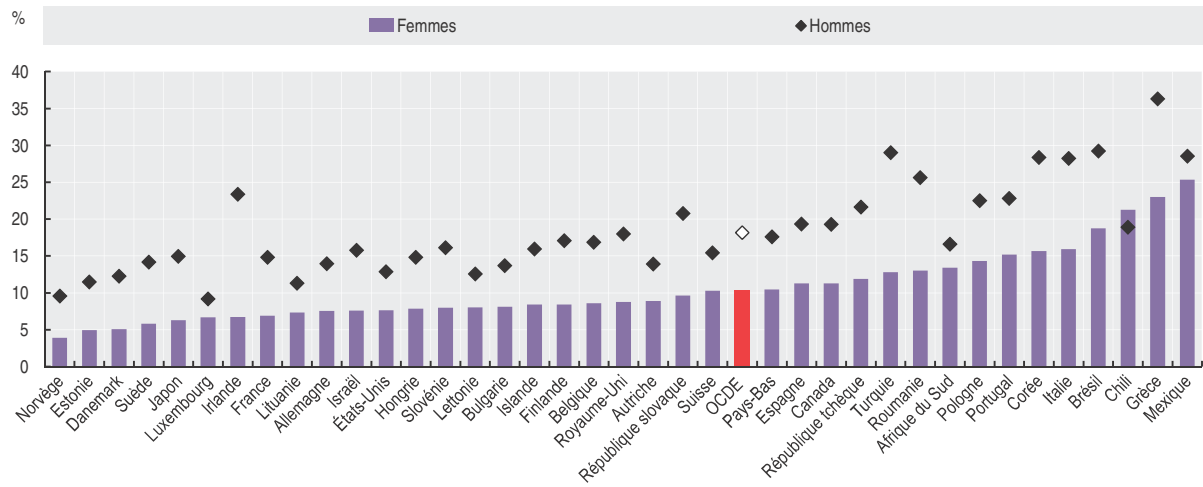
OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes – Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr>.

OCDE (2000), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2000*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/perspectives-de-l-emploi-de-l-ocde-2000_empl_outlook-2000-fr.

Taux de travailleurs indépendants : écarts entre les hommes et les femmes

Graphique 5.1. Part des femmes et des hommes parmi les travailleurs indépendants

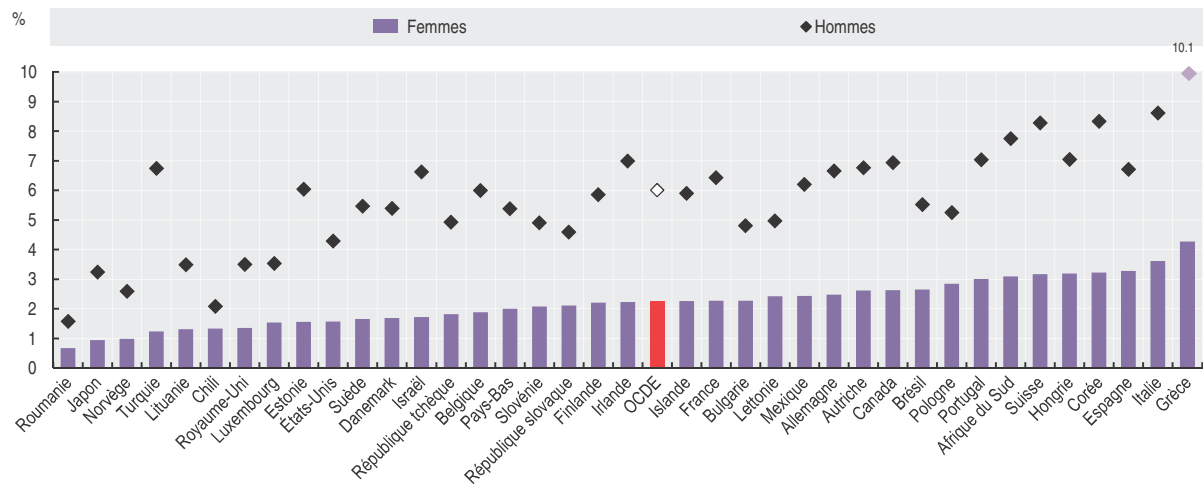
En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956529>

Graphique 5.2. Part des femmes et des hommes parmi les employeurs

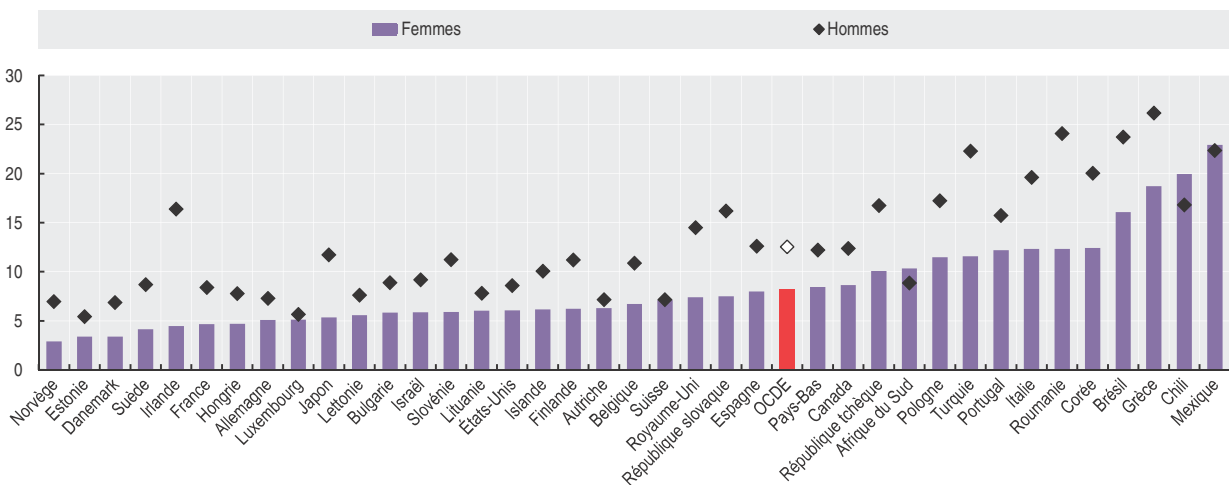
En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956548>

Graphique 5.3. Part des femmes et des hommes parmi les travailleurs à leur compte

En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956567>

5. LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Taux de travailleurs indépendants : écarts entre les hommes et les femmes

Graphique 5.4. Évolution du nombre d'employeurs et de travailleurs à leur compte, UE27

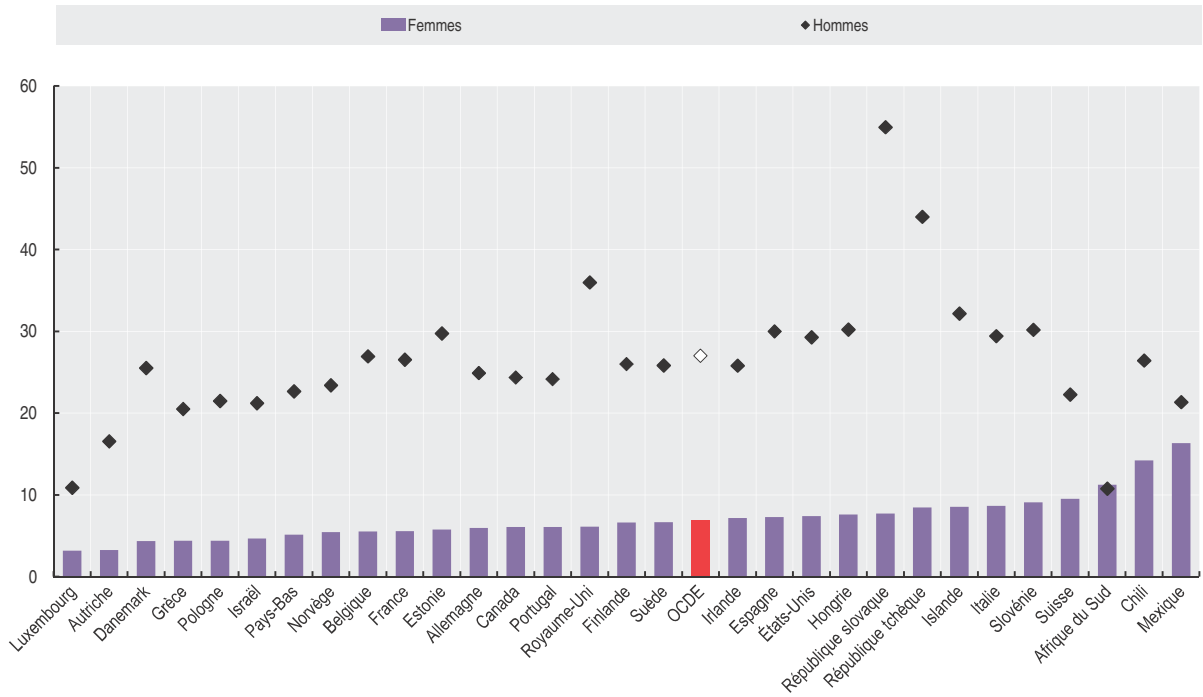
En milliers



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932956586>

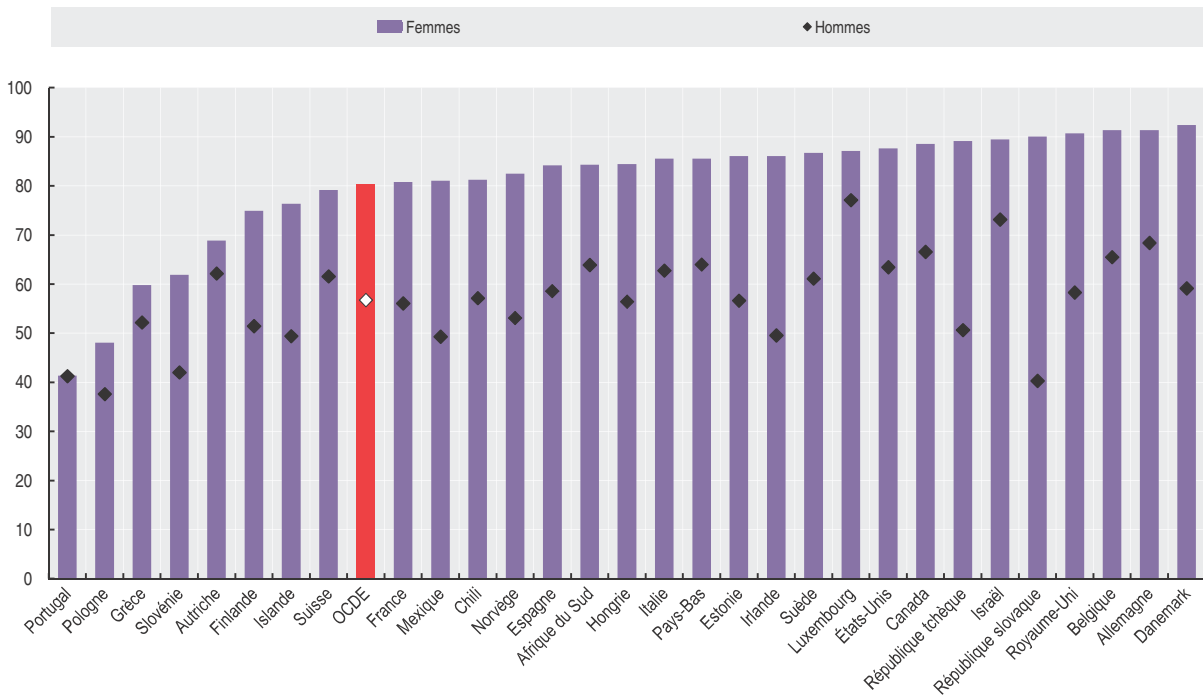
Taux de travailleurs indépendants : écarts entre les hommes et les femmes

Graphique 5.5. **Travailleurs indépendants exerçant dans la fabrication et la construction**
En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956605>

Graphique 5.6. **Travailleurs indépendants exerçant dans le secteur des services**
En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956624>

Travail indépendant chez les jeunes et les seniors

À savoir

- La proportion de travailleurs indépendants parmi les personnes âgées de moins de 25 ans est relativement faible ; elle est en moyenne de 4 % dans la zone OCDE et ne dépasse jamais 11 %.
- Le travail indépendant est une source de revenu importante pour les individus âgés de 65 ans et plus.
- La plupart des travailleurs indépendants de 65 ans et plus exercent la même activité depuis plus de dix ans.

Pertinence

L'accroissement des taux de travailleurs indépendants parmi les jeunes et les seniors est un objectif d'action qui peut s'avérer très utile pour s'attaquer à deux problèmes économiques essentiels : le chômage élevé des jeunes et les défis démographiques engendrés par une population vieillissante.

Définitions

Le *taux de travailleurs indépendants parmi les jeunes* est la part des personnes occupées âgées de 15 à 24 ans qui exercent une activité indépendante et ne travaillent pas dans l'agriculture.

Le *taux de travailleurs indépendants parmi les seniors* est la part des personnes occupées âgées de 65 ans et plus qui exercent une activité indépendante et qui ne travaillent pas dans l'agriculture.

L'*ancienneté en tant que travailleur indépendant d'un senior* est le temps qui s'est écoulé depuis qu'une personne âgée de 65 ans ou plus exerce une activité indépendante au sens de la définition ci-dessus.

Comparabilité

Les taux de travailleurs indépendants parmi les jeunes sont proches de 0 dans plusieurs pays, et les différences entre ces derniers ne peuvent être évaluées. L'ancienneté est mesurée en

mois dans les enquêtes européenne et canadienne mais en années dans l'enquête réalisée aux États-Unis (*Current Population Survey*). Étant donné les échantillons restreints de travailleurs indépendants jeunes et seniors, une moyenne des valeurs sur trois ans est établie pour tous les pays afin d'améliorer la précision des statistiques. Ce procédé est également appliqué aux mesures de l'ancienneté, sauf pour les États-Unis, où seules des observations relatives à 2010 provenant d'un supplément biennal sont disponibles. Le traitement différent des travailleurs indépendants constitués en société, qui sont considérés comme des salariés aux États-Unis, au Japon, en Norvège et en Nouvelle-Zélande, peut donner lieu à des problèmes de comparabilité. Dans la mesure où les jeunes sont moins susceptibles de s'être constitués en société, les taux de travailleurs indépendants parmi les jeunes peuvent être supérieurs dans les pays qui ne considèrent comme travailleurs indépendants que les personnes qui se ne sont pas constituées en société.

Sources/bases de données en ligne

Les estimations de l'OCDE reposent sur les enquêtes suivantes :

- Current Population Survey (États-Unis), 2009-11
- Enquêtes sur les forces de travail d'Eurostat, 2009-11
- Enquête sur la population active (Canada), 2009-11
- Encuesta Nacional de Empleo (Mexique)
- Enquête sur la population active (Israël), 2009-11
- Enquête sur la population active (Japon), 2009-11

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

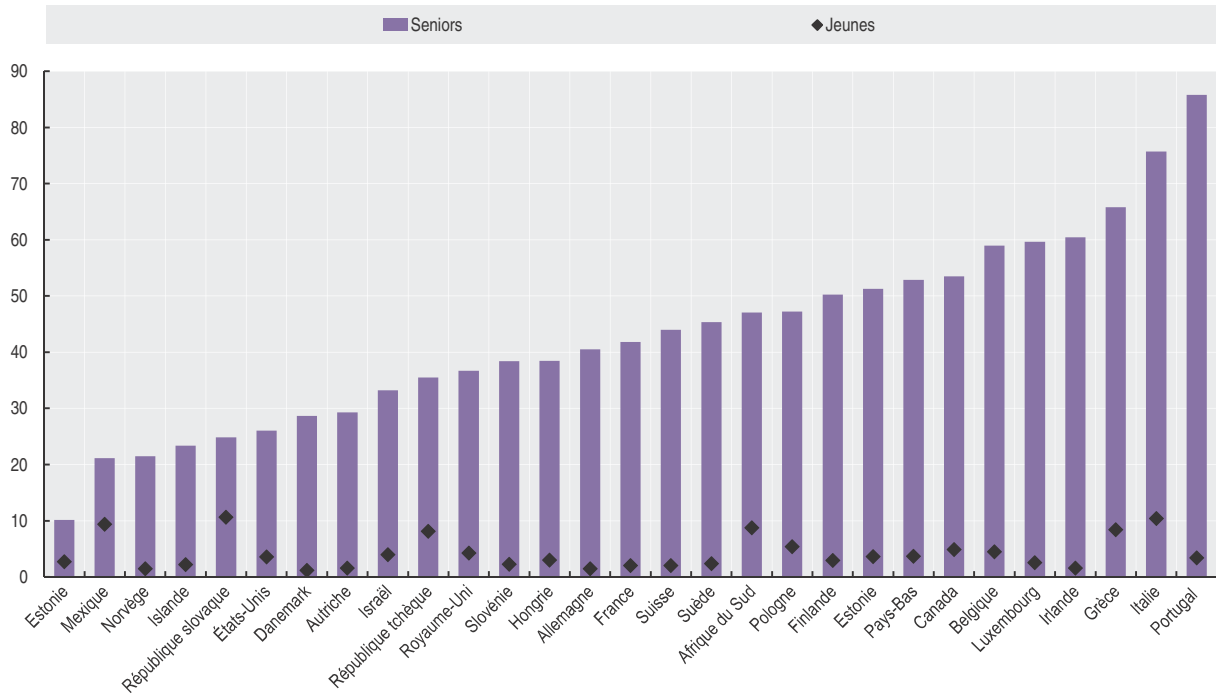
Pour en savoir plus

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

OCDE (2012), « Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes », www.oecd.org/cfe/leed/Youth%20entrepreneurship%20policy%20brief%20fr_FINAL.pdf.

Graphique 5.7. Taux de travailleurs indépendants chez les jeunes et les seniors

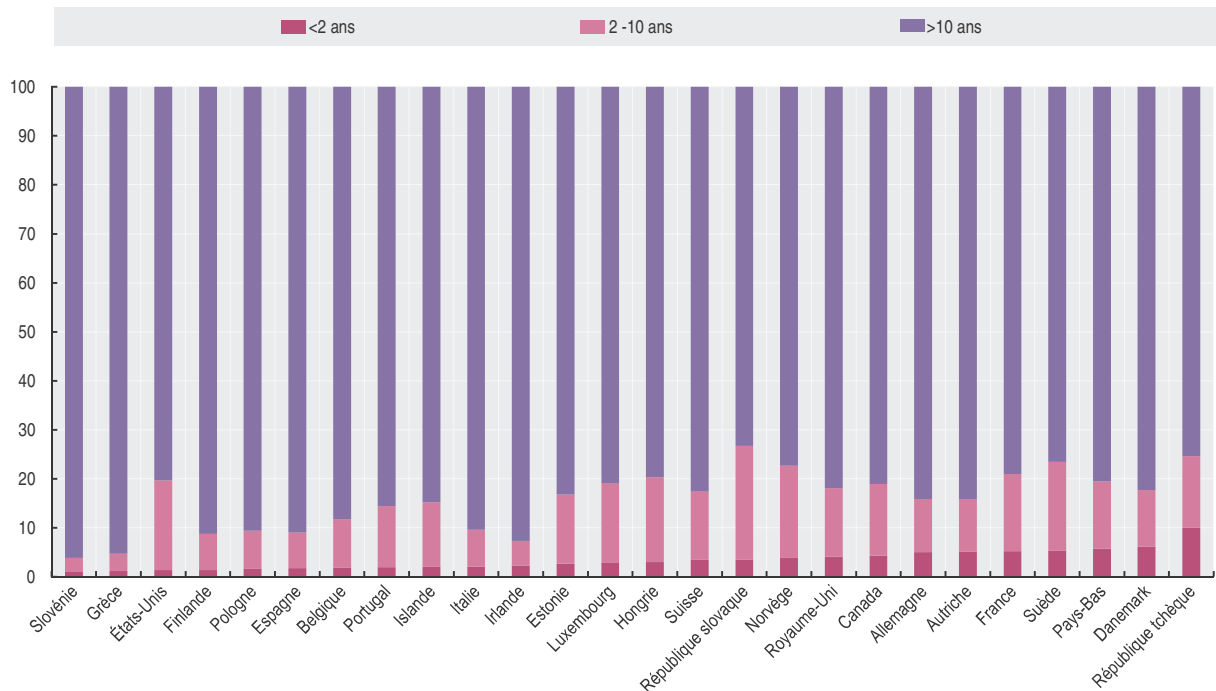
En pourcentage, moyenne 2009-11



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956643>

Graphique 5.8. Ancienneté en tant que travailleur indépendant des seniors

En pourcentage, moyenne 2009-11



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956662>

À savoir

- Dans les pays de l'OCDE, quelque 13 % des travailleurs nés à l'étranger sont des travailleurs indépendants. Les immigrés représentent environ 12 % des travailleurs indépendants ne travaillant pas dans l'agriculture, un pourcentage qui a peu évolué entre 2005 et 2010. Il y a néanmoins de très grandes différences entre les pays. En effet, bien que dans plusieurs pays de l'OCDE, dont l'Allemagne, les États-Unis, la Finlande et la Suède, les taux de travailleurs indépendants des autochtones et des immigrés soient proches, dans d'autres économies comme la Pologne et la République tchèque, ceux des immigrés sont beaucoup plus élevés que ceux des autochtones.
- Dans environ deux tiers des économies pour lesquelles des informations sont disponibles, les immigrés exerçant une activité indépendante ont généralement un niveau d'études supérieur à celui des travailleurs indépendants autochtones.
- On dispose de très peu d'informations sur les différences de performances des entreprises selon que le propriétaire est ou non un immigré. Les données disponibles fournissent néanmoins des indications très utiles. Par exemple, en France, elles semblent indiquer que les entreprises fondées par des immigrés ont des taux de survie sensiblement inférieurs à ceux des entreprises créées par des autochtones. Aux États-Unis, les immigrés d'origine asiatique possèdent des entreprises qui enregistrent des ventes supérieures à celles des non immigrés, tandis que les immigrés d'origine hispanique sont surreprésentés parmi les propriétaires d'entreprises affichant de faibles niveaux de recettes.

Pertinence

Les immigrés apportent dans le pays d'accueil diverses compétences entrepreneuriales, et exercent toutes sortes de métiers dans des secteurs très variés, notamment dans des domaines innovants. Grâce à leurs liens transnationaux, les entrepreneurs immigrés peuvent également contribuer à accroître les échanges entre le pays d'accueil et leur pays d'origine. Les données sur le travail indépendant fournissent des informations intéressantes sur l'évolution et les caractéristiques des entrepreneurs immigrés.

Définitions

Le *taux de travailleurs indépendants par lieu de naissance* indique la proportion de personnes occupées nées dans le pays et à l'étranger qui exercent une activité indépendante et ne travaillent pas dans l'agriculture. La population concernée inclut tous les individus âgés de 15 ans et plus.

Le *pourcentage de travailleurs indépendants nés à l'étranger* indique la part des individus exerçant une activité indépendante et ne travaillant pas dans l'agriculture qui sont nés à l'étranger.

La *proportion de propriétaires de petites entreprises par lieu de naissance* indique le pourcentage de propriétaire d'une entreprise de moins de dix salariés nés dans le pays et à l'étranger.

La *part de diplômés de l'enseignement supérieur parmi les travailleurs indépendants par lieu de naissance* indique la proportion de travailleurs indépendants (hors agriculture) nés dans le pays et à l'étranger ayant atteint au moins le niveau d'études 5 de la Classification internationale type de l'éducation (CITE). Le niveau 5 de la CITE correspond au premier cycle de l'enseignement supérieur.

Comparabilité

Toutes les statistiques proviennent d'enquêtes sur la population active. Étant donné les échantillons restreints de travailleurs indépendants nés à l'étranger dans les pays enregistrant des niveaux d'immigration peu élevés, les statistiques présentées correspondent à des moyennes des estimations de trois années consécutives (2009 à 2011). La réalisation d'estimations à partir de trois années de données permet d'obtenir des statistiques plus précises mais en contrepartie moins actuelles. Le principal problème de comparabilité a trait au traitement des travailleurs indépendants constitués en société, qui ne sont pas toujours inclus dans les effectifs des travailleurs indépendants. En ce qui concerne les États-Unis, les données prennent en compte uniquement les travailleurs indépendants non constitués en société. Les petites entreprises américaines incluent toutes les entités appartenant à des travailleurs indépendants comptant 10 salariés ou moins et pas uniquement les entreprises de moins de 10 salariés, comme c'est le cas dans d'autres pays. Enfin, la couverture des pays est limitée par le fait que les enquêtes sur la population active n'incluent pas ou ne diffusent pas toujours les informations sur le pays de naissance.

Sources/bases de données en ligne

Les estimations de l'OCDE reposent sur les enquêtes suivantes :

- Current Population Survey (États-Unis)
- Enquêtes sur les forces de travail d'Eurostat, 2000-11
- Enquête sur la population active (Israël)

Fairlie R. (2012), « Immigrant Entrepreneurs and Small Business Owners, and their access to financial capital », rapport destiné à la Small Business Administration, www.sba.gov/sites/default/files/rs396tot.pdf.

Système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE), microdonnées à usage public, INSEE, www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=sine2009.

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

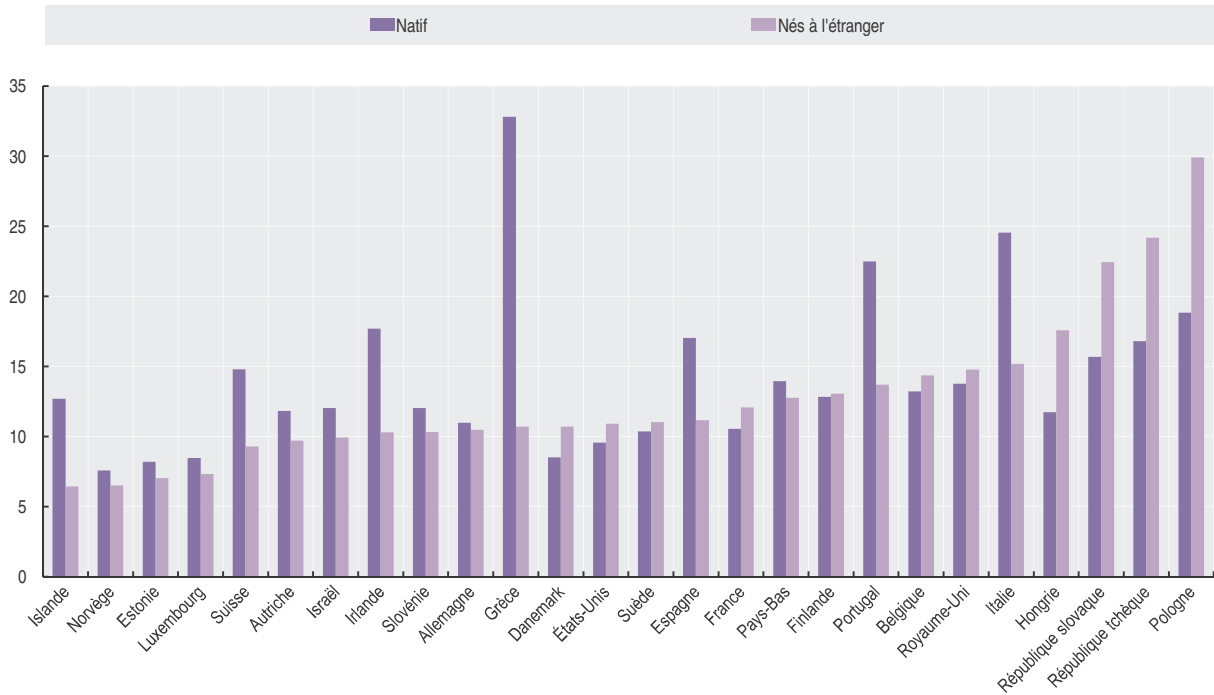
Pour en savoir plus

OCDE (2010), *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD countries*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/open-for-business_9789264095830-en.

OCDE (2010), « Entrepreneurship and Migrants », rapport du Groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises et l'entrepreneuriat, OCDE, www.oecd.org/industry/smes/45068866.pdf.

Graphique 5.9. Taux de travailleurs indépendants par lieu de naissance

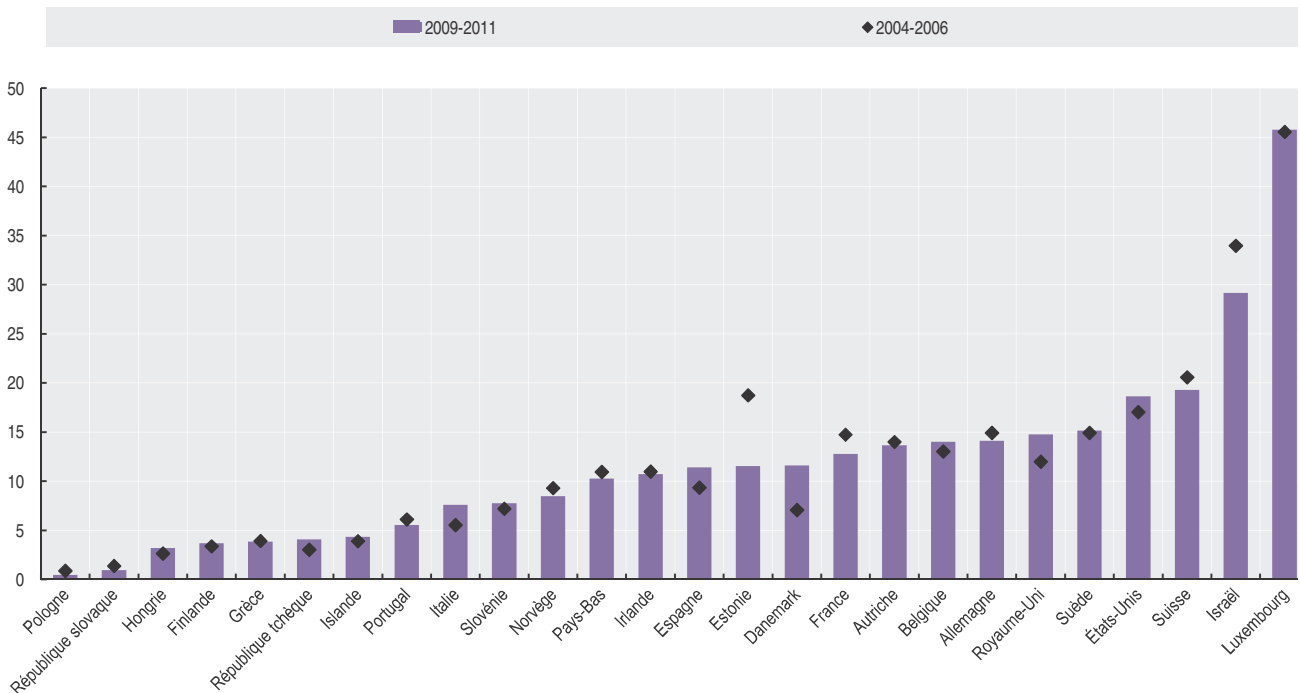
En pourcentage, moyenne 2009-11



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956681>

Graphique 5.10. Travailleurs indépendants nés à l'étranger

En pourcentage

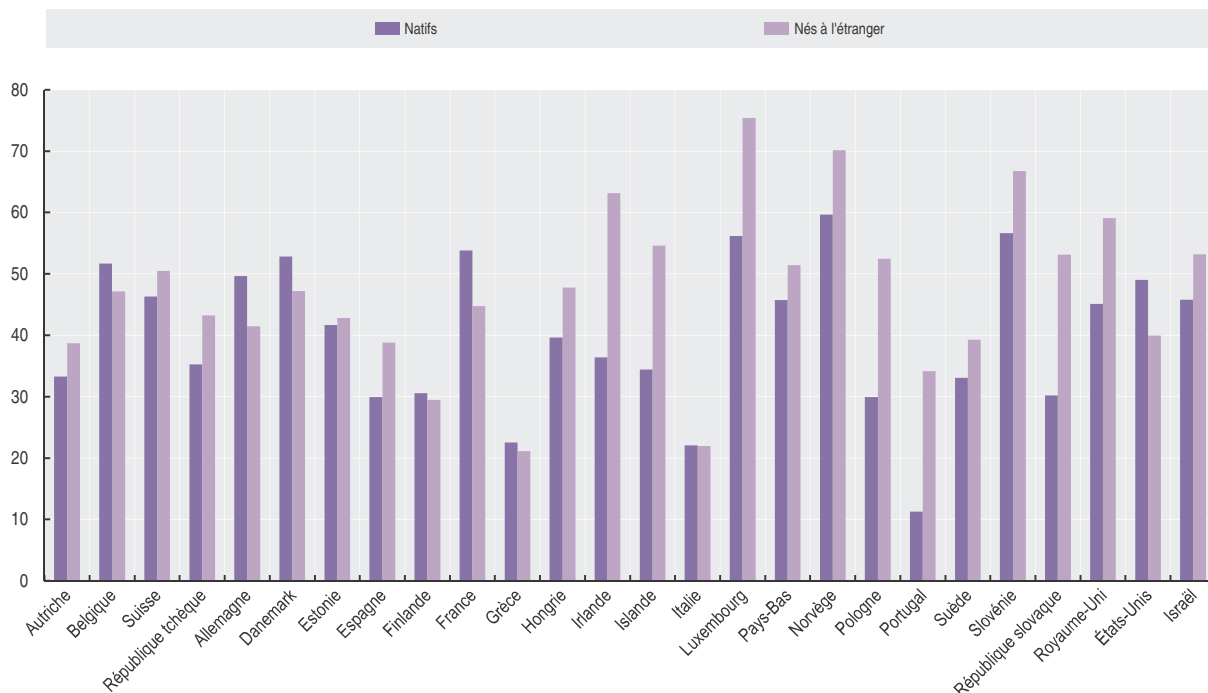


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956700>

5. LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

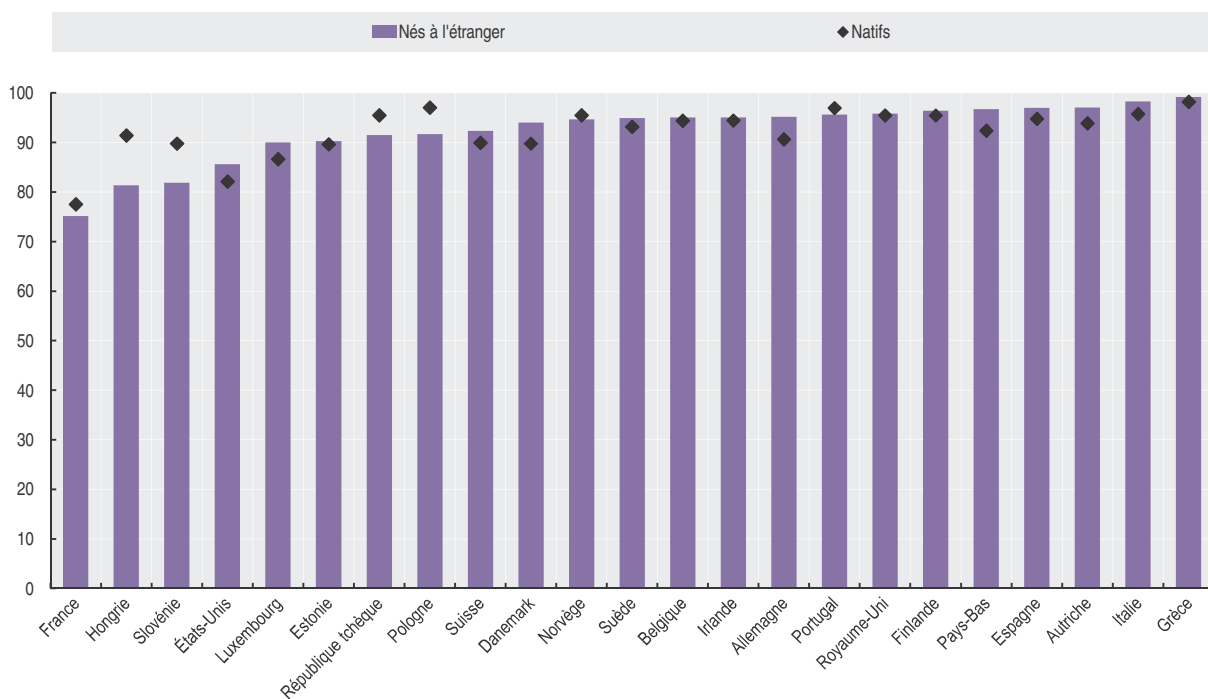
Taux de travailleurs indépendants parmi les immigrants

Graphique 5.11. **Part de diplômés de l'enseignement supérieur parmi les travailleurs indépendants par lieu de naissance**
En pourcentage, moyenne 2009-11



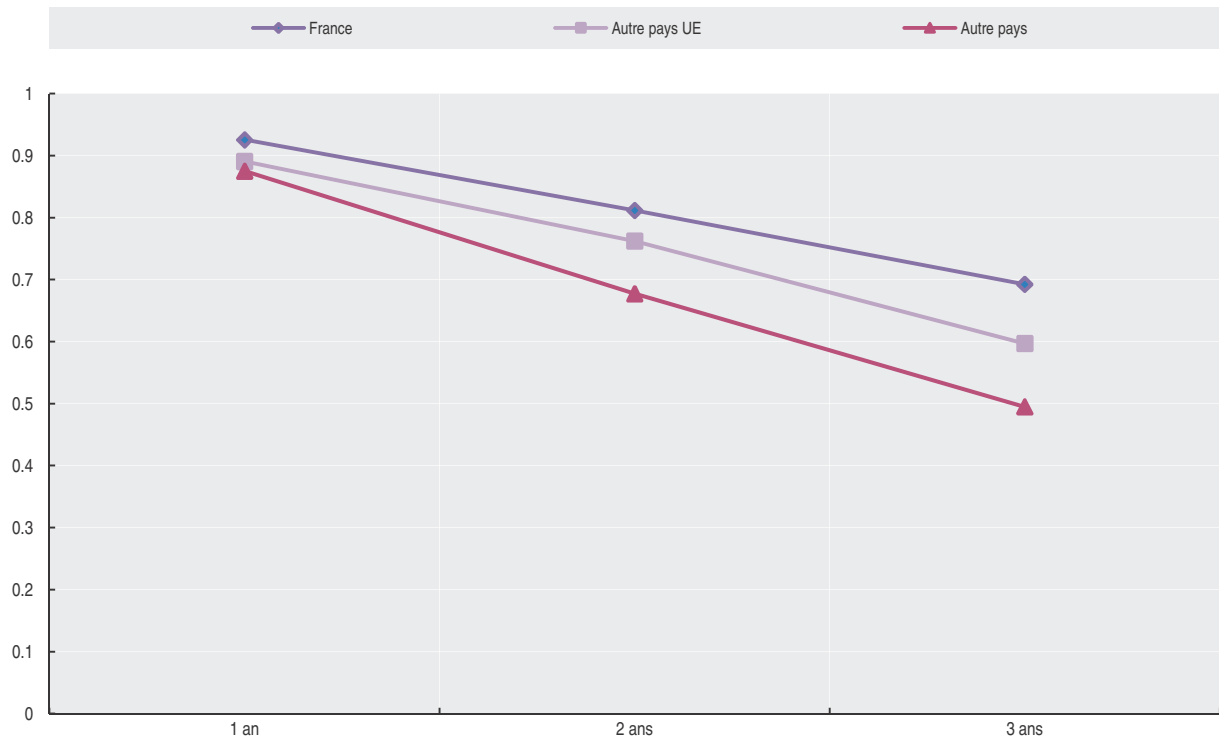
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956719>

Graphique 5.12. **Proportion de propriétaires de petites entreprises, par lieu de naissance**
En pourcentage, moyenne 2009-11



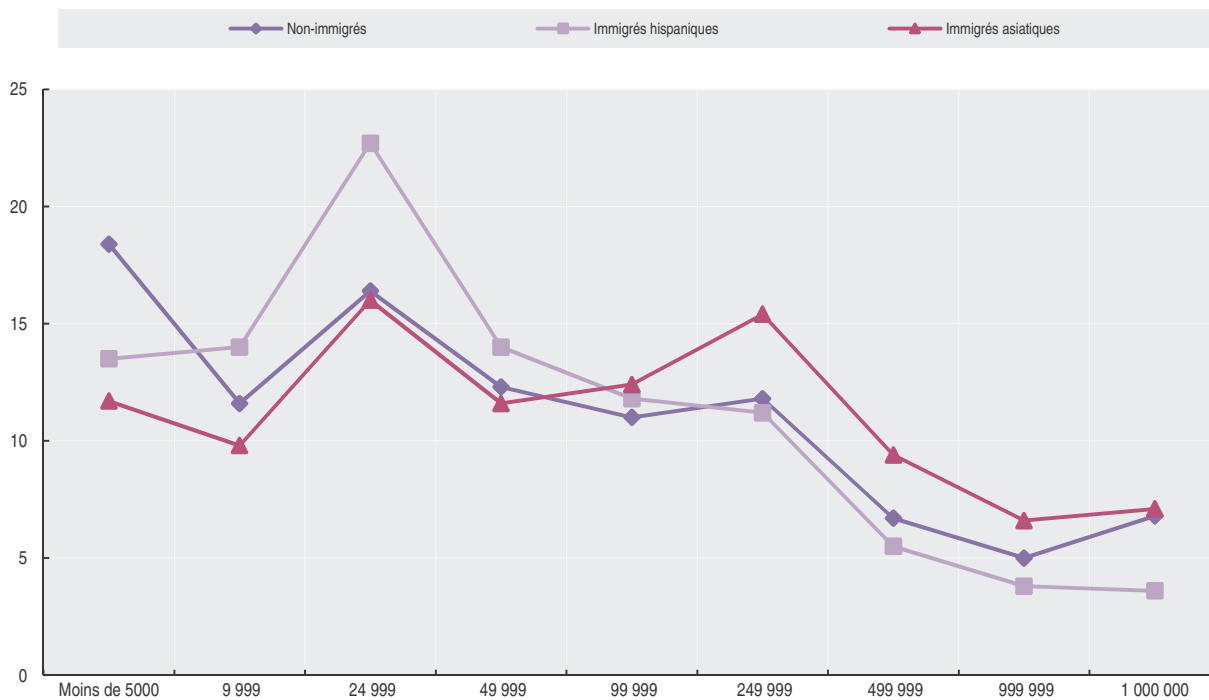
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956738>

Graphique 5.13. **Taux de survie par nationalité du propriétaire, France**
En pourcentage, moyenne 2006-09



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956757>

Graphique 5.14. **Ventes/recettes par origine ethnique des propriétaires d'entreprises aux États-Unis**
En pourcentage, 2009



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956776>

Revenus du travail indépendant

À savoir

- Les revenus du travail indépendant sont plus inégalement répartis que ceux de l'emploi salarié. Les travailleurs indépendants à revenu élevé (ceux se situant au niveau du 8^e décile de la distribution des revenus) gagnent 13 fois plus que ceux qui ont un faible revenu (qui se situent au niveau du 2^e décile de la distribution).
- Les femmes exerçant une activité indépendante gagnent sensiblement moins que les hommes, quel que soit le pays. L'écart entre le revenu médian des hommes et celui des femmes exerçant une activité indépendante est substantiel partout (35 % en moyenne) et plus marqué que celui observé dans l'emploi salarié (15 % en moyenne).

Pertinence

La crainte de percevoir des revenus faibles ou irréguliers est l'une des principales raisons qui dissuade bon nombre de personnes de se mettre à leur compte. Si l'entrepreneuriat est un tremplin vers la richesse pour les individus qui connaissent une très grande réussite, de nombreux travailleurs indépendants doivent composer avec des revenus relativement bas. De faibles revenus limitent les possibilités d'épargne, ce qui accroît la probabilité de sombrer dans la pauvreté si l'entreprise fait faillite. Il est donc très utile d'étudier la distribution des revenus du travail indépendant ainsi que les différences entre groupes socio-économiques pour évaluer la contribution économique de l'entrepreneuriat et le bien-être des individus qui font ce choix de carrière.

Définitions

L'inégalité des revenus du travail indépendant est définie comme le rapport entre les revenus bruts (avant impôt) du travailleur indépendant se situant au niveau du 8^e décile de la distribution des revenus et les revenus du travailleur indépendant se situant au niveau du 2^e décile de la distribution des revenus. La même définition est appliquée à l'inégalité des revenus du travail salarié. Les estimations se limitent aux individus dont l'activité principale est un travail indépendant et ne tiennent pas compte des revenus d'activités professionnelles secondaires. Les chiffres des revenus se rapportent uniquement aux travailleurs indépendants non constitués en société et les revenus positifs (bénéfices) comme les revenus négatifs (pertes) sont inclus dans le calcul. La même définition est appliquée aux revenus du travail salarié. Il est à noter que les estimations se rapportent aux revenus totaux, et non aux revenus par heure travaillée : si la distribution des revenus est plus inégale chez les travailleurs indépendants que chez salariés, c'est en partie parce que le nombre d'heures travaillées varie davantage d'un travailleur indépendant à l'autre.

L'écart de revenus du travail indépendant entre les hommes et les femmes est défini comme la différence entre le revenu moyen des hommes et des femmes à leur compte, divisée par le revenu moyen des hommes à leur compte. Les revenus positifs (bénéfices) comme les revenus négatifs (pertes) sont inclus dans le calcul des moyennes.

Comparabilité

Des obstacles méthodologiques continuent de nuire à la comparabilité des statistiques sur les revenus d'un pays et d'une période à l'autre. En réalité, les travailleurs indépendants appliquent souvent des pratiques comptables qui leur permettent difficilement de fournir des réponses précises aux questions posées dans le cadre des enquêtes sur les revenus. Par ailleurs, leur cadre financier et comptable n'est pas facilement transposable à celui employé par les statisticiens pour établir les comptes nationaux et analyser les revenus des ménages (Eurostat, 2011).

Les comparaisons entre les revenus du travail indépendant et du travail salarié (graphique 5.15) sont vraisemblablement influencées par la manière dont les revenus du travail indépendant sont mesurés. De fait, les écarts entre les revenus du travail indépendant et ceux de l'emploi salarié seraient moins grands si la mesure des revenus du travail indépendant incluait les fonds propres investis dans l'entreprise. Ce n'est pas l'usage à l'heure actuelle. La couverture des pays est limitée par le fait que certains pays comptabilisent uniquement les bénéfices tirés du travail indépendant, ramenant les pertes à zéro.

Sources/bases de données en ligne

Les estimations reposent sur les enquêtes suivantes :

- Statistiques communautaires sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC), vague de 2010.
- American Community Survey (États-Unis), vague de 2010.
- New Zealand Income Survey, 2010.
- Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (Canada), 2010.

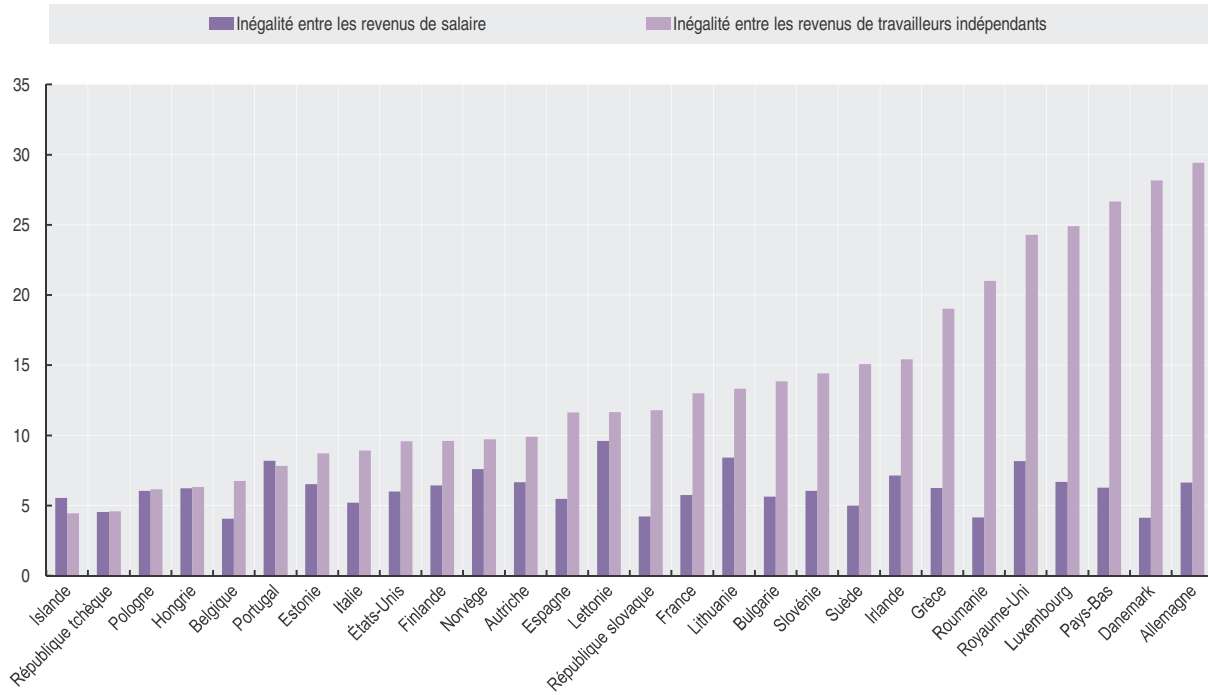
Pour en savoir plus

Hamilton, B. (2000), « Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment », *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 108(3), pp. 604-631, juin.

OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes – Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr>.

Graphique 5.15. **Inégalité des revenus du travail salarié et du travail indépendant**

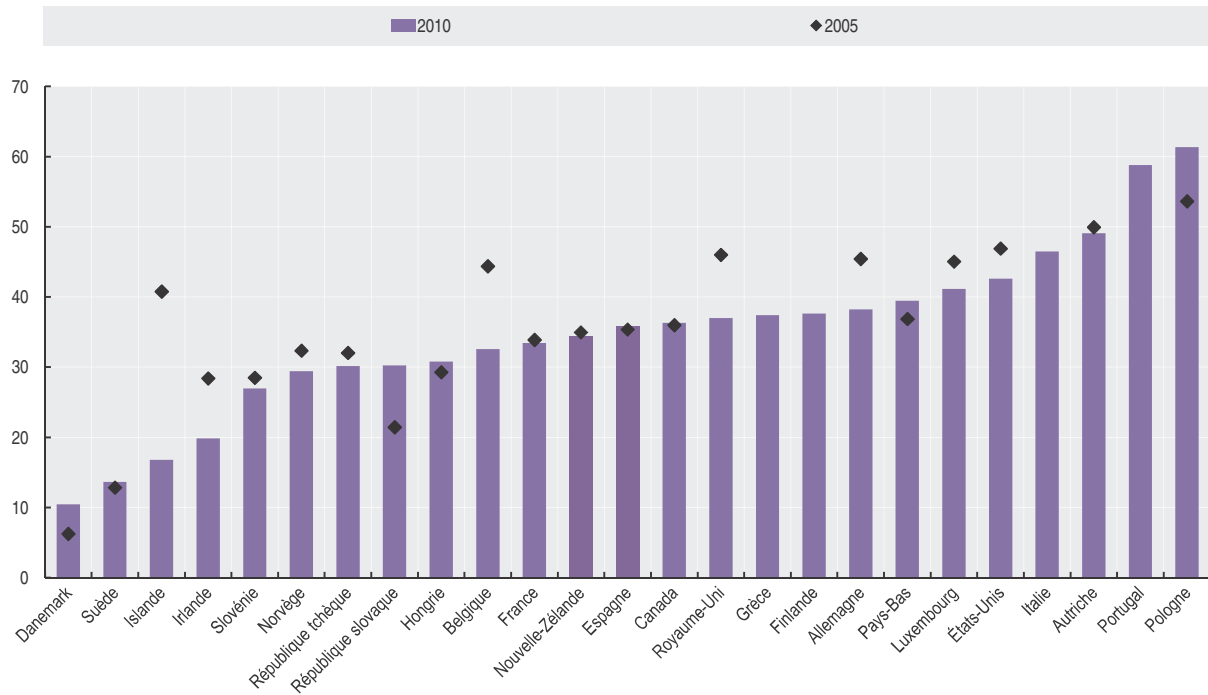
En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956795>

Graphique 5.16. **Écart de revenus du travail indépendant entre les hommes et les femmes**

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956814>

Travail indépendant : préférences et faisabilité

À savoir

- Des attitudes très différentes à l'égard du travail indépendant peuvent être observées d'un pays à l'autre et dans le temps, avec un net recul des préférences pour le travail indépendant au cours des trois dernières années.
- De manière systématique, les femmes jugent moins à leur portée que les hommes d'exercer une activité indépendante.
- Les jeunes envisagent avec plus de confiance la possibilité de créer une entreprise dans un avenir proche, bien que le taux d'entrepreneurs parmi eux soit particulièrement bas.

Pertinence

Pour stimuler l'entrepreneuriat, il faut bien comprendre les raisons qui poussent les gens à créer une activité indépendante. Les données révélées par des enquêtes sur les préférences pour le travail indépendant, et sur la faisabilité d'une création d'entreprise, peuvent aider les décideurs à évaluer les changements qui interviennent dans le monde de l'entreprise. Elles permettent également de mieux comprendre si des groupes socio-économiques particuliers entretiennent des difficultés plus importantes lorsqu'ils imaginent une carrière d'entrepreneur. Les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat peuvent être influencées par différents types d'action publique, comme notamment la formation à l'entrepreneuriat, les campagnes médiatiques et les programmes de parrainage.

Définitions

Les *préférences pour le travail indépendant* indiquent le pourcentage d'individus déclarant qu'ils préféreraient exercer une activité indépendante s'ils avaient la possibilité de choisir entre le travail indépendant et le travail salarié.

La *faisabilité d'une installation à son compte* indique le pourcentage de femmes et d'hommes déclarant que, indépendamment de leurs aspirations, il leur serait possible de créer leur activité indépendante au cours des cinq prochaines années.

Les deux indicateurs couvrent une population âgée de 15 ans et plus.

Comparabilité

Les données proviennent de l'*Eurobaromètre Flash sur l'entrepreneuriat*, qui est une enquête générale menée périodiquement auprès de la population adulte pour le compte de la Direction

générale entreprises et industrie de la Commission européenne. Cette enquête est destinée à recueillir des informations sur l'esprit d'entreprise de la population et à mieux comprendre en quoi il diffère d'un pays à l'autre. Elle étudie la motivation, les choix, les expériences et les obstacles liés à l'entrepreneuriat ; elle considère les travailleurs indépendants et les propriétaires d'entreprise comme des entrepreneurs.

L'enquête de 2012 couvrait 40 pays : l'UE27, le Brésil, la Chine, la Corée, la Croatie, les États-Unis, la Fédération de Russie, l'Inde, l'Islande, Israël, le Japon, la Norvège, la Suisse et la Turquie. La taille de l'échantillon cible était de 1 000 individus dans chaque pays, à l'exception des États-Unis, où 3 000 individus ont été interrogés.

Les résultats doivent être interprétés avec prudence : dans la mesure où les échantillons sont relativement petits, les différences marginales observées entre les pays et entre les hommes et les femmes pourraient résulter d'erreurs d'échantillonnage et ne reflètent pas nécessairement des différences dans la population concernée. Les entretiens ont été effectués par téléphone, via des lignes fixes et des téléphones portables, sauf en Inde où ils ont été menés en face à face. Les numéros de téléphone sont sélectionnés suivant une procédure aléatoire, et stratifiés par région et par niveau d'urbanisation. Pour tous les pays étudiés, une méthode de pondération nationale a été définie à partir de données fournies par les offices statistiques nationaux sur le sexe, l'âge, la région et la taille de la localité. Enfin, la proportion de non-répondants varie d'un pays à l'autre, ce qui peut nuire à la comparabilité.

Sources/bases de données en ligne

Commission européenne, *Eurobarometer Survey on Entrepreneurship*, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/>.

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

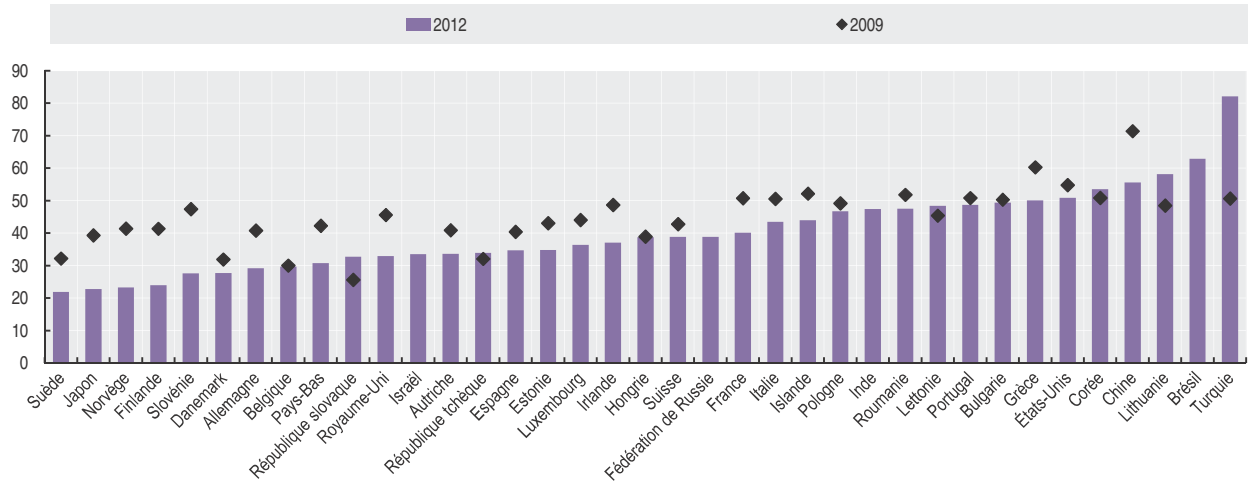
Pour en savoir plus

Commission européenne (2013), *Entrepreneurship in the EU and beyond – Eurobaromètre Flash 354*, Rapport, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf.

OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes – Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr.

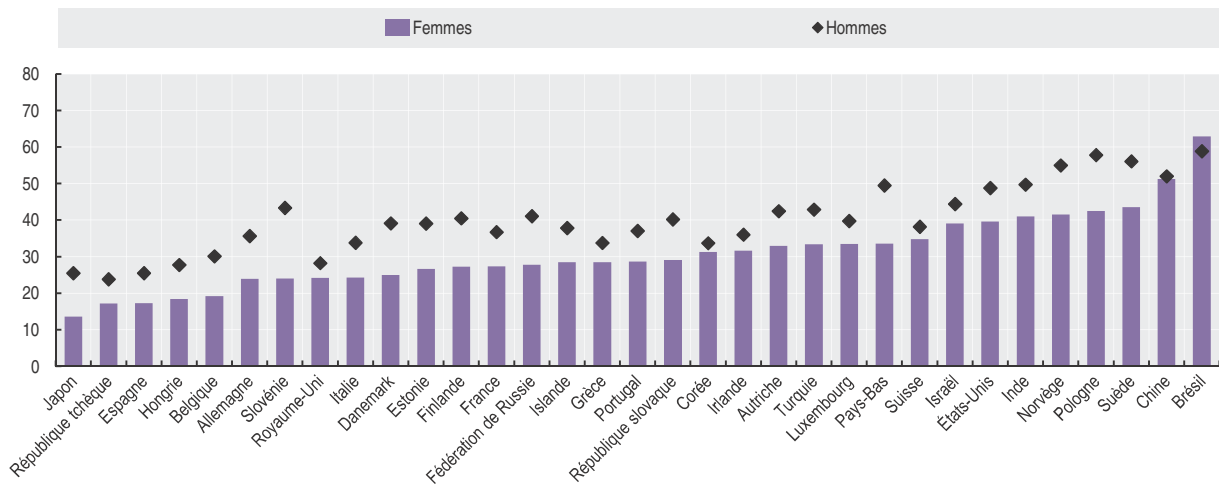
OCDE (2004), *Entrepreneuriat féminin : questions et actions à mener*, 2^e Conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME), www.oecd.org/fr/cfe/pme/31946170.pdf.

Graphique 5.17. Préférences pour le travail indépendant
En pourcentage



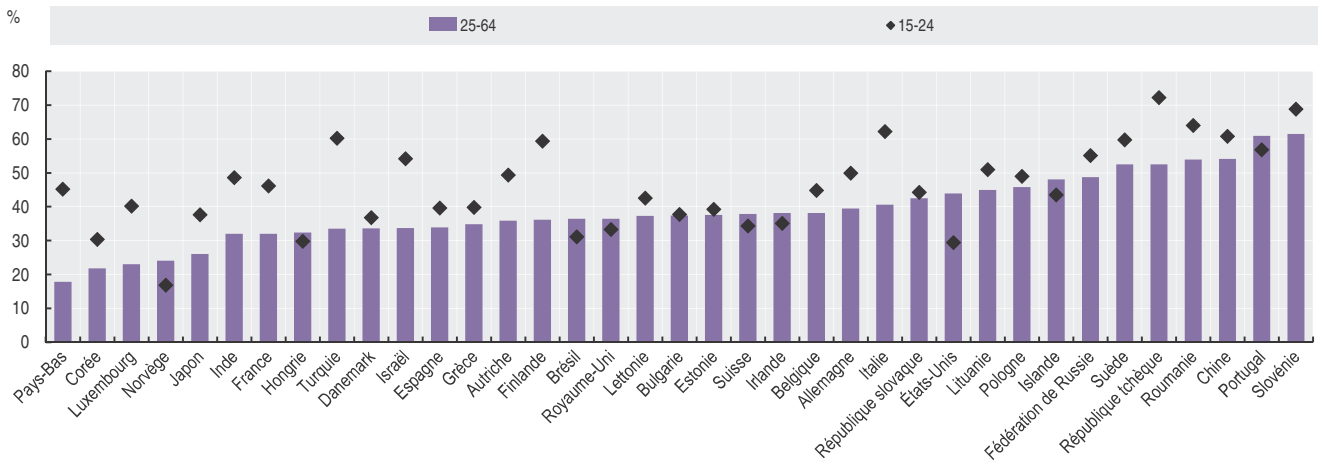
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956833>

Graphique 5.18. Faisabilité d'une installation à son compte selon le sexe
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956852>

Graphique 5.19. Faisabilité d'une installation à son compte par âge
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956871>





6. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Culture : le rôle de la formation à l'entrepreneuriat

Culture : attitude à l'égard de la défaillance

Accès aux financements : le capital-risque

Culture : le rôle de la formation à l'entrepreneuriat

À savoir

- Les gens ont une perception extrêmement variable d'un pays à l'autre du rôle du « parcours scolaire » dans le développement du sens de l'initiative et de l'esprit d'entreprise. Au Brésil, en Norvège et au Portugal, plus de 75 % des adultes reconnaissent le rôle joué par l'enseignement scolaire, contre moins de 20 % au Japon.
- En Israël, au Japon et au Royaume-Uni, 60 % des gens considèrent que le parcours scolaire n'a ni contribué à développer leur sens de l'initiative, ni permis de les armer des compétences et du savoir-faire nécessaires pour créer une entreprise. Dans de nombreux pays cependant, ces deux types de contribution de l'enseignement – développement de l'esprit d'entreprise et acquisition des compétences techniques permettant de diriger une entreprise – sont appréciés différemment.
- Les opinions divergent fortement d'un pays à l'autre aussi à propos de l'influence qu'a eue l'école sur le rôle perçu des entrepreneurs dans la société. Il est intéressant de noter que l'image que l'on se fait des entrepreneurs semble n'avoir aucun rapport avec la perception de cette influence.

Pertinence

La culture entrepreneuriale d'un pays influe sur l'attitude à l'égard de l'entrepreneuriat, la probabilité de choisir une carrière entrepreneuriale, la volonté de réussir et de recommencer après un échec, ou le soutien apporté à la famille et aux proches qui envisagent de créer une entreprise. Tous ces facteurs jouent un rôle, même si l'on ne dispose que de rares éléments d'appréciation empiriques sur leur importance relative d'un pays à l'autre. Cette section fournit des exemples d'indicateurs qui ont été mis au point pour mesurer certaines caractéristiques de la culture entrepreneuriale en rapport avec l'image des entrepreneurs et le rôle de l'enseignement scolaire dans la formation de cette culture.

Comparabilité

Les données proviennent de l'*Eurobaromètre Flash sur l'entrepreneuriat*, qui est une enquête générale menée périodiquement auprès de la population adulte pour le compte de la Direction générale entreprises et industrie de la Commission européenne ; voir chapitre 5, « Travail indépendant : préférences et faisabilité ».

Sources/bases de données en ligne

Commission européenne, *Eurobarometer Survey on Entrepreneurship*, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/>.

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Pour en savoir plus

Commission européenne (2013), *Entrepreneurship in the EU and beyond – Eurobaromètre Flash 354*, Rapport, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf.

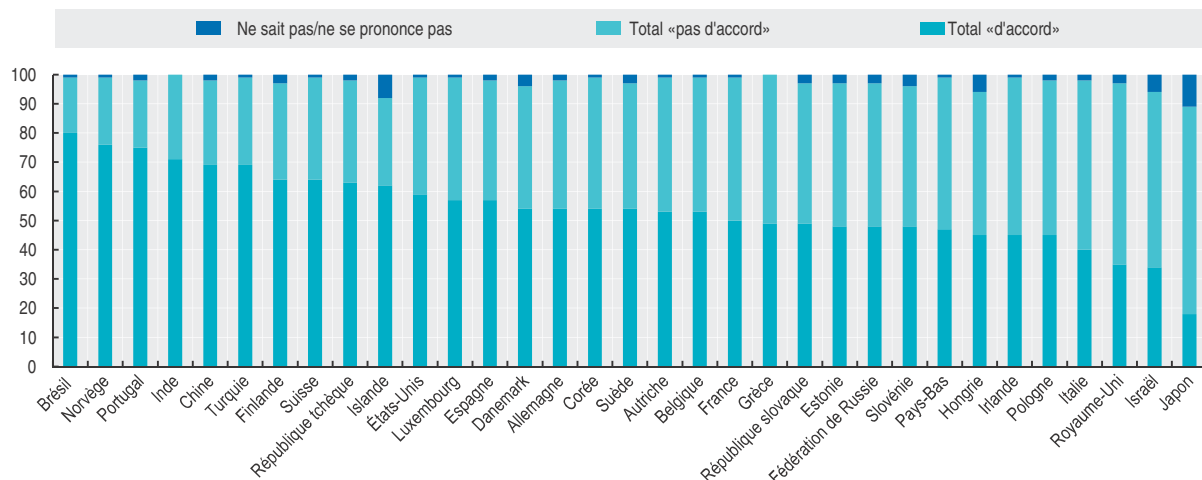
Définitions

Les indicateurs présentés dans cette section sont les suivants :

- « Mon parcours scolaire m'aide/m'a aidé à développer mon sens de l'initiative et un certain esprit d'entreprise », les répondants indiquant s'ils sont « tout à fait d'accord », « plutôt d'accord », « pas d'accord » ou « pas du tout d'accord » avec la proposition (graphique 6.1) ;
- « Mon parcours scolaire m'apporte/m'a apporté les compétences et le savoir-faire nécessaires pour me permettre de diriger une entreprise », les répondants indiquant s'ils sont « tout à fait d'accord », « plutôt d'accord », « pas d'accord » ou « pas du tout d'accord » avec cette proposition (graphique 6.2) ;
- « Mon parcours scolaire m'a aidé à mieux comprendre le rôle des entrepreneurs dans la société », les répondants indiquant s'ils sont « tout à fait d'accord », « plutôt d'accord », « pas d'accord » ou « pas du tout d'accord » avec cette proposition (graphique 6.3) ; et
- « Quelle est votre opinion des entrepreneurs (travailleurs indépendants, propriétaires d'entreprises) ? », les répondants choisissant entre « globalement favorable », « neutre » ou « globalement défavorable » (graphique 6.3).

Graphique 6.1. **L'école a favorisé le développement d'un sens de l'initiative et d'un certain esprit d'entreprise**

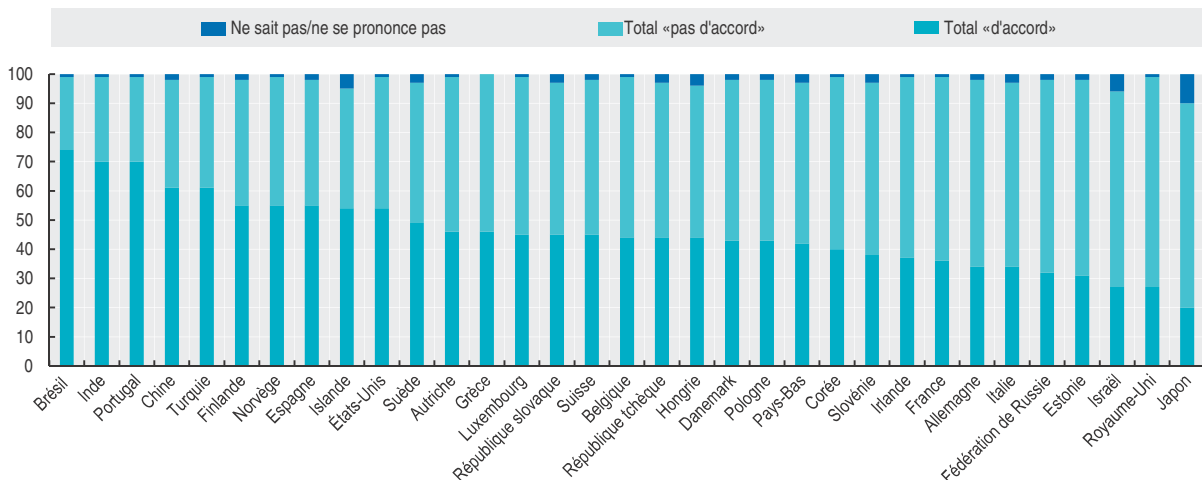
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956890>

Graphique 6.2. **Le parcours scolaire a permis d'acquérir les compétences et le savoir-faire nécessaires pour diriger une entreprise**

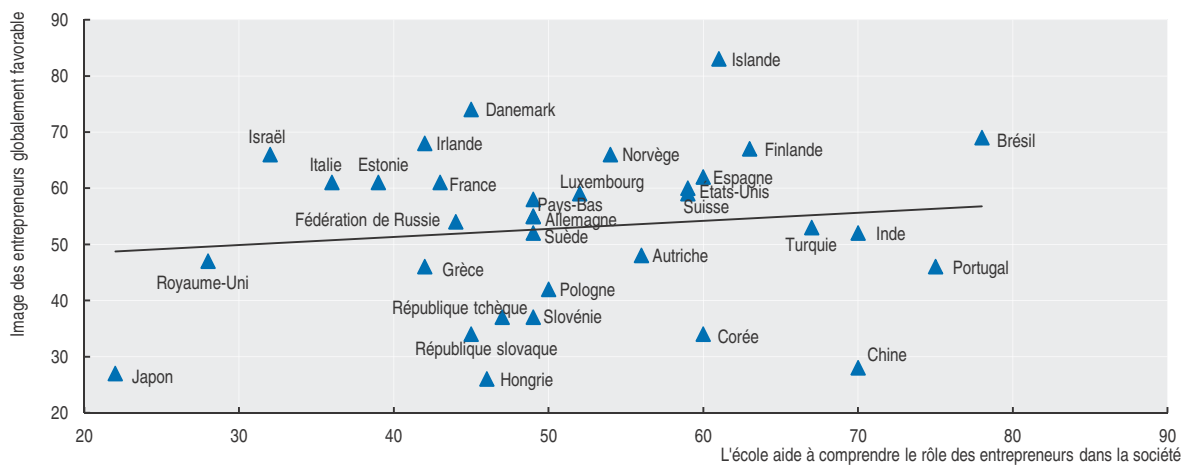
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956909>

Graphique 6.3. **Formation à l'entrepreneuriat et image des entrepreneurs**

En pourcentages, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956928>

Culture : attitude à l'égard de la défaillance

À savoir

- Parmi les personnes qui ne considèrent pas l'entrepreneuriat comme un choix de carrière envisageable dans un avenir immédiat, la peur de la défaillance n'est pas le principal facteur dissuasif. Elles ne sont que 5 % en moyenne à citer le risque de défaillance et ses conséquences juridiques et sociales, légèrement plus de 10 % en Inde et en Slovaquie et ne dépassent pas 1 % au Japon, où les taux d'entrepreneuriat sont traditionnellement bas.
- En revanche, placés dans l'hypothèse où ils devraient créer une entreprise, les répondants citent la peur de la défaillance comme le principal obstacle à cette démarche, une perception qui n'est d'ailleurs pas sans rapport avec les délais et coûts des procédures de faillite : lorsqu'ils sont importants, la proportion de personnes estimant que le risque principal est celui d'une défaillance est généralement élevée.

Définitions

Les indicateurs présentés dans cette section sont les suivants :

- *Pourquoi ne serait-il pas envisageable pour vous de devenir travailleur indépendant au cours des cinq prochaines années ?*, les répondants pouvant donner plusieurs réponses en choisissant dans une liste (graphique 6.4). Les répondants comprennent uniquement les personnes estimant qu'il n'est pas envisageable pour elles de devenir travailleur indépendant au cours des cinq prochaines années ;
- *Si vous deviez créer une entreprise aujourd'hui, quels seraient les deux risques que vous craindriez le plus ?*, les répondants sélectionnant au maximum deux réponses parmi : a) « la possibilité de faire faillite », b) « le risque de perdre vos biens/votre maison », c) « un revenu irrégulier/non garanti », d) « l'absence de sécurité de l'emploi », e) « la possibilité de subir un échec personnel », et f) « la nécessité d'y consacrer trop d'énergie ou de temps » (graphique 6.5). Les propositions a, b et c ayant systématiquement obtenu les scores les plus élevés dans tous les pays, le graphique 6.5 y est consacré. Les exceptions sont la Bulgarie, où d) arrive en troisième position à la place de c), la Corée, où e arrive à la place de a), l'Italie, où c) et d) obtiennent le même score et l'Inde, où d arrive à la place de a).
- *Règlement de l'insolvabilité : le taux de recouvrement* est exprimé en cents par dollar de créance recouverts par les créanciers dans le cadre d'une procédure de redressement, de liquidation judiciaire ou d'exécution de la dette (saisie) (graphique 6.6).
- *Règlement de l'insolvabilité : le délai de recouvrement de leur créance par les créanciers* est exprimé en années civiles. Il court de la défaillance de l'entreprise au paiement de tout ou partie des sommes dues à la banque (graphique 6.7).
- *Les personnes qui ont créé leur propre entreprise et qui ont échoué devraient avoir une seconde chance*, les répondants indiquant s'ils sont « tout à fait d'accord », « plutôt d'accord », « pas d'accord » ou « pas du tout d'accord » avec la proposition (graphique 6.8).

- Dans la plupart des pays, une grande majorité d'adultes considère que les entrepreneurs qui font faillite devraient bénéficier d'une « seconde chance ». Leur proportion est supérieure ou égale à 90 % au Brésil, en Chine, en Corée, en Espagne, en Grèce, en Irlande et en Suède, et dépasse les 80 % dans plusieurs autres pays dont les États-Unis et la Russie. L'évolution des réponses entre 2009 et 2012 laisse entendre que, dans de nombreux pays, la récente crise financière a pu rendre la population mieux disposée à prôner une « seconde chance », autrement dit l'opinion est plus compréhensive à l'égard des difficultés rencontrées par les entrepreneurs.

Pertinence

Depuis quelques décennies, l'action des pouvoirs publics en faveur de l'entrepreneuriat prévoit généralement des programmes de formation à la création et au développement de nouvelles entreprises. Diverses formations à l'entrepreneuriat sont également proposées par des universités et des écoles de commerce ; en général, ces formations présentent les grandes étapes de la création d'entreprise et les éléments essentiels à cette démarche. Cependant, certains aspects du processus entrepreneurial sont difficiles à traiter dans le cadre de ces programmes. C'est le cas notamment de l'attitude des individus à l'égard de la défaillance d'entreprise, dans la mesure où elle renvoie à la fois à des caractéristiques personnelles, à des valeurs sociétales et à l'environnement des affaires.

Comparabilité

À l'exception des données sur l'insolvabilité, toutes les données proviennent de l'*Eurobarometer Survey on Entrepreneurship* de la Commission européenne ; voir chapitre 5, « Travail indépendant : préférences et faisabilité ».

Les données sur le règlement de l'insolvabilité proviennent de la *Base de données Doing Business* de la Banque mondiale. Pour améliorer la comparabilité, plusieurs hypothèses concernant l'entreprise de référence sont retenues : l'entreprise est une société à responsabilité limitée qui exerce dans la capitale économique du pays et possède un bien immobilier en centre-ville, notamment un hôtel qui constitue son principal actif ; elle emploie 201 salariés, compte 50 fournisseurs, et doit de l'argent à chacun d'entre eux pour leur dernière prestation ; elle est à 100 % nationale ; elle a conclu un contrat de prêt d'une durée de 10 ans avec une banque locale ainsi qu'une hypothèque.

Sources/bases de données en ligne

Commission européenne, *Eurobarometer Survey on Entrepreneurship*, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/>.

Base de données de la Banque mondiale, « *Doing Business* », <http://français.doingbusiness.org/>.

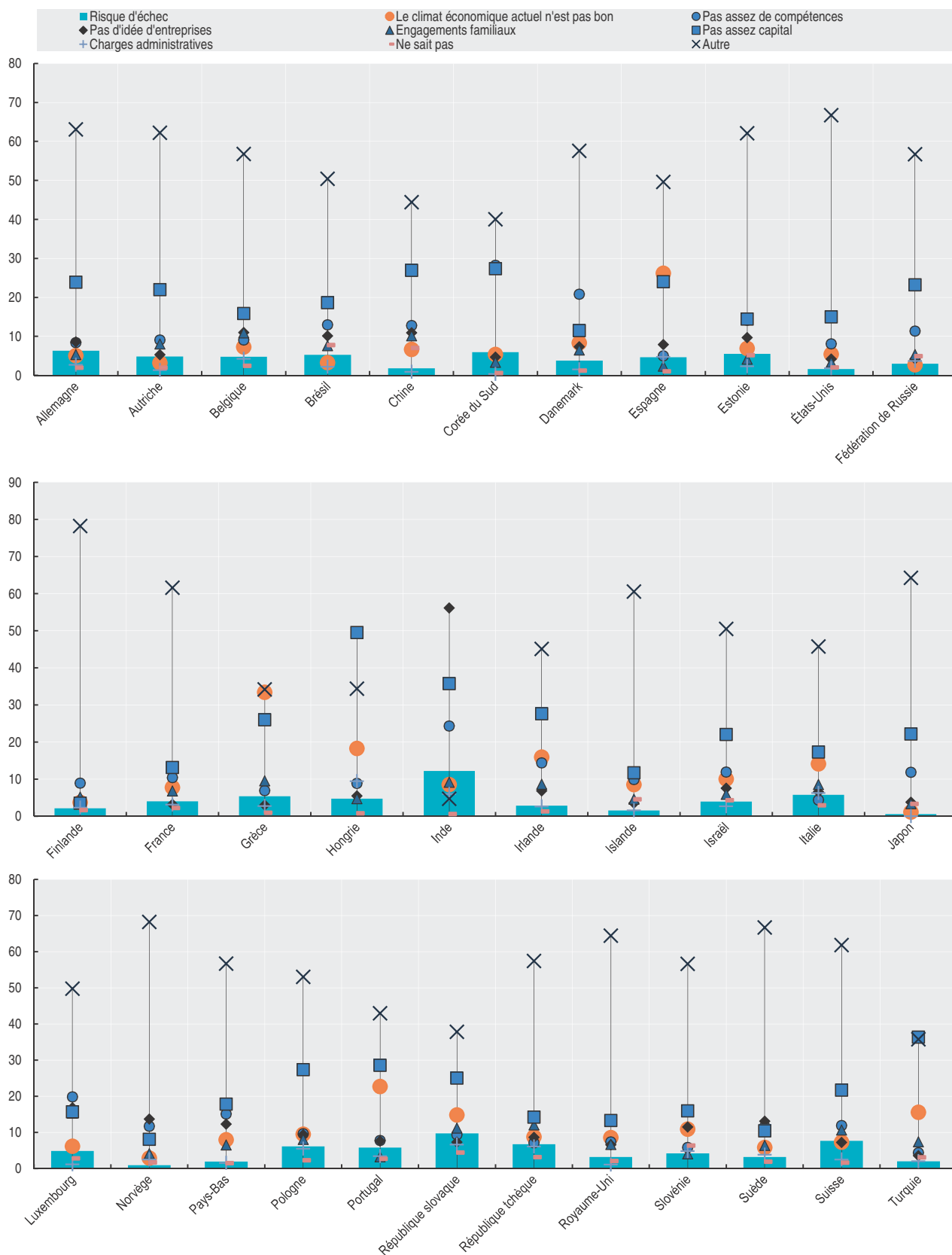
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

6. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Culture : attitude à l'égard de la défaillance

Graphique 6.4. Pourquoi n'est-il pas envisageable de devenir un travailleur indépendant au cours des cinq prochaines années ?

En pourcentage, 2012

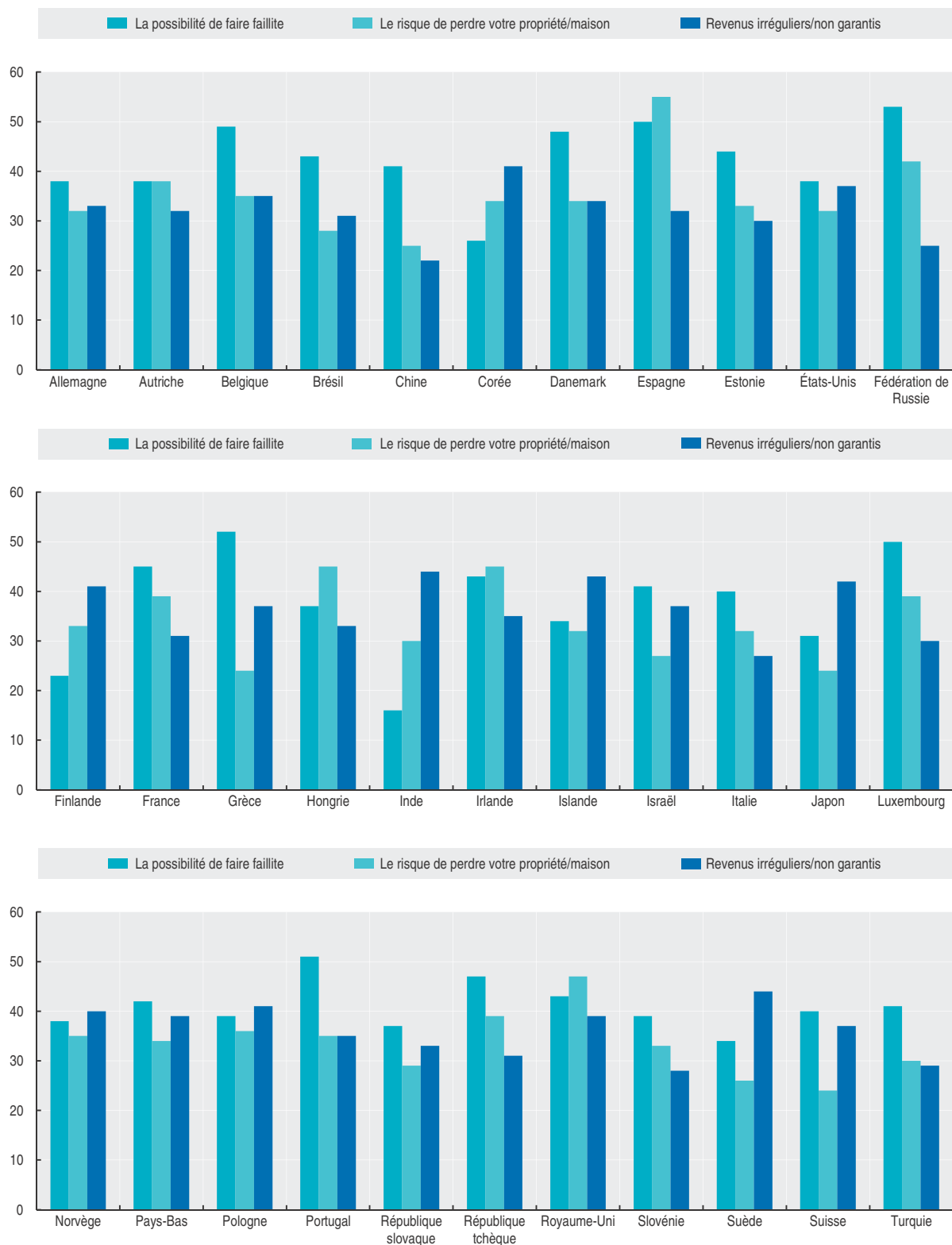



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956947>

6. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Culture : attitude à l'égard de la défaillance

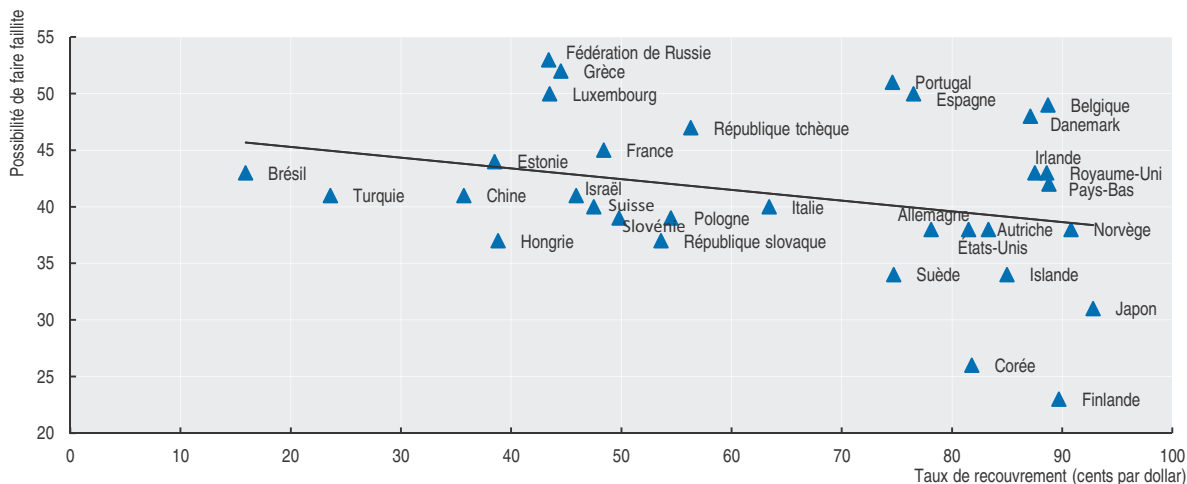
Graphique 6.5. Si vous deviez créer une entreprise aujourd'hui, quels sont les deux risques que vous craindriez le plus ?
En pourcentage, 2012



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932956966>

Graphique 6.6. Peur de la défaillance et taux de recouvrement des procédures d'insolvabilité

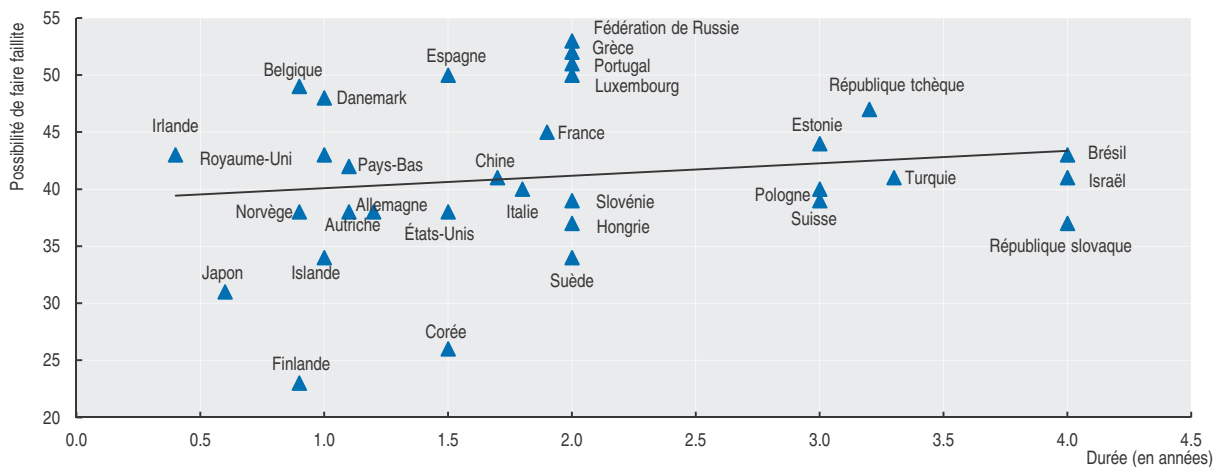
En pourcentages, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932956985>

Graphique 6.7. Peur de la défaillance et délai des procédures d'insolvabilité

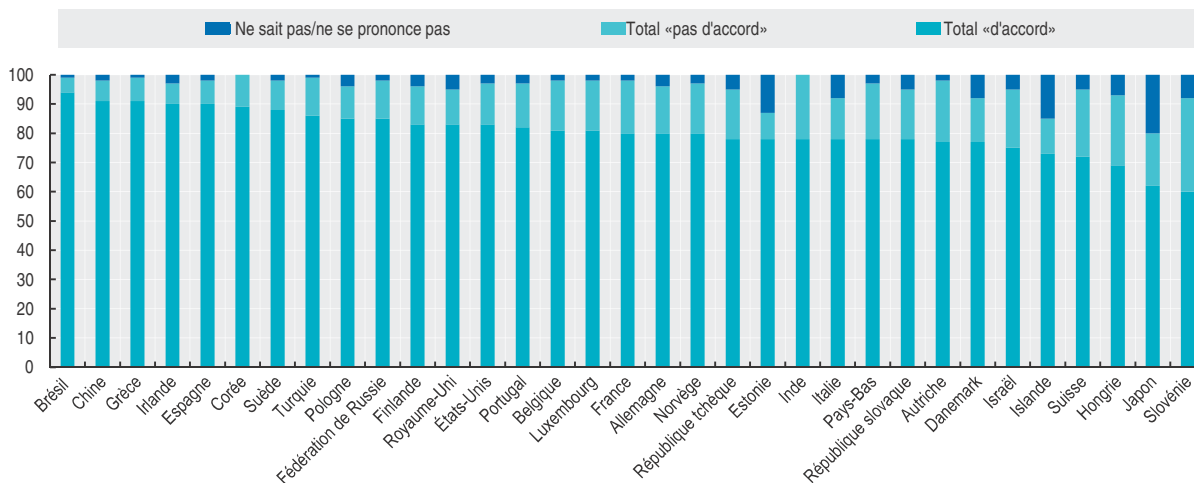
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957004>

Graphique 6.8. Les entrepreneurs qui ont fait faillite devraient avoir une seconde chance

En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957023>

Accès aux financements : le capital-risque

À savoir

- Dans la majorité des pays pour lesquels des données sont disponibles, le capital-risque représente un très petit pourcentage du PIB, souvent moins de 0.03 %. Les États-Unis et Israël, où le secteur du capital-risque a atteint un niveau de maturité supérieure et représente 0.17 % et 0.36 % du PIB respectivement, font exception à cette règle.
- La crise a gravement touché le secteur du capital-risque. En 2012, dans la plupart des pays, les investissements en capital-risque avoisinaient 60 % de ceux de 2007. En Irlande et au Luxembourg, toutefois, les investissements réalisés en 2012 étaient supérieurs aux niveaux d'avant la crise.
- En 2012, aux États-Unis, 40 % des investissements en capital-risque ont été réalisés dans le secteur des sciences de la vie, contre 30 % en Europe. Les investissements se concentrent principalement sur les entreprises en phase de démarrage, puis sur des entreprises se situant à des stades de développement ultérieurs ; de plus, seul un très petit nombre d'entreprises sont de sociétés financées par le capital-risque.

Pertinence

Le capital-risque est une forme de capital-investissement qui joue un rôle particulièrement important pour les jeunes entreprises présentant un potentiel d'innovation et de croissance mais dont le modèle économique n'a pas encore fait ses preuves et qui n'ont pas d'historique d'activité ; il remplace ou complète les financements bancaires classiques. Le développement du secteur du capital-risque est considéré comme faisant partie des conditions structurelles propices à un entrepreneuriat innovant.

Définitions

Le *capital-risque* est un sous-ensemble du capital-investissement (c'est-à-dire des fonds propres fournis à des entreprises non cotées en bourse) et désigne les investissements en fonds propres réalisés pour financer les phases de prédémarrage, de démarrage et de développement initial d'une entreprise (Source : EVCA, European Private Equity and Venture Capital Association).

Les *sociétés financées par le capital-risque* (sociétés en portefeuille) sont de nouvelles ou jeunes entreprises qui sont (en partie ou totalement) financées par du capital-risque.

Le *taux de sociétés financées par le capital-risque* est obtenu en calculant le nombre d'entreprises qui ont reçu du capital-risque l'année t sur 1000 entreprises en activité l'année t.

Les pays nordiques incluent le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède (graphique 6.13).

Comparabilité

Il n'existe pas de définitions internationales normalisées du capital-risque ni de la ventilation des investissements en capital-risque par stade de développement. De plus, la méthode de collecte des données diffère d'un pays à l'autre.

Les données concernant le capital-risque proviennent essentiellement d'associations d'investisseurs en capital-risque

nationales ou régionales qui les produisent, dans certains cas avec le concours de fournisseurs de données sur les entreprises, sauf en Australie, où l'*Australian Bureau of Statistics* collecte et publie des statistiques sur le capital-risque.

Les statistiques présentées correspondent à l'agrégation de données sur les investissements en fonction de la localisation des sociétés en portefeuille (c'est-à-dire les sociétés bénéficiaires), quelle que soit celle des sociétés de capital-risque, sauf pour l'Australie, la Corée et le Japon, où les données se rapportent au lieu d'implantation des sociétés de capital-risque.

Dans la *Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat*, le capital-risque correspond à la somme du capital-risque investi au *stade de développement initial* (qui comprend l'essaimage, l'amorçage, le démarrage et les autres stades de développement initial) et au *stade de développement ultérieur*. Comme les diverses associations d'investisseurs en capital-risque et autres fournisseurs de données n'utilisent pas de définition harmonisée des stades d'investissement du capital-risque, les données d'origine ont été agrégées à nouveau de manière à correspondre à la classification du capital-risque par stades de développement de l'OCDE. Voir à cet égard l'annexe C. L'Afrique du Sud, la Corée, la Nouvelle-Zélande et la Russie ne fournissent pas de ventilations du capital-risque par stade de développement qui permettraient de réaliser des comparaisons internationales valables.

Les données sur les investissements en capital-risque par secteur sont également le résultat d'une nouvelle classification des données d'origine en cinq secteurs, à savoir : informatique et électronique grand public ; communications ; sciences de la vie ; industrie/énergie et autres.

Dans le graphique 6.15, les pourcentages correspondant aux États-Unis se rapportent au nombre d'opérations d'investissement réalisées en 2011 par stade de développement.

L'annexe C présente des tableaux de correspondance entre les données d'origine et les données harmonisées de l'OCDE pour les investissements en capital-risque, par stade de développement et par secteur. Soulignons que la comparabilité internationale des mesures de capital-risque présente une importante marge d'amélioration.

Sources/bases de données en ligne

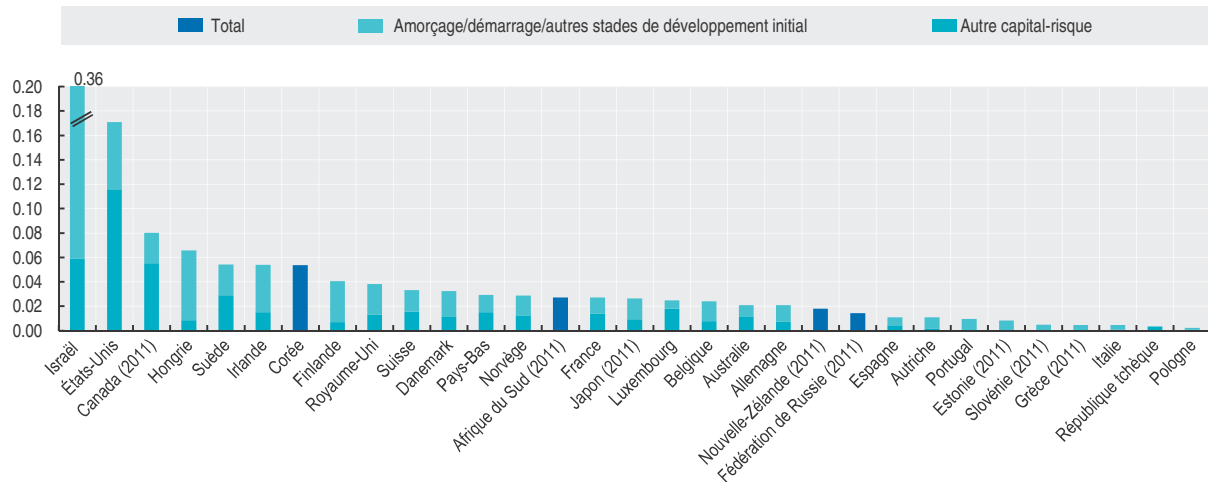
Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat, construite à partir des sources suivantes :

- Australian Bureau of Statistics, *Venture Capital and Later Stage Private Equity*, www.abs.gov.au/ausstats/abs@nsf/mf/5678.0.
- CVCA, données de Thomson Reuters, www.cvca.ca/resources/statistics/.
- EVCA, www.evca.eu/knowledgecenter/statisticsdetail.aspx?id=6392.
- KVCA, <http://eng.kvca.or.kr/sub04/sub0403.jsp>.
- NVCA, données de Thomson Reuters, www.nvca.org/.
- NZVCA, www.nzvca.co.nz/.
- PwC MoneyTree (Israël), www.pwc.com/il/en/venture-capital-israel/moneytree-home.jhtml.
- RVCA, www.rvca.ru/eng/.
- SAVCA / KPMG, www.savca.co.za/kpmgsurvey/default.aspx.
- VEC, www.vec.or.jp/.

Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 6.9. Investissements en capital-risque en pourcentage du PIB (USD)

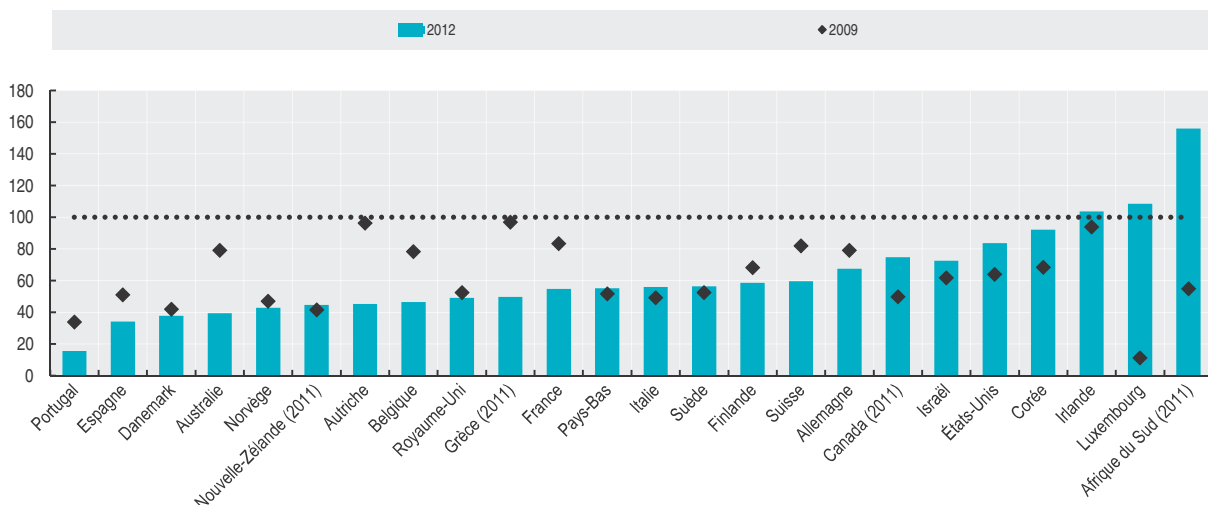
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957042>

Graphique 6.10. Évolution des investissements en capital-risque

Indice 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957061>

Tableau 6.1. Investissements en capital-risque par pays

En millions USD, 2012

Estonie (2011)	1.8	Italie	91.7	Australie	331.3
Slovénie (2011)	2.5	Finlande	101.6	Corée	606.9
République tchèque	6.7	Danemark	101.7	Allemagne	706.2
Fédération de Russie (2011)	9.3	Afrique du Sud (2011)	109.6	France	710.5
Pologne	11.7	Irlande	113.5	Israël	867.0
Grèce (2011)	13.7	Belgique	115.9	Royaume-Uni	929.1
Luxembourg	14.2	Norvège	143.4	Canada	1 470.1
Portugal	20.4	Espagne	148.1	Japon	1 553.6
Nouvelle-Zélande (2011)	28.9	Suisse	209.5	États-Unis	26 652.4
Autriche	43.5	Pays-Bas	226.5		
Hongrie	82.6	Suède	285.6		

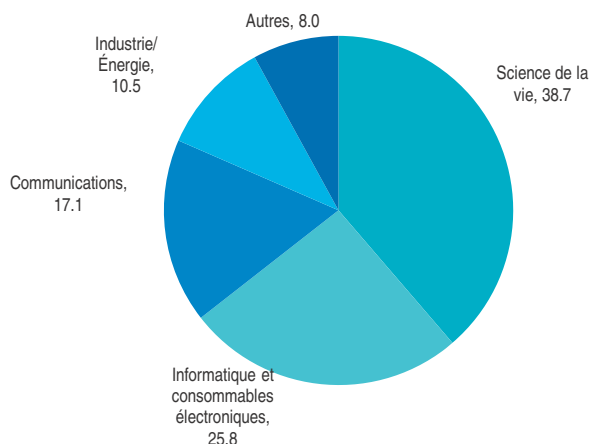
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957289>

6. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Accès aux financements : le capital-risque

Graphique 6.11. Investissements en capital-risque par secteur, États-Unis

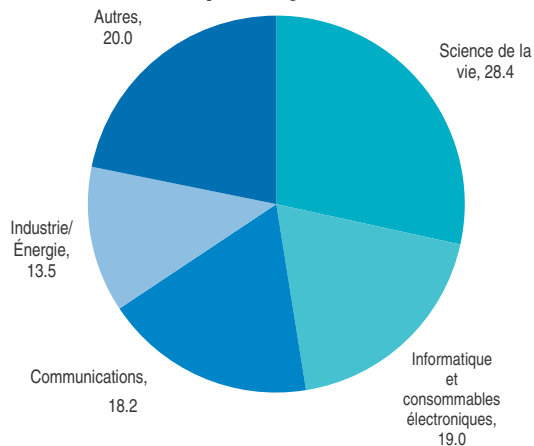
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957080>

Graphique 6.12. Investissements en capital-risque par secteur, Europe

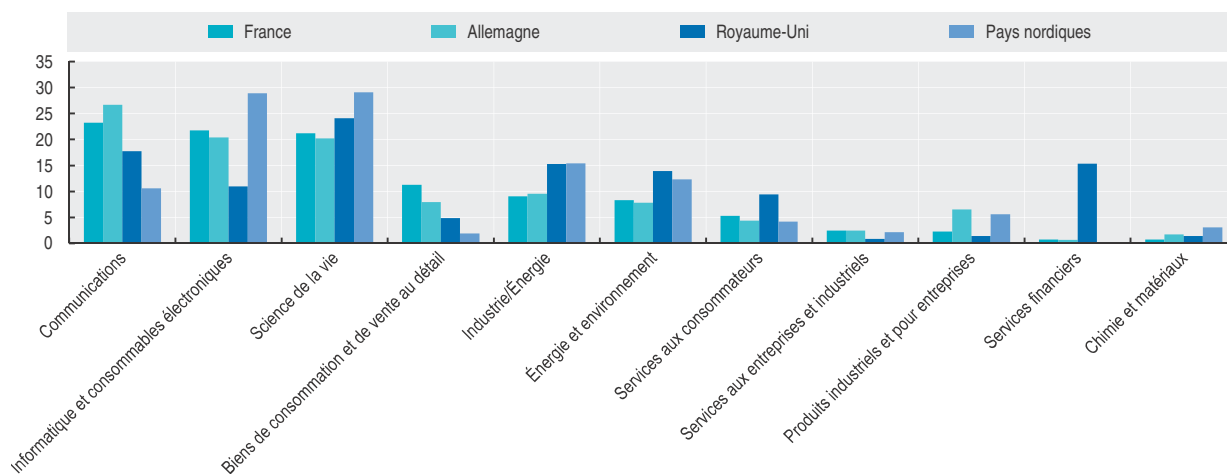
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957099>

Graphique 6.13. Investissements en capital-risque par secteur, échantillon de pays européens

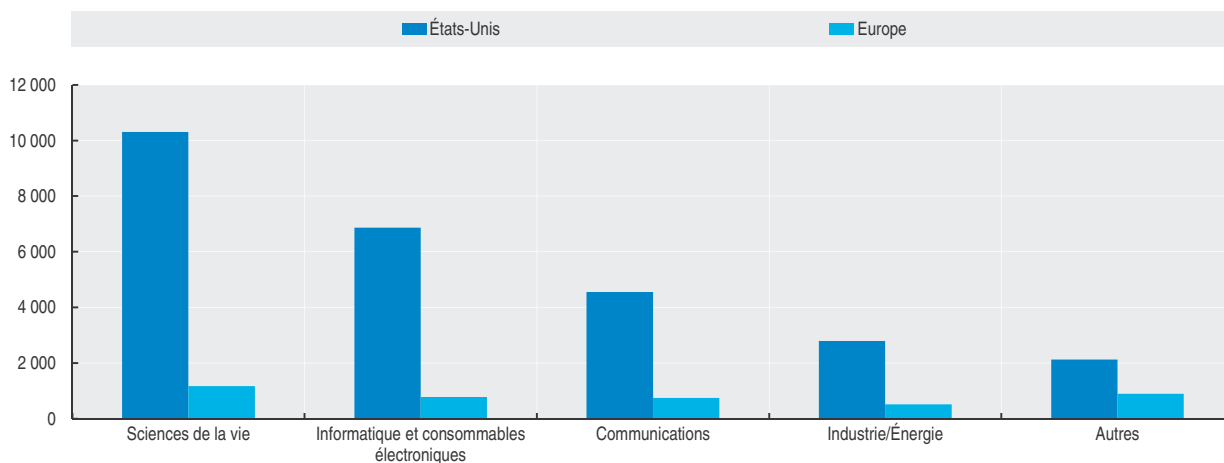
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957118>

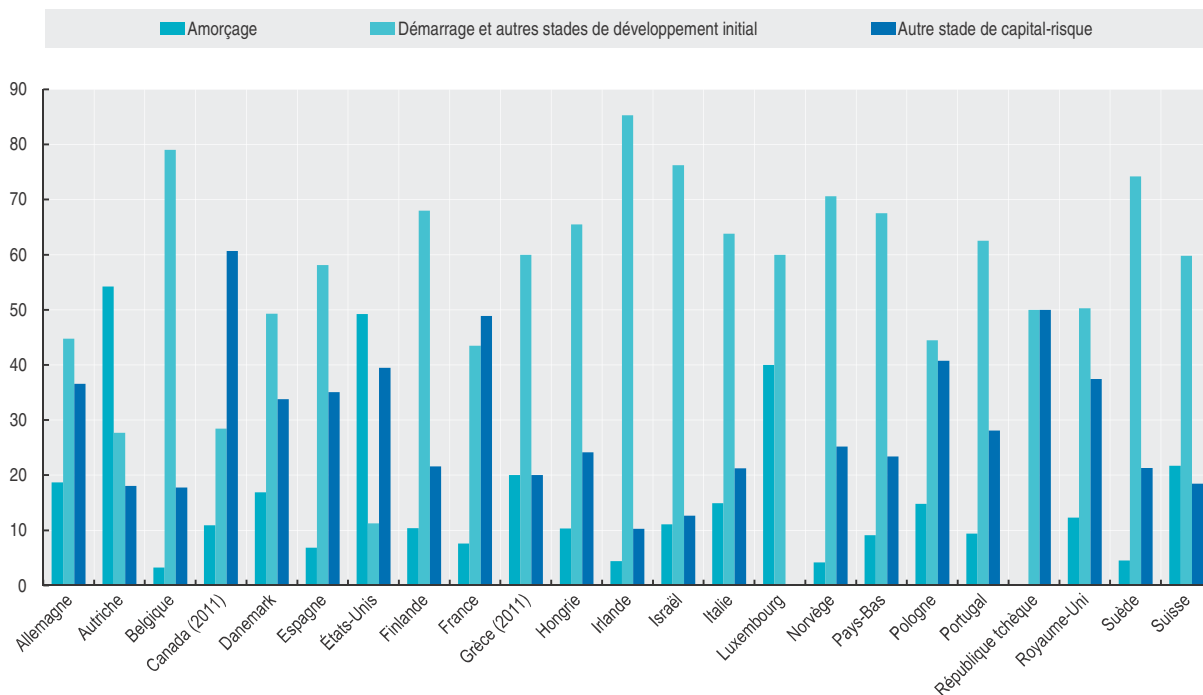
Graphique 6.14. Investissements en capital-risque par secteur

En millions USD, 2012



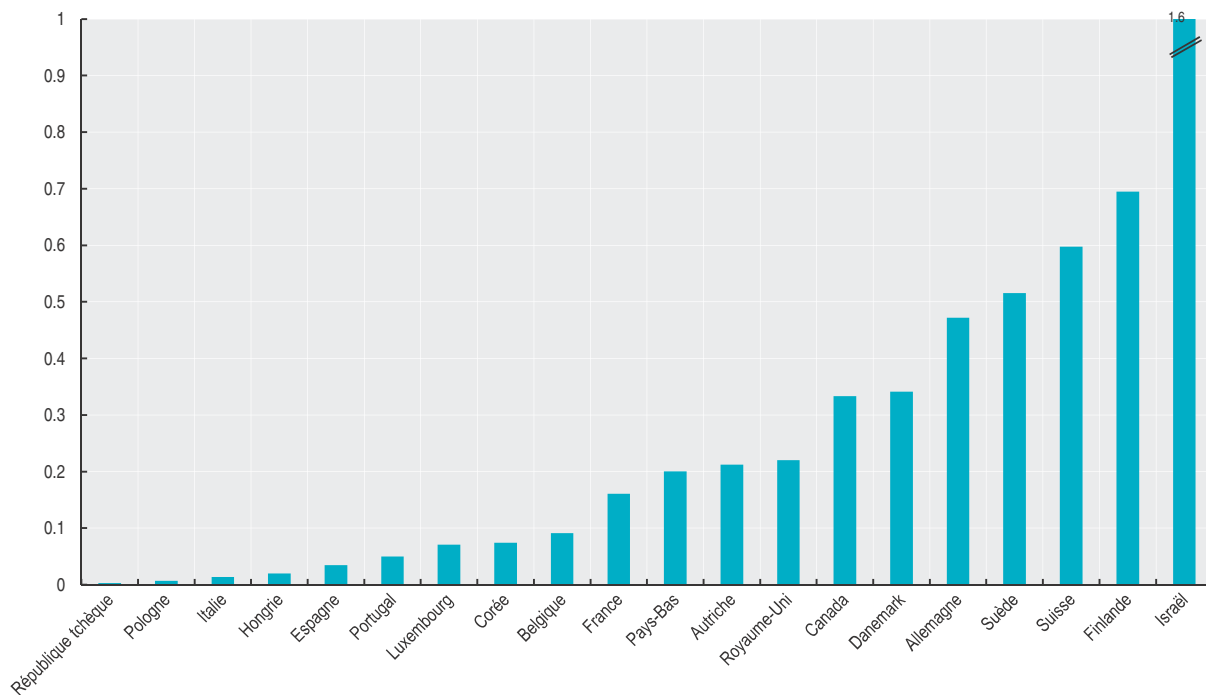
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957137>

Graphique 6.15. **Sociétés financées par le capital-risque, par stade de développement**
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957156>

Graphique 6.16. **Taux de sociétés financées par le capital-risque**
Pour 1 000 entreprises, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888932957175>

ANNEXE A

Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat

La présente annexe comporte les sources et définitions utilisées dans l'élaboration des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat de l'OCDE. Un tableau est consacré aux créations d'entreprises, un autre aux faillites d'entreprises.

La Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat est disponible à l'adresse <http://dotstat.oecd.org/Index.aspx>.

Tableau A.1. Sources et définitions nationales des créations d'entreprise

Sources et définitions des créations d'entreprise	
Allemagne	<p><i>Source</i> : Statistisches Bundesamt – Destatis. Données mensuelles. Nombre de nouveaux établissements (sièges sociaux et établissements secondaires). Les petites unités et les activités auxiliaires ne sont pas incluses. La transformation, le rachat et le changement de propriétaire sont exclus. Les nouvelles entreprises en provenance de l'étranger sont également retirées des données concernant les naissances. Toutes les activités sont prises en compte. www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/UnternehmenHandwerk.html;jsessionid=097D062C21371DA040D380D3C14D01CC.cae2</p>
Australie	<p><i>Source</i> : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Immatriculations de nouvelles sociétés. Données mensuelles. Entreprises constituées en société uniquement. www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies%2C%20terminations%20%26%20new%20reg%20stats%20portal%20page</p>
Belgique	<p><i>Source</i> : SPF, DGSIE Dynamique de la population des entreprises. Primo-assujettissement à la TVA (déclaration des sociétés imposables assujetties pour la première fois à la TVA). Données mensuelles. www.statbel.fgov.be</p>
Danemark	<p><i>Source</i> : Statistics Denmark. Données trimestrielles. Registre centrale des sociétés www.cvr.dk/</p>
Espagne	<p><i>Source</i> : Instituto Nacional de Estadística de Espana (INE). Estadística de Sociedades Mercantiles (SM). Données mensuelles. Nombre d'entrées. Le registre des sociétés commerciales comporte des informations sur les entreprises constituées en société (hors personnes physiques ou entreprises individuelles). Les sociétés commerciales créées peuvent ne pas être actives et les sociétés marchandes dissoutes peuvent être retirées du registre sans jamais avoir été actives. www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft30%2Fp151&file=inebase&L=1</p>
États-Unis	<p><i>Source</i> : Bureau of Labor Statistics (BLS) – Business Employment Dynamics (BED). Données trimestrielles. Nombre d'établissements comptant au moins un salarié. www.bls.gov/bdm/</p>

Tableau A.1. **Sources et définitions nationales des créations d'entreprise** (suite)

Sources et définitions des créations d'entreprise	
Fédération de Russie	<p><i>Source</i> : Rosstat. Données mensuelles. Nombre d'entreprises nouvellement immatriculées. www.gks.ru</p>
Finlande	<p><i>Source</i> : Statistics Finland. Données trimestrielles. Ces statistiques sont établies à partir de données issues du registre des entreprises de Statistics Finland. Elles portent sur les entreprises exerçant des activités commerciales qui sont assujetties à la TVA ou qui emploient des salariés. Sont exclues les fondations, sociétés de logement, associations de bienfaisance, organismes publics et communautés religieuses. Les statistiques couvrent les entreprises sous contrôle de l'État mais pas celles sous contrôle des municipalités. Les données fournies concernent le nombre d'ouvertures d'entreprises. http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp.</p>
France	<p><i>Source</i> : INSEE, répertoire administratif SIRENE. Données mensuelles. Nombre de naissances. On parle de naissance lorsqu'une combinaison de moyens de production est créée sans qu'une autre entreprise ne soit impliquée. Ces statistiques couvrent les entreprises avec et sans salariés, hors agriculture. www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=41</p>
Italie	<p><i>Source</i> : InfoCamere, Movimprese – <i>Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes</i>. Données trimestrielles. Nombre d'entrées (<i>iscritte</i>). Toutes les formes juridiques et toutes les activités sont prises en compte. www.infocamere.it/movimprese.htm</p>
Norvège	<p><i>Source</i> : Statistics Norway. Données trimestrielles. Nombre d'entreprises nouvellement établies. Hors industries primaires. http://statbank.ssb.no/statistikkbanken/</p>
Pays-Bas	<p><i>Source</i> : Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) – <i>Registre d'entreprises</i>. Données trimestrielles. Nombre de naissances d'établissement (c'est-à-dire hors fusions, rachats, changements de nom, changements de forme sociale, changements de propriétaire, changements progressif d'activité et nationalisations). Les données ne sont disponibles que pour l'industrie, le commerce et les services marchands. Les items A, B, E, J, K70, K73, L, M, N, O91, O92 ne sont pas pris en compte. http://statline.cbs.nl.</p>
Royaume-Uni	<p><i>Source</i> : Companies House. Données mensuelles. Nouvelles immatriculations (nombre d'entrées). Toutes les sociétés à responsabilité limitée d'Angleterre, du pays de Galles, d'Irlande du Nord et d'Écosse sont immatriculées auprès de la Companies House. Les entrées correspondent à l'apparition d'une nouvelle entreprise dans l'économie, quel que soit l'événement démographique à son origine : fusion, changement de nom, scission, etc., ou naissance. www.companieshouse.gov.uk/about/businessRegisterStat.shtml</p>
Suède	<p><i>Source</i> : Swedish Agency for Growth Analysis. Données trimestrielles. Nombre de nouvelles entreprises. www.tillvaxtanalys.se</p>

Tableau A.2. Sources et définitions nationales des faillites

Sources et définitions des faillites	
Australie	<p><i>Source</i> : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Données mensuelles. Statistiques sur l'insolvabilité – Entreprises placées sous administration externe. Les statistiques sur les entreprises placées sous administration externe indiquent le nombre d'entreprises soumises pour la première fois à une forme d'administration externe. L'ASIC précise qu'une entreprise ne sera incluse qu'une seule fois dans ces statistiques, qu'elle fasse ou non l'objet d'une autre forme d'administration externe par la suite. La seule exception concerne les entreprises qui quittent le régime de l'administration externe, par exemple du fait d'une décision de justice, et qui le réintègrent ultérieurement. Ces statistiques ne tiennent pas compte des liquidations d'entreprises solvables à l'initiative des associés eux-mêmes. Peut contenir des données provisoires. www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies%2C%20terminations%20%26%20new%20reg%20stats%20portal%20page</p>
Canada	<p><i>Source</i> : Bureau du surintendant des faillites Canada. Données mensuelles. Une faillite d'entreprise est définie comme l'état d'une entreprise qui a demandé une procédure de faillite ou contre laquelle une demande de mise en faillite a été prononcée. Une entreprise est définie comme toute entité ou organisation de nature commerciale autre qu'un individu, ou un individu dont cinquante pour cent ou plus de la dette totale est liée à l'exploitation d'une entreprise commerciale. http://bsf.ic.gc.ca</p>
Chili	<p><i>Source</i> : Superintendencia de Quiebras Ministerio de la Justicia. Données mensuelles. Nombre de faillites au sens de la Loi 18.175 déclarées par le ministère de la Justice et publiées au journal officiel (<i>Diario Oficial</i>). www.squiebras.gob.cl</p>
Danemark	<p><i>Source</i> : Statistics Denmark Statistiques fondées sur les registres d'entreprises à compter de janvier 2009 et sur le dénombrement simple des déclarations auparavant. Le nombre de déclarations de faillite exclut les entités des îles Féroé et du Groenland. Le dénombrement simple des déclarations tenait compte des faillites des entreprises ainsi que des faillites des individus (faillites personnelles). Depuis que les statistiques reposent sur les registres, seules les faillites d'entreprises, à savoir associées à un numéro d'immatriculation CVR, sont comptabilisées. www.statbank.dk</p>
États-Unis	<p><i>Source</i> : Tribunaux des États-Unis. Données trimestrielles. Statistiques des requêtes de mise en faillite – ensemble des déclarations d'entreprises (chapitres 7, 11 et 13). www.uscourts.gov/</p>
France	<p><i>Source</i> : BODACC (bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales) données traitées par l'INSEE. Données mensuelles. Défaillances d'entreprises. Une défaillance d'entreprise désigne l'ouverture d'une procédure d'insolvabilité. Les statistiques sur les défaillances d'entreprises couvrent l'ensemble des jugements prononçant soit l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit la liquidation judiciaire. Elles ne rendent pas compte de l'issue de la procédure : poursuite de l'activité, rachat ou liquidation. www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=41</p>
Islande	<p><i>Source</i> : Statistics Iceland. Données mensuelles. Insolvabilité d'entreprises islandaises par domaine d'activité, y compris faillites personnelles. www.statice.is</p>
Japon	<p><i>Source</i> : Japan Small Business Research Institute (JSBRI). Données mensuelles. Nombre de faillites. Les statistiques émanent du ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie, agence des petites et moyennes entreprises, Département de l'environnement des affaires, Division de planification des politiques, bureau des recherches. Une entreprise est considérée en faillite lorsque la « faillite » représente plus de 10 millions USD du total de ses dettes. Sont inclus dans la définition d'une faillite : les défauts de paiement, réorganisations juridiques et restructurations et liquidations spéciales. www.jsbri.or.jp</p>
Norvège	<p><i>Source</i> : Statistics Norway. Périodicité : trimestrielle. Valeurs brutes. http://statbank.ssb.no</p>
Pays-Bas	<p><i>Source</i> : Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Données trimestrielles. Nombre de faillites prononcées par les tribunaux néerlandais. Hors personnes physiques sans entreprise individuelle. www.cbs.nl/</p>
Royaume-Uni	<p><i>Source</i> : Companies House. Données mensuelles. Entreprises constituées en société uniquement. Ensemble des procédures d'insolvabilité, dont liquidations judiciaires, liquidations volontaires à la demande des créanciers et arrêtés administratifs convertis à la Cred. Ces statistiques ne tiennent pas compte des liquidations d'entreprises solvables à l'initiative des associés eux-mêmes. www.companieshouse.gov.uk/about/businessRegisterStat.shtml</p>

ANNEXE B

Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux

La présente annexe dresse une liste complète d'indicateurs des déterminants entrepreneuriaux tirée de travaux antérieurs menés par FORA (Division de la recherche et de l'analyse du ministère danois de l'Économie et des Affaires) en vue d'élaborer le rapport annuel intitulé « *Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators* », dont l'édition a pris fin en 2012. Les indicateurs sont regroupés dans les six catégories de déterminants établies par le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat : 1. Cadre réglementaire ; 2. Situation du marché ; 3. Accès aux financements ; 4. Création et diffusion de connaissances ; 5. Capacités entrepreneuriales ; 6. Culture entrepreneuriale. Une brève description et la source des données sont fournies pour chaque indicateur.

Si de nombreux facteurs cruciaux pour l'entrepreneuriat sont couverts par les indicateurs du tableau ci-après, la liste ne saurait être considérée comme exhaustive : d'un côté, la sélection opérée dépend des données actuellement disponibles, d'importants indicateurs peuvent donc manquer, par exemple dans le domaine déterminant de l'accès aux financements, faute tout simplement de source de données internationales ; de l'autre, la recherche empirique sur l'entrepreneuriat étant une activité récente, notamment sur des thèmes tels que la relation entre culture et entrepreneuriat, les indicateurs adéquats n'ont pas encore été dégagés.

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

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

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Enregistrement d'un bien	Correspond à la moyenne de trois mesures : 1) nombre de procédures obligatoires pour enregistrer un bien ; 2) temps passé pour chaque procédure et 3) coût d'enregistrement d'un bien.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Temps passé à préparer, déclarer et acquitter l'impôt sur les sociétés, la TVA et les cotisations sociales	Mesuré en heures par an.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Réglementation des faillites		
Coût réel de fermeture d'une entreprise	Mesuré en pourcentage des avoirs, sur la base d'une fermeture d'entreprise standard.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Délai réel de fermeture d'une entreprise	Enregistré en nombre d'années civiles, sur la base d'une fermeture d'entreprise standard.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Taux de récupération des créances en cas de faillite	Ce taux estime le pourcentage de leurs créances que les titulaires desdites créances (créanciers, fisc, salariés) récupèrent auprès d'une entreprise défaillante.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Système judiciaire et juridique		
Exécution des contrats – Coût en pourcentage du montant du litige	Le coût est enregistré en pourcentage du montant du litige, lequel est réputé être égal à 200 % du revenu par habitant. Les pots-de-vin ne sont pas enregistrés. Trois types de frais le sont : frais de justice, frais d'exécution et frais moyens de défense.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Exécution des contrats – Nombre de procédures	Une procédure est définie comme toute interaction entre les parties, ou entre elles et un juge ou un auxiliaire de justice. Les procédures comprennent les différentes étapes de l'introduction de la demande par le requérant, du procès et du jugement, et de l'application de ce dernier.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Exécution des contrats – Délai	Enregistré en jours civils, de l'introduction de la demande jusqu'au paiement. Comprend à la fois les jours d'exécution effective et les périodes qui les séparent.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Difficultés entourant les licenciements	Mesure si le droit ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard de licencier un salarié standard, à partir de questions factuelles (appelant une réponse par oui ou non), sous la forme d'un indice allant de 0 à 100.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Difficultés entourant les embauches	Mesure si la loi ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard d'embaucher un salarié standard, à partir de questions factuelles (appelant une réponse positive ou négative), sous la forme d'un indice de 0 à 100.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Degré de facilité de l'embauche de salariés étrangers	Réponses issues d'enquêtes sur la question de la réglementation nationale du travail (1 = empêche votre entreprise d'employer une main-d'œuvre étrangère, 7 = n'empêche pas votre entreprise d'employer une main-d'œuvre étrangère).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Indice de la rigidité des horaires	Cet indicateur est un indice comportant cinq volets : <i>i</i>) restriction ou non du travail nocturne ; <i>ii</i>) autorisation ou non du travail le week-end ; <i>iii</i>) durée de la semaine de travail : 5.5 jours ou plus ; <i>iv</i>) possibilité ou non d'effectuer ou de dépasser 12 heures de travail journalier (heures supplémentaires comprises) ; et <i>v</i>) durée des congés payés annuels : 21 jours ou moins.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Sécurité sociale et assurance maladie		
Dépenses publiques de lutte contre le chômage	Dépenses publiques de lutte contre le chômage, par chômeur, en USD à PPA courantes. Comprennent les aides partielles, les aides complètes et tout autre programme public de dépenses.	OCDE, « Dépenses publiques au titre des programmes du marché du travail et nombre de participants à ces programmes »
Couverture maladie publique	Part de la population ayant droit à un ensemble défini de biens et de services de santé au titre de programmes publics.	OCDE, <i>Données sur la santé</i>
Impôts sur le revenu ; impôts sur le patrimoine/droits de succession		
Impôt moyen sur le revenu + prélèvements sociaux	Taux moyen d'imposition en pourcentage du salaire brut. L'indicateur repose sur le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à haut revenu.	OCDE, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Impôt marginal maximal sur le revenu + prélèvements sociaux	Taux maximal d'imposition en pourcentage du salaire brut. L'indicateur repose sur le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à haut revenu.	OCDE, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Recettes tirées des droits de succession	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans, dans le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à haut revenu.	OCDE, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Recettes tirées de l'impôt sur l'actif net	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans.	OCDE, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Impôts sur les sociétés et le capital		
Taux d'imposition des PME		OCDE, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Recettes tirées de l'impôt sur les sociétés	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans.	
Imposition des dividendes – Taux marginal supérieur		OCDE, <i>Base de données sur les impôts</i>

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Imposition des options d'achat d'actions	Coin fiscal moyen sur les actions acquises et nouvellement cotées, sur la base des revenus moyens.	OCDE, « La taxation des options de souscription ou d'achat d'actions destinées aux salariés » – <i>Étude de politique fiscale de l'OCDE n° 11</i>
Système de brevets ; normes		
Droits de propriété intellectuelle	Réponses issues d'enquêtes sur la question de la protection de la propriété intellectuelle dans le monde (1 = faible ou inexistante, 7 = égale à la plus stricte dans le monde)	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Droits de propriété	Réponses issues d'enquêtes sur la question des droits de propriété, actifs financiers compris (1 = mal définis et non protégés par la loi, 7 = clairement définis et bien protégés par la loi).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
2. SITUATION DU MARCHÉ		
Accès aux marchés étrangers		
Charge administrative pesant sur l'activité d'exportation	Moyenne de trois mesures : 1) nombre de documents d'exportation obligatoires ; 2) nombre de signatures obligatoires pour exporter des biens ; 3) délai nécessaire pour satisfaire à toutes les formalités d'exportation obligatoires.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Charge administrative pesant sur l'activité d'importation	Moyenne de trois mesures : 1) nombre de documents d'importation obligatoires ; 2) Nombre de signatures obligatoires pour importer des biens ; 3) délai nécessaire pour satisfaire à toutes les formalités d'importation obligatoires.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Niveau d'intervention du secteur public		
Entreprises et investissements publics	Volume, composition et pourcentage de la production issue des entreprises d'État, et investissements publics en proportion de l'ensemble des investissements.	FMI, Banque mondiale, Comptes nationaux des Nations Unies et Forum économique mondial
Restrictions à l'obtention de licences	Des scores de 0 à 10 sont attribués pour 1) le coût en temps (nombre de jours civils nécessaires pour obtenir une licence) et 2) le coût financier d'obtention de la licence (en pourcentage du revenu par habitant). La note finale est ensuite calculée en effectuant la moyenne de ces deux scores.	Banque mondiale
Contrôle des prix	Mesure à quel point les prix sont fixés par le marché ou par intervention publique.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Demande privée		
Sophistication des acheteurs	Réponses issues d'enquêtes sur les décisions d'achat (1 = en fonction seulement du prix, 7 = en fonction d'une analyse élaborée de la performance).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
3. ACCÈS AUX FINANCEMENTS		
Accès à l'emprunt		
Note de crédit du pays	Repose sur une évaluation effectuée par l' <i>Institutional Investor Magazine</i> pour son classement.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Crédit intérieur au secteur privé	Fait référence aux ressources financières apportées au secteur privé (prêts, achats de titres autres que de participation, crédits commerciaux et autres effets à recevoir) qui créent une créance.	Publié dans <i>Indicateurs du développement dans le monde</i> , Banque mondiale. Les données proviennent des statistiques financières internationales du FMI.
Facilité d'accès au crédit	Réponses issues d'enquêtes sur la facilité d'obtention d'un prêt bancaire dans le pays sur seule présentation d'un bon plan prévisionnel d'activités et sans sûreté (1 = impossible, 7 = facile).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Écart de taux d'intérêt	Taux d'intérêt des prêts moins taux de rémunération des dépôts (sur la base des taux annuels moyens de chaque pays).	FMI, <i>Statistiques financières internationales</i> .
Indice des droits légaux	Évalue dans quelle mesure la législation relative au nantissement et aux faillites facilite l'octroi de prêts. Plus le score est élevé, mieux cette législation se prête à élargir l'accès au crédit.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Part des prêts aux PME dans les prêts accordés aux entreprises		<i>Le financement des PME et des entrepreneurs</i> . Tableau de bord de l'OCDE.
Accès au capital-risque		
Disponibilité du capital-risque	Réponses issues d'enquêtes sur la possibilité pour les entrepreneurs porteurs de projets risqués mais innovants d'accéder, en général, à du capital-risque dans leur pays (1 = faux, 7 = vrai)	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Capital-risque	Investissements réalisés par des entreprises de capital-risque dans de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.	<i>Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat</i> , d'après les sources suivantes : ABS : Australian Bureau of Statistics EVCA : Association européenne du capital-investissement et du capital-risque VEC : Venture Enterprise Center KVCA : Korean Venture Capital Association NVCA : National Venture Capital Association NZVCA : New Zealand Venture Capital Association RVCA : Russian Venture Capital Association Thomson Reuters SAVCA : South African Venture Capital and Private Equity Association
Marchés d'actions		
Capitalisation boursière du marché primaire	Capitalisation du marché boursier primaire (valeur des actions émises sur le marché) par rapport au PIB.	World Federation of Exchange
Protection des investisseurs	Principaux indicateurs : transparence des opérations (indice de publicité des opérations), responsabilité en cas d'opérations pour compte propre (indice de responsabilité des administrateurs), possibilité pour les actionnaires de poursuivre les dirigeants et administrateurs pour faute (indice de facilité des poursuites pour l'actionnaire), indice de protection des investisseurs (moyenne des trois indices).	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Capitalisation boursière des entreprises récemment cotées	Capitalisation boursière (nombre total d'actions nouvelles émises, multiplié par leur valeur au premier jour de cotation) des entreprises nationales nouvellement cotées, rapportée au PIB	World Federation of Exchange, <i>Base de données sur les marchés émergents</i>

4. CRÉATION ET DIFFUSION DE CONNAISSANCES

Activités de R-D		
Dépenses de R-D des entreprises		OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Dépenses de R-D de l'État		OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Dépenses de R-D de l'enseignement supérieur		OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du PCT	Mesure la coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du traité de coopération en matière de brevets (PCT), en pourcentage de l'ensemble des brevets (par date de demande).	OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Brevets accordés, selon le lieu de résidence de l'inventeur	Nombre de brevets accordés aux inventeurs, en fonction de leur lieu de résidence. Somme des brevets octroyés par l'OEB (Office européen des brevets) et l'USPTO (US Patent and Trademark Office).	OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Financement privé de l'activité de R-D	Ensemble des investissements dans la R-D financés par le secteur privé, indépendamment du lieu de la dépense, en pourcentage du PIB.	OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Financement public de l'activité de R-D	Ensemble des financements publics de la R-D, en pourcentage du PIB.	OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Transfert de connaissances non commerciales		
Recherche de l'enseignement supérieur financée par les entreprises	Dépenses de R-D dans l'enseignement supérieur qui sont financées par des entreprises, en pourcentage de l'ensemble des dépenses de recherche.	OCDE, <i>Statistiques sur la science et la technologie</i>
Part des brevets détenus par des universités	Pourcentage de brevets détenus par des universités. Ne sont inclus que les pays ou économies où existent plus de 300 brevets.	OCDE, <i>Base de données sur les brevets</i>
Universités ou autres organismes publics de recherche à l'origine d'innovations	Part des entreprises innovantes qui déclarent que les universités ou d'autres organismes publics de recherche représentent une source importante d'innovation.	Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)
Collaboration université/industrie en matière de recherche	Réponses issues d'enquêtes sur le niveau de collaboration existant entre les entreprises et les universités en matière de R-D (de 1 pour minime ou inexistante jusqu'à 7 pour intensive et permanente).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Coopération inter-entreprises		
PME déclarant que la coopération est une source d'innovation	Part des petites et moyennes entreprises (PME) innovantes qui signalent un type de coopération comme une source d'innovation.	Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Disponibilité et adoption des technologies		
Chiffre d'affaires du commerce électronique	Ensemble des ventes Internet de la dernière année civile, hors TVA, en pourcentage du chiffre d'affaires total.	Eurostat, <i>Statistiques sur la société de l'information</i>
Entreprises utilisant l'administration électronique	Part des entreprises qui utilisent un service d'administration électronique parmi toutes les entreprises d'au moins 10 salariés, hors secteur financier.	Eurostat, <i>Statistiques sur la société de l'information</i>
Dépenses de TIC	Dépenses d'équipements, de logiciels et de services de TIC, en pourcentage du PIB.	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
Dépenses de TIC consacrées aux communications	Dépenses d'équipements et de services de télécommunications, en pourcentage du PIB.	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
5. CAPACITÉS ENTREPRENEURIALES		
Formation à la gestion d'entreprise et à l'entrepreneuriat		
Étudiants internationaux inscrits dans l'enseignement tertiaire	Part des étudiants internationaux dans l'ensemble des inscriptions tertiaires.	<i>Regards sur l'éducation</i> , OCDE
Proportion de diplômés de l'enseignement tertiaire	Proportion de diplômés de l'enseignement tertiaire (type B, type A et programmes de recherche de haut niveau) dans la population âgée de 25 à 34 ans.	<i>Regards sur l'éducation</i> , OCDE
Qualité des écoles de gestion	Réponses issues d'enquêtes sur la qualité des écoles nationales de gestion (de 1 = limitée ou mauvaise à 7 = parmi les meilleures du monde).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Formation scolaire à la création d'entreprise	Proportion de la population âgée de 18 à 64 ans formée pendant les études (à titre facultatif ou obligatoire) à la création d'entreprise.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2008 Executive Report</i>
Formation postscolaire à la création d'entreprise	Proportion de la population âgée de 18 à 64 ans formée après les études (à titre facultatif ou obligatoire) à la création d'entreprise.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2008 Executive Report</i>
Immigration		
Afflux de main-d'œuvre étrangère	Entrées de travailleurs étrangers en pourcentage de la population active.	OCDE, <i>Perspectives des migrations internationales</i>
Migrants ayant un niveau d'études tertiaire	Part des migrants très qualifiés en pourcentage de l'ensemble des migrants.	OCDE, <i>A profile of immigrant populations in the 21st century. Base de données sur les immigrants dans les pays de l'OCDE (DIOC)</i>
Travail indépendant, par lieu de naissance	Proportion des travailleurs indépendants nés à l'étranger. Le travail indépendant est mesuré en pourcentage de l'ensemble de l'emploi.	OCDE, <i>Perspectives des migrations internationales</i>
Stocks de main-d'œuvre étrangère	Stock de travailleurs étrangers en pourcentage de la population active.	OCDE, <i>Perspectives des migrations internationales</i>
6. CULTURE ENTREPRENEURIALE		
Attrait pour le travail indépendant	Réponses issues d'enquêtes sur le souhait de devenir travailleur indépendant dans les cinq ans. Cette question n'a été posée qu'à des personnes ne travaillant pas à leur compte.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Intentions entrepreneuriales	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans (hors individus engagés dans une quelconque phase d'activité entrepreneuriale) ayant l'intention de créer une entreprise dans les trois ans.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2009 Executive Report</i>
Motivations entrepreneuriales	Pourcentage d'entrepreneurs en phase initiale motivés par un désir soit a) d'indépendance, soit b) d'accroissement de leur revenu.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2007 Executive Report</i>
Esprit d'entreprise des cadres	Notation par les dirigeants de l'esprit d'entreprise des directeurs d'entreprise de leur pays, sur une échelle de 0 à 10.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Image des entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Crainte de l'échec	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans non engagée dans une activité entrepreneuriale qui entrevoit de bonnes possibilités de création d'entreprise, mais que la peur de l'échec empêche de passer à l'acte.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Conditions favorables à la création d'entreprise	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans non engagée dans une activité entrepreneuriale qui entrevoit de bonnes possibilités de création d'entreprise dans les six mois.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Image des entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes sur l'image des entrepreneurs en fonction de leur statut social. Les entrepreneurs sont comparés aux fonctionnaires et directeurs d'entreprise.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Risque d'échec	Réponses issues d'enquêtes sur la propension à créer une entreprise s'il y a risque d'échec	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Désir de posséder sa propre entreprise	Réponses issues d'enquêtes.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash

ANNEXE C

Comparabilité internationale des données sur le capital-risque

Les données agrégées sur le capital-risque fournissent des informations utiles sur l'évolution de ce secteur. Ces données sont généralement compilées par des associations nationales et régionales de capital-investissement et de capital-risque, souvent avec le concours de fournisseurs de données sur les entreprises. La qualité et la disponibilité de données agrégées sur le capital-risque se sont considérablement améliorées ces dernières années ; cependant, il demeure difficile de réaliser des comparaisons internationales du fait de deux problèmes principaux.

La première difficulté tient à *l'absence d'une définition internationale normalisée du capital-risque*. Si tout le monde comprend de quoi il s'agit, la définition des types d'investissements inclus dans le capital-risque varie d'un pays et d'une région à l'autre. Dans certains cas, les différences sont purement linguistiques ; dans d'autres, elles sont plus profondes.

Le second problème a trait à *la diversité des méthodes employées par ceux qui compilent les données*. C'est la manière dont les données sont collectées qui détermine si les statistiques sur le capital-risque donneront une image complète et représentative du secteur du capital-risque d'un pays.

Les tableaux suivants illustrent les différences concernant respectivement : la définition du capital-investissement et du capital-risque (tableau C.1) ; la ventilation du capital-risque par stade (tableau C.2) ; la ventilation du capital-risque par secteur (tableau C.3) ; et les méthodes de collecte de données (tableau C.4).

Tableau C.1. Définitions du capital-investissement et du capital-risque

Source	Capital-investissement	Capital-risque
European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA)	Le capital-investissement correspond à des fonds propres fournis à des entreprises non cotées en bourse.	Le capital-risque est un sous-ensemble du capital-investissement et désigne les investissements en fonds propres réalisés pour financer les phases de prédémarrage, de démarrage et de développement initial d'une entreprise.
National Venture Capital Association – United States (NVCA)	Le capital-investissement correspond à l'investissement de fonds propres dans des entreprises non publiques, généralement définies comme étant constituées de fonds de capital-risque. L'immobilier, le pétrole et le gaz et toute autre société en commandite de ce type correspondent parfois à cette définition.	Le capital-risque est un segment du secteur du capital-investissement qui consiste avant tout à investir dans de nouvelles entreprises présentant un fort potentiel de croissance accompagné de risques élevés.
Australian Bureau of Statistics (ABS)	Le capital-investissement (investi à un stade ultérieur) correspond à des investissements réalisés dans des entreprises ayant atteint des stades ultérieurs de développement, ainsi qu'à des investissements réalisés dans des entreprises peu performantes. Ces entreprises continuent d'être créées, les risques demeurent élevés et les investisseurs adoptent une stratégie de sortie (et non une stratégie d'investissement à long terme donnant lieu à des flux de revenu réguliers), tablant sur un rendement sur investissement prenant principalement la forme de plus-values.	Le capital-risque correspond à du capital-investissement à haut risque investi dans des entreprises non cotées généralement nouvelles, innovantes ou à croissance rapide. Un investissement en capital-risque est généralement un investissement de court à moyen terme assorti d'une stratégie de sortie (et non d'une stratégie d'investissement à long terme donnant lieu à des flux de revenu réguliers), les investisseurs tablant sur un rendement sur investissement prenant principalement la forme de plus-values.
Association canadienne du capital de risque et d'investissement (CVCA)	Terme générique désignant le marché des entreprises privées englobant toutes les formes d'investissements en fonds propres et en quasi-fonds propres. Dans un environnement de capital-investissement parvenu à maturité, on trouve en général trois segments de marché distincts : capital-transmission, capital mezzanine et capital-risque.	Forme spécialisée de capital-investissement, principalement caractérisée par des investissements à haut risque dans de nouvelles ou jeunes entreprises engagées sur une trajectoire de croissance.
Korean Venture Capital Association (KVCA)	Le capital-investissement correspond à une méthode de participation financière avec des capitaux mobilisés par moins de 49 sociétés commanditaires. Cette opération consiste à prendre une participation majoritaire dans la société dans laquelle est réalisé l'investissement, à accroître la valeur de cette dernière puis à obtenir une plus-value de la vente des parts.	Investissement réalisé par une société/un fonds dans des entreprises présentant un fort potentiel et une forte croissance à leur stade de développement initial.
Venture Enterprise Center – Japon (VEC)	Le capital-investissement est une méthode d'investissement selon laquelle les investisseurs participent à la gestion et à la gouvernance d'entreprises afin d'en accroître la valeur en leur apportant les fonds nécessaires, à différents stades de développement et dans différents environnements.	Fonds fournis sous forme d'actions, d'obligations convertibles, de bons de souscription, etc. aux sociétés à capital-risque, qui sont de petites et moyennes entreprises fermées (non publiques) présentant un potentiel de croissance.

Tableau C.2. **Ventilation du capital-risque par stade, échantillon d'associations de capital-risque et OCDE**

	EVCA	NVCA	PwC Money Tree – Israël	ABS - Australie	CVCA	VEC	KVCA	NZVCA	RVCA	SAVCA	OCDE
Capital-risque	Amorçage	Amorçage	Amorçage/ Démarrage	Amorçage	Amorçage	Amorçage	Stade initial (< 1)	Amorçage/ Démarrage	Amorçage/ Démarrage	Amorçage	Essaimage/ Amorçage
	Démarrage	Stade initial		Démarrage	Démarrage	Stade initial	Stade initial (< 3)			Démarrage et stade initial	Démarrage/ Autre stade initial
Capital-investissement	Autre stade initial		Stade initial/ Stade d'expansion		Autre stade initial	Expansion		Expansion initiale	Autres stades initiaux		
	Stade de développement ultérieur	Expansion/ Stade ultérieur	Stade ultérieur	Expansion initiale	Expansion	Stade ultérieur		Expansion			Stade de développement ultérieur
Autres formes de capital-investissement	Croissance/ renflouement/ retournement, remplacement, transmission	Capital- transmission et capital- mezzanine		Expansion ultérieure, retournement, opération de capital- transmission/ rachat interne/ rachat par des cadres extérieurs	Acquisition/ transmission, retournement, autre stade		Stade ultérieur (> 3)	Retournement Capital- investissement investi dans des entreprises moyennes, capital- transmission	Expansion Restructuration Stade ultérieur	Expansion et développement Remplacement, transmission	Autres formes de capital- investissement

Notes :

La CVCA inclut « Expansion » dans « Autres formes de capital-investissement ». La NZVCA inclut « Retournement » dans « Capital-risque ».

NZVCA : New Zealand Venture Capital Association.

RVCA : Russian Venture Capital Association.

SAVCA : South African Venture Capital and Private Equity Association.

Tableau C.3. **Ventilation du capital-risque par secteur, Europe et États-Unis**

Classification de l'OCDE	États-Unis – NVCA	Europe – EVCA
Informatique et électronique grand public	Logiciels Semi-conducteurs Électronique/instrumentation Réseaux et équipement Ordinateurs et périphériques	Informatique et électronique grand public
Communications	Médias et divertissement Services informatiques Télécommunications	Communications
Sciences de la vie	Dispositifs et équipements médicaux Services de santé	Sciences de la vie
Industrie/énergie	Industrie/Énergie	Énergie et environnement Produits chimiques et matériaux
Autre	Produits et services grand public Vente au détail/Distribution Produits et services destinés aux entreprises Services financiers Autre	Biens de consommation et vente au détail Services aux consommateurs Produits destinés aux entreprises et à l'industrie Services destinés aux entreprises et à l'industrie Services financiers Agriculture Immobilier Construction Transports Inconnu

Tableau C.4. **Méthodes de collecte de données sur le capital-risque**

ABS	Recensement du capital-risque et du capital-développement domiciliés en Australie et identifiés par l' <i>Australian Bureau of Statistics</i> . Les investissements réalisés par des fonds non résidents dans des sociétés bénéficiaires australiennes n'entrent pas dans le champ de l'enquête ; cependant, les fonds provenant de non résidents et les fonds australiens investis dans des entreprises non résidentes en font partie.
CVCA	Enquêtes trimestrielles auprès de gestionnaires de fonds de capital-investissement exerçant leurs activités dans l'industrie canadienne, réalisées par Thomson Reuters. Cette enquête est censée assurer une très haute couverture de l'industrie.
EVCA	Recensement des sociétés de capital-investissement et de capital-risque européennes identifiées par l'EVCA et des associations partenaires. Les entreprises sont étudiées chaque trimestre ; celles qui n'ont pas participé aux enquêtes trimestrielles sont invitées à remplir un questionnaire annuel, disponible sur le site Internet de la PEREP (PEREP_Analytics est une base de données paneuropéenne non commerciale sur le capital-investissement dotée de son propre personnel et de ses propres ressources). Pendant toute la période de collecte de données, les analystes de la PEREP et les associations nationales de capital-investissement et de capital-risque qui lui apportent leur concours prennent contact avec les non répondants pour les inciter à participer à l'enquête. Les informations sont complétées par des données provenant de sources publiques (comme la presse, les médias, des sites Internet de sociétés de capital-investissement et de capital-risque ou de leurs sociétés en portefeuille) ; les données sont incluses si elles respectent les règles définissant les participants remplissant les conditions requises, la date de transaction, les montants appropriés et les paramètres qualitatifs. Deux sources publiques indépendantes sont généralement exigées pour que les informations puissent être ajoutées à la base de données.
KVCA	Recensement des sociétés de capital-risque coréennes enregistrées (pour l'enregistrement, le capital d'une société de capital-risque doit être supérieur à 5 000 wons). La loi stipule que les sociétés de capital-risque rendent compte de leurs activités tous les mois.
NVCA	Rapport MoneyTree™ : analyse trimestrielle des activités d'investissement en capital-risque aux États-Unis, produite par la NVCA en coopération avec PricewaterhouseCoopers (PwC). Le rapport inclut les activités d'investissement (dans des entreprises bénéficiaires domiciliées aux États-Unis) de sociétés de capital-risque professionnelles disposant ou non de bureaux aux États-Unis, de sociétés d'investissement spécialisées dans les petites entreprises, de filiales de grandes entreprises spécialisées dans le capital-risque, d'institutions, de banques d'investissement et d'entités analogues dont l'activité principale consiste à financer des investissements. Le parrainage d'entreprises à risque, les investissements dans des pépinières d'entreprises et autres investissements qui font partie d'un cycle de capital-risque sont inclus s'ils se font via la fourniture de fonds propres liquides et non sous forme de transmission ou de services en nature. Les données sont obtenues principalement par le biais d'une enquête trimestrielle menée par Thomson Reuters auprès de ceux qui pratiquent le capital-risque. Les informations sont complétées grâce à d'autres techniques de recherche comprenant des sources publiques et privées supplémentaires. Toutes les informations font l'objet d'une vérification auprès des sociétés de capital-risque et/ou des entreprises bénéficiaires des investissements.
NZVCA	Enquête sur ceux qui pratiquent le capital-risque et le capital-investissement sur le marché néo-zélandais réalisée par la NZVCA et Ernst & Young, qui porte sur des entreprises situées tant en Nouvelle-Zélande qu'en Australie (l'échantillon de 2011 comprenait 21 répondants). Sont incluses également toutes les informations rendues publiques (S&P Capital IQ ; publication <i>Young Company Finance</i> du New Zealand Venture Investment Fund). La NZVCA et Ernst & Young reconnaissent qu'un petit nombre de participants de l'industrie choisissent de ne pas participer à cette enquête.
Israël/PwC	Le rapport MoneyTree™ : étude trimestrielles réalisée par PwC Israel ; voir NVCA plus haut.
RVCA	Enquête sur les fonds de capital-investissement et de capital-risque exerçant leurs activités sur le marché russe (l'échantillon de 2011 comprenait plus de 100 répondants). La RVCA considère que les chiffres totaux collectés rendent compte des tendances du marché russe de manière adéquate.
SAVCA	Enquête sur les participants au secteur du capital-investissement, réalisée par KPMG et SAVCA (l'échantillon de 2011 comprenait 63 répondants ; les informations sur 8 sociétés de capital-investissement supplémentaires provenant d'autres sources ont été ajoutées). Les investissements sont inclus s'ils sont réalisés en Afrique du Sud, quel que soit le lieu depuis lequel ils sont gérés. Le capital-investissement investi par des entreprises, des banques et des institutions de financement du développement est couvert.
VEC	Enquête sur les investisseurs en capital-risque identifiés par le VEC.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux liés à la mondialisation. À l'avant-garde des efforts engagés pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles suscitent, l'OCDE aide les gouvernements à y faire face en menant une réflexion sur des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et la problématique du vieillissement démographique. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de confronter leurs expériences en matière d'action publique, de chercher des réponses à des problèmes communs, de recenser les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

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

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

Panorama de l'entrepreneuriat 2013

Panorama de l'entrepreneuriat, un produit du Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE), présente une collection originale d'indicateurs destinés à mesurer l'état de l'entrepreneuriat accompagnée d'explications sur le contexte politique. Cette troisième édition présente un chapitre spécial sur le profil de l'entrepreneur, aussi bien que des séries chronologiques plus longues et des ventilations sectorielles pour les principaux indicateurs.

Sommaire

Résumé

Tendances récentes de l'entrepreneuriat

Indicateurs structurels sur la population des entreprises

Naissance, décès et survie des entreprises

Croissance des entreprises et création d'emplois

Le profil de l'entrepreneur

Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-fr.

Cet ouvrage est publié sur OECD iLibrary, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation.

Rendez-vous sur le site www.oecd-ilibrary.org pour plus d'informations.

2013

éditions OCDE
www.oecd.org/editions



ISBN 978-92-64-19299-7
30 2013 01 2 P



9 789264 192997