

# Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat



OCDE



ÉDITIONS OCDE

2005

# **Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2005**



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

# ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux, que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier 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, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, 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 Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes 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.

*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.*

Also available in English under the title:  
**OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2005**

© OCDE 2005

Toute reproduction, copie, transmission ou traduction de cette publication doit faire l'objet d'une autorisation écrite. Les demandes doivent être adressées aux Éditions OCDE [rights@oecd.org](mailto:rights@oecd.org) ou par fax (33 1) 45 24 13 91. Les demandes d'autorisation de photocopie partielle doivent être adressées directement au Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France ([contact@cfcopies.com](mailto:contact@cfcopies.com)).

## Avant-propos

**L'**édition 2005 des Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat a été préparée par Marian Murphy, sous la direction de Marie-Florence Estimé, dans la Division des PME et de l'entrepreneuriat du Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local (CFE).

Des contributions au chapitre 3 ont été apportées par : Robin van Ijperen, (Pays-Bas) : Examen thématique de la politique néerlandaise de formation à l'entrepreneuriat ; la Banque Interaméricaine de Développement (IDB) : Comprendre l'entrepreneuriat en Amérique latine ; Virginia Littlejohn (États-Unis) : L'entrepreneuriat féminin : Un thème nouveau pour les gouvernements au niveau mondial ; Kerstin Röhling et Thomas Multhaup (Allemagne) : Les PME innovantes en Allemagne ; Jonathan Potter [Programme d'action de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local (LEED) du Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local] : Les systèmes locaux d'innovation et la politique en faveur de l'innovation par les PME ; The Small and Medium Enterprise Agency (Japan) : Les PME japonaises face à la mondialisation ; Murielle Faverie (France) : L'e-business et PME dans 6 pays non membres de l'OCDE : Afrique du Sud, Brésil, Chili, Chine, Inde et Singapour.

Nous remercions les autorités françaises, et en particulier Mme Claire Lefebvre, sous-directrice à la Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales du ministère des PME, France, et vice-présidente du Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat, d'avoir détaché à l'OCDE un statisticien, Guillaume Vidal, pour contribuer à la préparation de l'annexe statistique de cette publication.



## Table des matières

|                        |   |
|------------------------|---|
| Préface .....          | 7 |
| Note de synthèse ..... | 9 |

### Partie I

#### **PME et entrepreneuriat : une vue d'ensemble**

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

### Partie II

#### **Profils par pays**

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



## Préface

**L**es petites et moyennes entreprises (PME) sont prédominantes dans nos économies, y compris en termes d'emploi, mais l'exploitation de leur potentiel demeure remarquablement incomplète. En contribuant à amener la problématique des PME et de l'entrepreneuriat au cœur du débat sur les politiques publiques internationales, l'OCDE a joué un rôle moteur dans la recherche de solutions à ce dilemme. Participant de cette priorité donnée par les décideurs politiques dans le monde entier à la promotion de l'entrepreneuriat et au développement des PME, l'OCDE a créé, en juillet 2004, un centre d'expertise dédié à ces questions : le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local.

La première conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME s'est tenue à Bologne (Italie) en 2000. Lors de cette manifestation, la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME, tout premier document international majeur sur les politiques visant les PME, a été adoptée par près de 50 pays membres et non membres de l'OCDE. Selon cette Charte, les PME constituent un moteur de création d'emplois et de richesses ; il convient donc d'améliorer le dialogue international sur le développement des petites entreprises. La Charte définit le rôle que peut jouer l'OCDE pour stimuler la compétitivité et la croissance des PME, en conduisant des études analytiques et des projets, en aidant les gouvernements à mettre en œuvre les mesures d'aide qui conviennent au secteur des PME et en promouvant un dialogue international sur les politiques. Ces activités sont connues sous le nom collectif de Processus de Bologne de l'OCDE sur les politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat.

En 2004, la deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME s'est tenue à Istanbul (Turquie). Axée sur le thème « Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée », cette manifestation a été l'occasion d'évaluer l'impact sur les PME de la nouvelle donne découlant de la mondialisation. Des représentants des 30 pays membres de l'OCDE et de plus de 40 économies non membres ont échangé leurs points de vue et évalué les priorités d'une action centrée sur la réalisation de la contribution potentielle des PME, en particulier innovantes, à l'amélioration de la performance économique, en termes notamment de hausse de l'emploi et de la productivité. La Déclaration ministérielle d'Istanbul intitulée « Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international » détaille les politiques que devraient appliquer les gouvernements afin de garantir un climat des affaires propice à l'esprit et à la création d'entreprise, qui donne suffisamment d'espace aux jeunes entreprises innovantes pour croître rapidement. À Istanbul, les ministres ont insisté sur l'importance d'une culture de l'évaluation, c'est-à-dire sur le besoin de passer en revue et d'évaluer systématiquement les programmes et les politiques de soutien, et d'en assurer l'efficacité et le ciblage. Toutefois, pour parvenir à ce résultat, il convient d'améliorer le socle factuel et analytique utilisé pour la formulation des politiques visant les PME et l'entrepreneuriat.

L'édition 2005 des Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat dresse un tableau complet de l'évolution récente de ces questions à l'intérieur, mais aussi à l'extérieur de la zone OCDE, et détaille les politiques récemment adoptées pour promouvoir l'entrepreneuriat et la

compétitivité des PME. Sur la base de la Déclaration d'Istanbul, cette publication effectue des recommandations d'action dans plusieurs domaines : elle insiste en particulier sur la nécessité d'alléger les contraintes réglementaires et administratives pesant sur l'activité entrepreneuriale ; sur l'importance d'un accès plus aisé des PME au financement, à la technologie, à l'innovation et aux marchés internationaux ; et sur le besoin de promouvoir l'entrepreneuriat féminin. Ces questions demeureront au cœur du travail de l'OCDE dans les années à venir ; la preuve en est la tenue de deux conférences thématiques globales en 2006 : la première, qui se tiendra au Brésil, portera sur la question du financement des PME ; la seconde, qui se tiendra en Grèce, sera consacrée aux réponses appropriées pour faciliter aux PME l'accès aux marchés internationaux.

À travers le Processus de Bologne de l'OCDE sur les politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat et la mise en œuvre du mandat donné par la Déclaration d'Istanbul, le Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat continuera de jouer un rôle décisif pour relever les défis posés.



Herwig Schlögl  
Secrétaire général adjoint, OCDE

## Note de synthèse

Depuis la dernière édition des *Perspectives de l'OCDE sur les PME* (2002), les PME et l'entrepreneuriat sont demeurés une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de réactivité.

Il importe de rappeler que dans la plupart des pays de l'OCDE, les PME représentent plus de 95 pour cent des entreprises manufacturières, et un pourcentage encore supérieur des entreprises de maints secteurs des services. Par ailleurs, dans la majorité de la zone OCDE, elles génèrent les deux tiers de l'emploi et sont la principale source de création d'emplois nouveaux. Ces dernières années, leur effectif semble avoir progressé plus rapidement que l'ensemble des entreprises, accroissant ainsi leur part dans l'emploi total. Si les travailleurs installés à leur compte sont d'abord des hommes, les PME détenues par des femmes ont affiché une croissance très soutenue dans différents pays dont, notamment, les États-Unis et le Canada. Par nature innovantes, les jeunes PME ont donné un élan particulier à l'innovation globale, elle-même portée par une internationalisation en hausse. Au-delà de leurs activités d'exportation et d'importation, les PME se sont de plus en plus lancées dans des alliances stratégiques, des fusions-acquisitions et des coopérations ou des réseaux interentreprises transfrontières.

Les pays de l'OCDE affichent des taux élevés d'entrée d'entreprises dans les activités de services dynamiques : services aux entreprises, services liés aux TIC, services de santé et services liés à l'âge des bénéficiaires. Toutefois, de nombreuses entreprises ont une survie limitée : elles sont environ 20 pour cent à ne pas passer la première année, et presque autant à échouer dans les deux ans. Les entrepreneurs d'un certain âge sont, en termes de compétences, d'expérience et de capital, les mieux dotés pour relever les défis de l'activité entrepreneuriale. Dans les pays européens, le dynamisme entrepreneurial est moins prononcé qu'aux États-Unis, dont les jeunes entreprises qui rencontrent le succès semblent connaître au cours de leurs premières années d'existence une croissance en emploi beaucoup plus forte qu'en Europe. Au Japon, les sorties d'entreprises continuent d'être plus nombreuses que les entrées. En Amérique latine, l'activité entrepreneuriale est largement associée aux structures familiales, ce qui limite l'expansion et l'internationalisation des entreprises. À l'opposé, les entrepreneurs d'Asie orientale jouissent d'un meilleur accès à des réseaux externes de financement et à des modèles de réussite, ce qui permet aux entreprises nouvelles de croître plus rapidement.

En raison de l'internationalisation croissante, le maintien de la compétitivité dépend de manière critique de la poursuite des innovations. Au sein de la population des PME, les entreprises à vocation technologique ont montré leur aptitude à renouveler les technologies et à faire des découvertes techniques, exerçant ainsi une pression concurrentielle sur les grandes entreprises. On constate d'ailleurs que 30 à 60 pour cent des PME manufacturières sont innovantes. Tout en restant moins performantes que les

grandes entreprises dans ce domaine, les PME assument une part croissante de la R-D, qui est souvent plus élevée dans les petits pays que dans les grands. Les petites entreprises sont en général plus innovantes dans les services à forte intensité de savoir tels que dans les services aux entreprises et l'intermédiation financière. Dans leurs efforts d'innovation, les PME s'appuient de plus en plus sur les réseaux, les grappes et les partenariats d'entreprises, qui leur donnent accès à des informations, des savoir-faire et des technologies nouvelles. À cet égard, les TIC et les cyberapplications d'entreprise peuvent apporter aux PME de nombreux atouts en termes d'efficacité et d'accès aux marchés, car elles abaissent les coûts et accélèrent les transactions tout en les fiabilisant. Toutefois, si le recours à la micro-informatique et à Internet s'est généralisé dans les entreprises de toutes tailles, les petites entreprises adoptent les nouvelles TIC et cyberapplications avec moins de rapidité que les grandes, car elles doutent plus de leur utilité et de leur rentabilité. La pleine exploitation des activités d'innovation suppose toutefois de protéger correctement la propriété intellectuelle; or, dans ce domaine, les PME sont souvent assez ignorantes des dispositifs de protection et y ont donc beaucoup moins recours.

Au cours de la période étudiée, différentes mesures nouvelles ont été prises, afin essentiellement de renforcer le dynamisme et la compétitivité du secteur des PME. Il convient de souligner que plusieurs de ces mesures se sont conformées aux recommandations émises par la *Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME*, adoptée par près de 50 pays lors de la Première conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME organisée à Bologne en 2000. Les principales actions ont notamment consisté à assouplir les réglementations des marchés de produits dans l'ensemble de la zone OCDE, et à progresser en direction de la suppression des obstacles administratifs à l'entrepreneuriat. Les réformes de la législation prévue pour protéger les emplois ont été moins prononcées. Simultanément, certaines pratiques se sont généralisées : analyse de l'impact de la réglementation (dont les notes succinctes évaluant l'impact sur les petites entreprises); mécanismes de consultation; rédaction en langage usuel, etc. La simplification administrative est de plus en plus facilitée par les TIC, les portails Internet et les guichets uniques en ligne. Certains pays présentent des résultats remarquables : en Australie, par exemple, plus de 70 pour cent des immatriculations d'entreprises se font en ligne. La France et la République slovaque sont à l'avant-garde des pays qui travaillent à la réduction des procédures, des délais et des frais que suppose la création d'une entreprise. La Hongrie et la Nouvelle-Zélande font partie de ceux qui appliquent des programmes d'allègement de la charge fiscale des entreprises. Les questions relatives au transfert et à la transmission successorale des entreprises sont, dans l'Union européenne notamment, un autre sujet de préoccupation croissante. Globalement, en 2003, les pays de l'OCDE les moins restrictifs ont été le Royaume-Uni, le Canada, l'Irlande et la Norvège.

Les pouvoirs publics ont accordé de plus en plus d'attention à la formation générale et professionnelle à l'entrepreneuriat. Il n'existe pas de recette unique pour l'enseigner : les jeunes devraient-ils apprendre à lancer leur propre affaire ou à savoir modifier leur comportement et prendre des risques? Les États-Unis privilégient plutôt la première voie, la Suède a opté pour la seconde, et le Royaume-Uni panache les deux. Particulièrement développée aux États-Unis, la formation universitaire à l'entrepreneuriat s'est étendue à des matières n'appartenant pas au champ de la gestion. Le modèle entrepreneurial de l'Université de Stanford est par exemple volontiers considéré comme le moteur principal de la Silicon Valley. L'un des objectifs de la Charte européenne des petites entreprises adoptée en 2000 est d'enseigner la gestion et l'entrepreneuriat à tous les niveaux scolaires,

et de créer des structures de formation des dirigeants d'entreprise. Certaines mesures très importantes ont aussi été prises pour stimuler l'entrepreneuriat féminin : ainsi, l'Allemagne a créé en 2003 une agence spécialisée; le Royaume-Uni a lancé en 2004 son Cadre stratégique pour des entreprises au féminin; et la Nouvelle-Zélande applique depuis 2004 un Plan d'action en faveur des Néo-Zélandaises.

Soucieux de tempérer le profil de risque des PME, l'action publique a aussi cherché à leur faciliter l'accès aux financements. Parmi les principales mesures prises récemment, citons la création de seconds marchés; l'assouplissement des restrictions applicables aux investissements des fonds de pension dans les fonds de capital-risque; le soutien accru aux réseaux d'investisseurs-tuteurs; et le maintien d'un soutien affirmé au financement des PME par l'endettement grâce aux emprunts et aux garanties de prêts. En France, le *prêt à la création d'emploi*, un instrument qui vise à faciliter les projets de création d'entreprise à petite échelle, a été lancé en 2000. L'Allemagne a récemment unifié toutes les offres de prêts de cette nature sous la forme d'un « prêt entrepreneur » unique. Différents pays (dont le Canada, l'Allemagne, le Royaume-Uni et Israël) se servent de la fiscalité pour améliorer le financement de leurs PME.

Parallèlement, on a aussi constaté ces dernières années un redoublement d'efforts en faveur du renforcement de la base de connaissances et d'innovation des PME, qui a pris entre autres la forme d'un soutien à leur recherche-développement. De fait, plusieurs pays, dont l'Australie, la Hongrie, l'Italie, le Portugal et la Suisse, consacrent aux PME les deux tiers au moins de leur soutien à la R-D. Plus de la moitié des pays de l'OCDE octroient des dégrèvements fiscaux au titre de la R-D des petites entreprises. Pour soutenir l'innovation et l'acquisition de technologies par les PME, les pouvoirs publics ont aussi encouragé leur participation à des réseaux, des partenariats public-privé et des grappes d'entreprises qui ont contribué, entre autres, à renforcer l'internationalisation des PME. De plus en plus, les PME sont poussées (par exemple en France et au Japon) à s'insérer dans des chaînes mondiales de valeur. L'Agence japonaise pour les PME assure un service de mise en relation et enregistre dans une base de données Internet commune les PME japonaises et étrangères candidates. La plupart des pays membres de l'OCDE ont des programmes qui offrent des services en matière d'études de marché et d'aide en matière de normes et de qualité. L'initiative espagnole pour la promotion extérieure, fondée sur une analyse rigoureuse du potentiel d'exportation, a permis à un nombre croissant de PME d'internationaliser leurs activités sur la base d'une analyse rigoureuse de leur capacité d'exportation.

L'importance de l'entrepreneuriat et de l'innovation dans les PME pour stimuler la croissance dans une économie mondialisée à forte intensité de savoir a été soulignée par la Deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME, qui s'est tenue à Istanbul en juin 2004, et par la *Déclaration ministérielle d'Istanbul intitulée « Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international »*. À cette occasion, les ministres et représentants des pays de l'OCDE et d'économies non membres ont reconnu qu'il était nécessaire de pouvoir davantage asseoir les mesures envisagées sur des faits avérés. Ils ont appelé de leurs vœux le développement d'une solide base statistique sur les PME et l'entrepreneuriat permettant les comparaisons internationales, et demandé à l'Organisation de mettre en œuvre un plan d'action à cet effet. De meilleures statistiques et de meilleurs indicateurs amélioreront l'architecture et l'efficacité des politiques, étayeront les appréciations portées sur elles et contribueront à la diffusion d'une culture de l'évaluation.

Tout en réaffirmant la nécessité de poursuivre le dialogue et la coopération de leurs pays dans le domaine des politiques menées, les Ministres ont attiré l'attention sur différents thèmes, et invité l'OCDE à entreprendre des activités permettant de progresser notamment dans les domaines suivants :

- Amélioration de l'accès des PME au financement, de sorte que les PME puissent disposer à tous les stades de leur développement d'un capital-risque adapté. *En réponse à cette demande, l'OCDE préparera sur ce thème une grande conférence internationale qui sera accueillie par le Brésil en 2006.*
- Identification des modalités de suppression des obstacles à l'accès des PME aux marchés mondiaux. *En association avec l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique), l'OCDE entreprendra pour inventorier ces modalités une étude qui sera présentée à une conférence internationale accueillie par la Grèce en 2006.*
- Amélioration de la connaissance des chaînes mondiales de valeur et des avantages que peuvent en retirer les PME. *À cette fin, l'OCDE a entrepris une étude conjointe avec la CNUCED et d'autres partenaires.*
- En collaboration avec les pays membres et avec les économies non membres et organisations internationales intéressées, diffusion des travaux menés sur les pratiques optimales d'évaluation des politiques et programmes en faveur des PME. *À cet effet, l'OCDE met au point et testera un manuel regroupant ces pratiques.*
- Diffusion des travaux consacrés aux pratiques optimales en matière de développement de l'entrepreneuriat féminin, et partage de l'expérience de pointe acquise par l'OCDE dans ce domaine.

PARTIE I

# **PME et entrepreneuriat : une vue d'ensemble**



## PARTIE I

### Chapitre 1

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

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

## 1. Introduction

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

La raison d'être des *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* est d'observer les politiques et les programmes qui affectent et ciblent les PME et l'entrepreneuriat, et de donner aux responsables politiques une large vision des tendances et des évolutions de l'action publique. Cette publication se veut également la vitrine et un vecteur de diffusion des travaux et des activités du Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat de l'OCDE, qui est désormais desservi par le nouveau Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local<sup>1</sup>. La troisième édition bénéficie en particulier de l'ensemble des rapports et contributions élaborés pour la Conférence ministérielle d'Istanbul.

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

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

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

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

### Encadré 1.1. Définir les PME

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

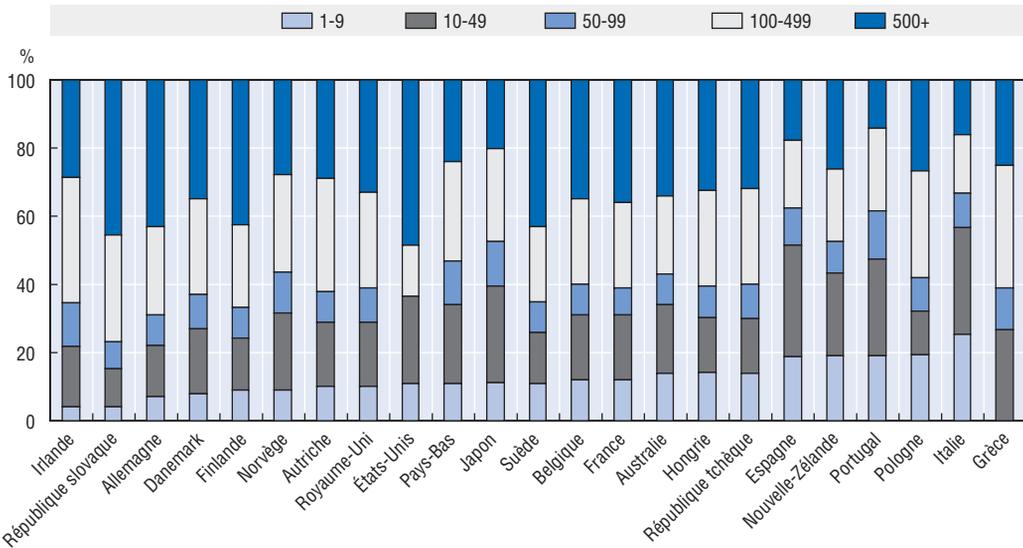
L'approche retenue par l'OCDE, et en particulier par le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, et par ses deux piliers (le Programme LEED d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local, et le Secrétariat du Groupe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

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

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

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

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

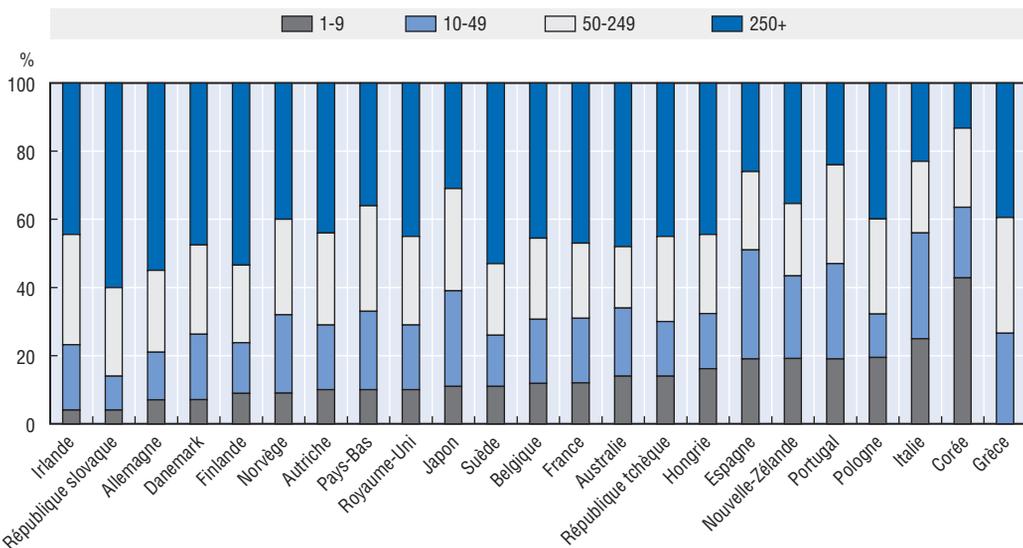


Note : 2001 ou année disponible la plus proche; Australie : 0-9, 10-49, 50-200, 200+; Japon : 4-9; Pologne : salariés seulement; Corée (salariés seulement) : 1-19; 20-49; 50-299, 300+; Grèce : 1-9 non disponible.

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

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

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

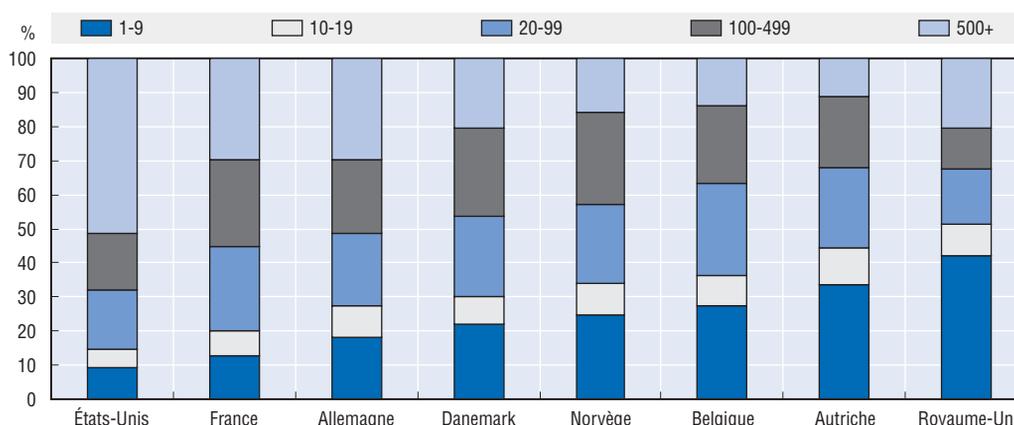


Note : 2002 ou année disponible la plus proche; Australie : 0-9, 10-49, 50-200, 200+; Japon : 4-9; Pologne : salariés seulement; États-Unis : 10-99 (l'emploi englobe tous les secteurs d'activité); Grèce : 1-9 non disponible.

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

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

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

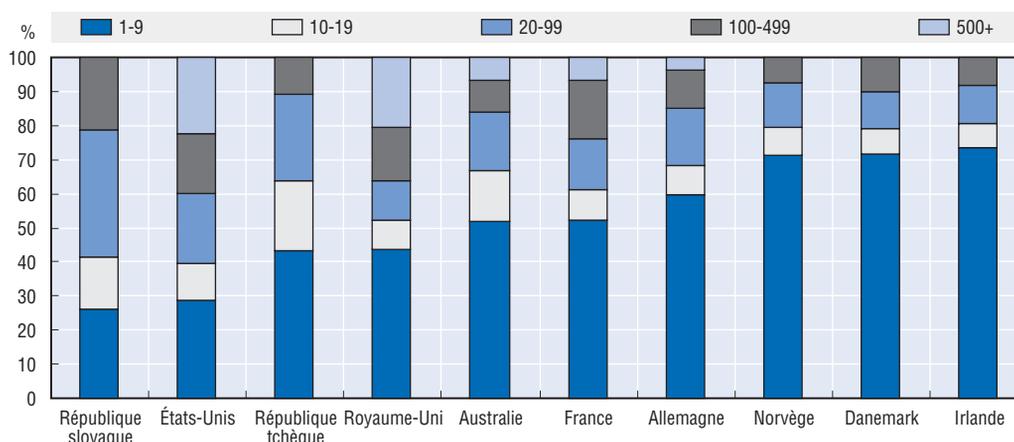


Note : 2001 ou année disponible la plus proche; Norvège : données 2000; États-Unis : 0-9.

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

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

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



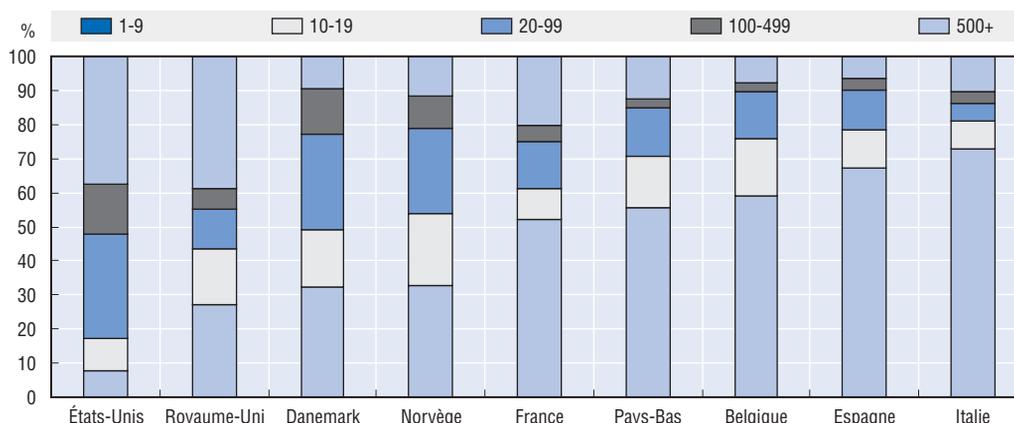
Note : 2001 ou année disponible la plus proche; Australie : 0-9; États-Unis : 0-9.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

#### **Entrée, sortie et survie des entreprises**

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

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

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

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

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

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

### Encadré 1.3. Définir l'entrepreneuriat

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

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

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

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

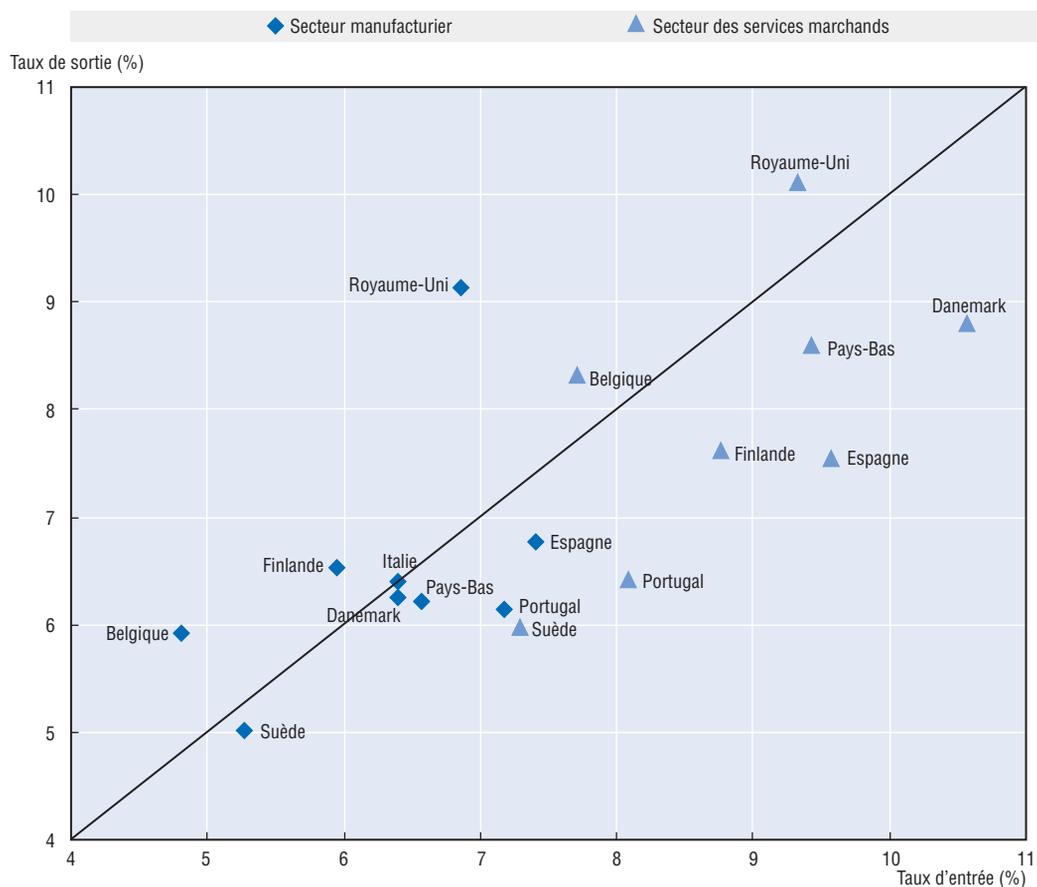
Source : OCDE (2004a) : *Encourager l'entrepreneuriat et la création d'entreprises en tant que moteurs de la croissance dans une économie mondialisée*, [www.oecd-istanbul.sme.2004.org](http://www.oecd-istanbul.sme.2004.org).

laquelle on dispose de données). À l'opposé, le Japon et la Belgique ont respectivement enregistré un recul de 2.1 et 0.6 % la même année<sup>2</sup>. La figure 1.11 illustre l'inversion de la tendance des créations et des fermetures d'entreprises qui s'est produite au Japon durant la période 1975-2001. Globalement, dans les pays de l'OCDE, les taux d'entrée sont plus élevés dans les secteurs dynamiques de services (services rendus aux entreprises, activités liées aux TIC, soins de santé, soins aux personnes âgées ou à la petite enfance) que dans les branches ayant atteint une certaine maturité économique telles que les activités manufacturières (voir les figures 1.6 et 1.10). La figure 1.12 illustre un exemple de pays, l'Allemagne, où les taux d'entrée et de sortie varient selon le secteur.

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

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

Taux moyen entre 1997 et 2000

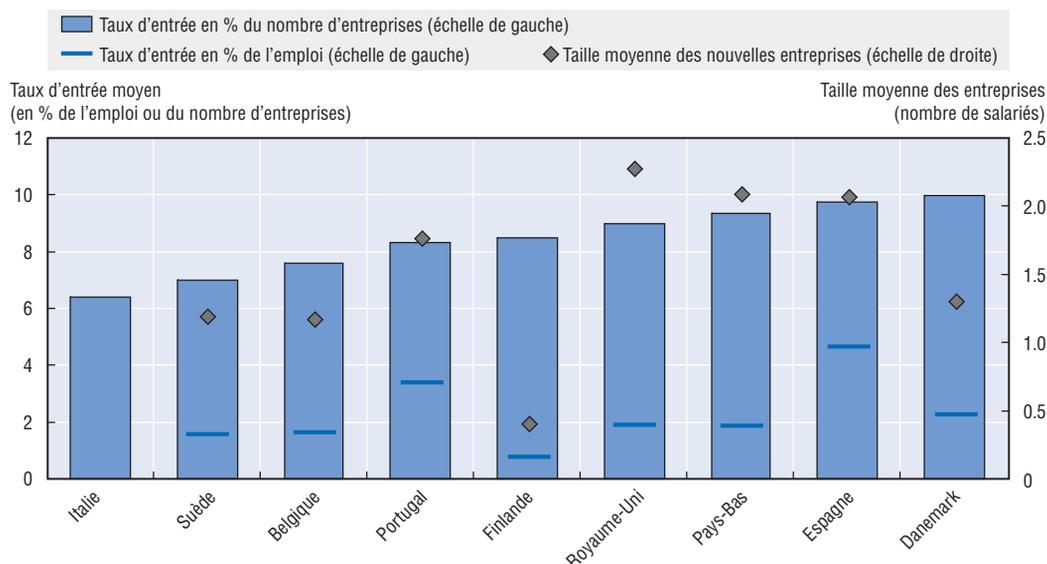


Note : Les données concernant le Danemark, la Finlande et les Pays-Bas sont exprimées en équivalent temps plein.

Source : Eurostat, juin 2003.

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

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



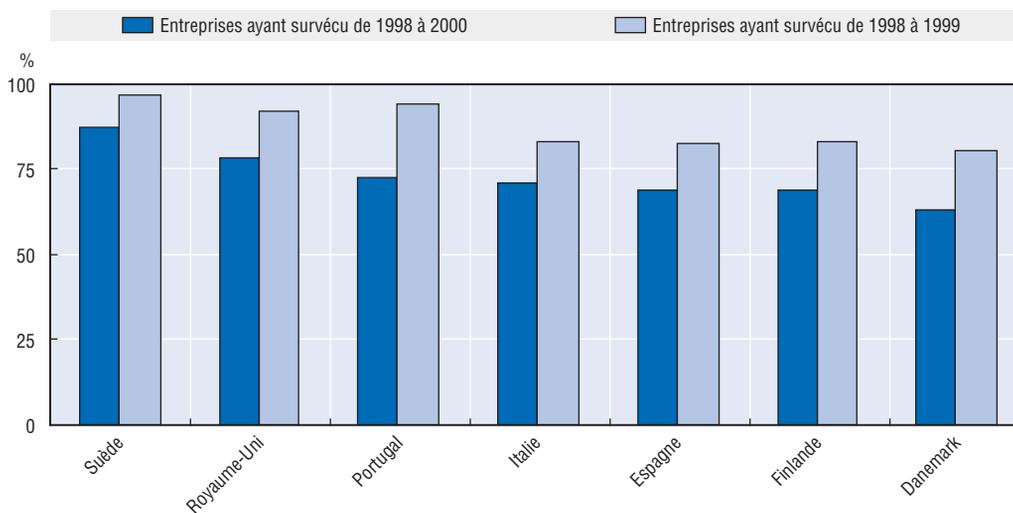
Note : Les données concernant le Danemark, la Finlande et les Pays-Bas sont exprimées en équivalent temps plein.

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

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

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

Pourcentage des entrées de 1998

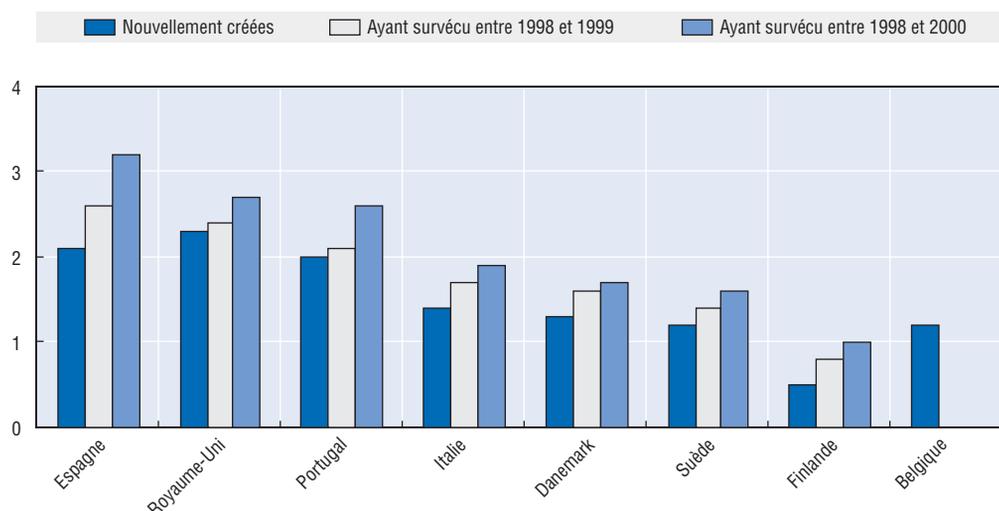


Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI* (2003).

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

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

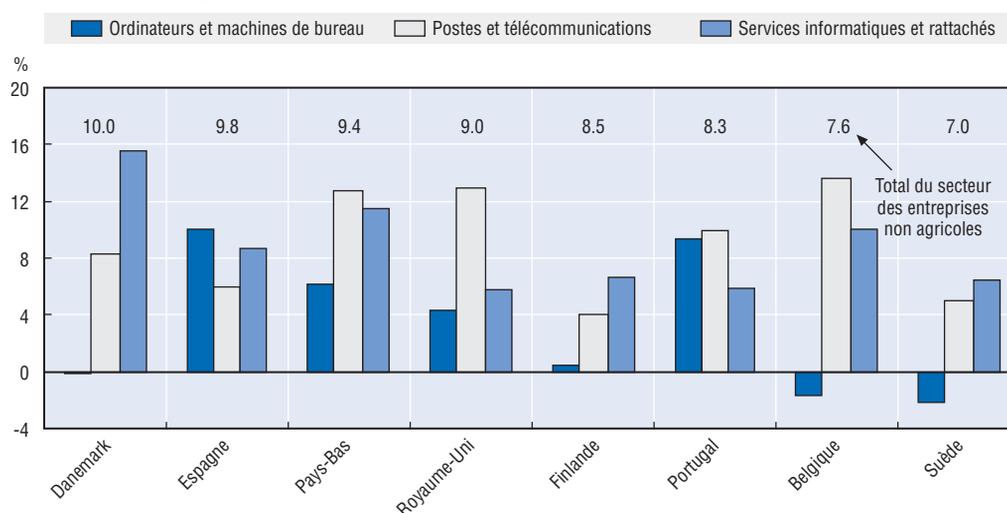
L'âge de l'entrepreneur peut être un élément déterminant pour la survie de l'entreprise. L'entrepreneuriat représente un défi particulier pour de nombreux jeunes

Figure 1.9. **Taille moyenne des entreprises nées en 1998**Effectif moyen<sup>1</sup>

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

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

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

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

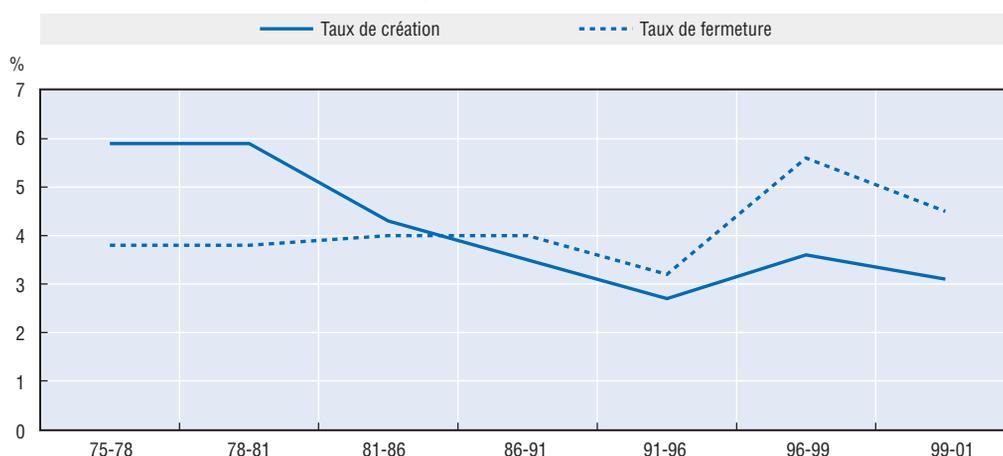
Source : OCDE, *Tableau de bord de la STI* (2003).

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

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

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

Activités non primaires, moyenne annuelle



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

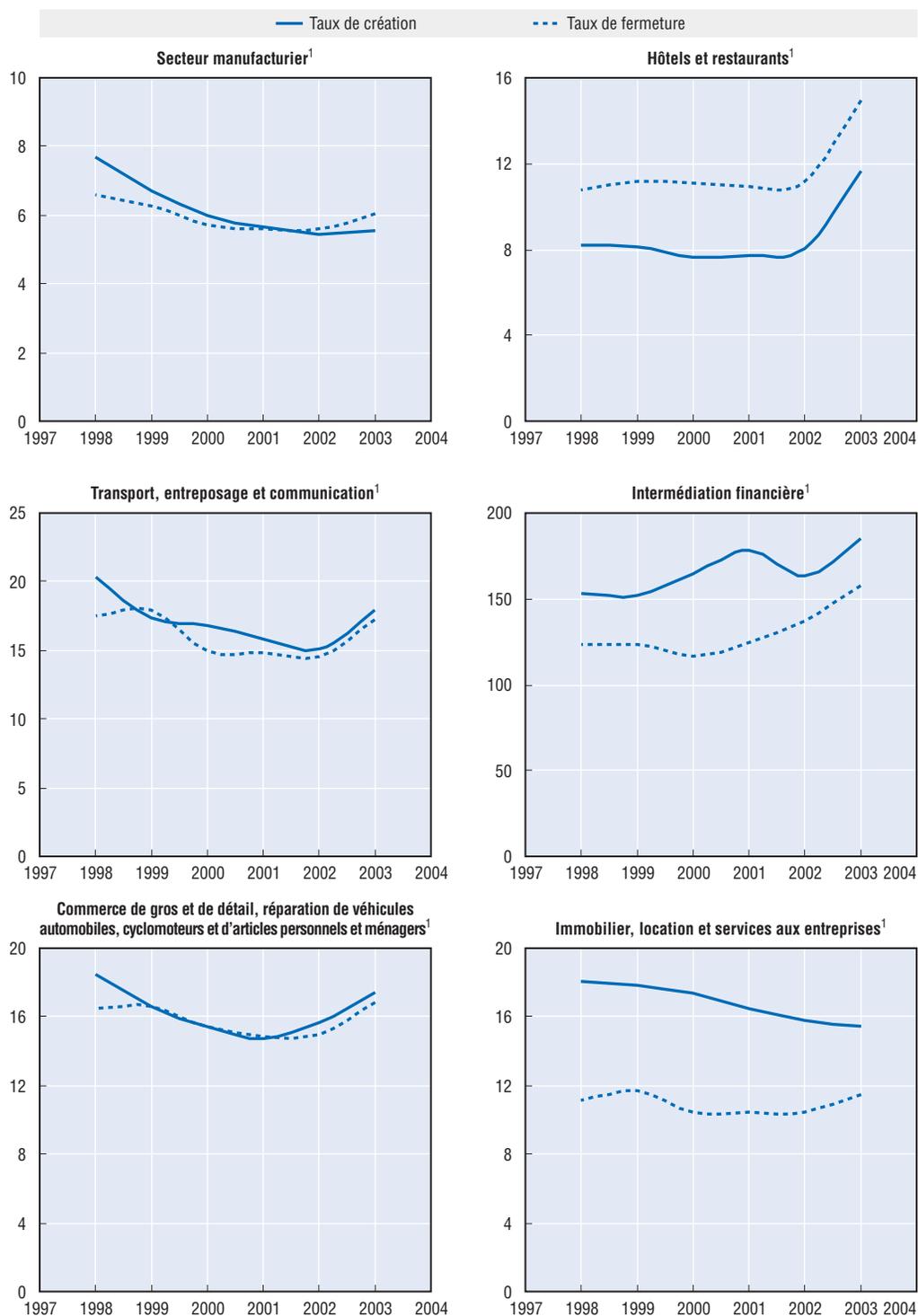
Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/063515266170>Tableau 1.1. **Caractéristiques des nouveaux entrepreneurs de 50 ans ou plus aux Pays-Bas (en pourcentage)**

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

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

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

L'environnement des entreprises influe sur les sources d'emploi et la solidité de la création d'emplois. Aux États-Unis, au cours de leurs premières années d'existence, les firmes rencontrant le succès semblent connaître une croissance de leurs effectifs bien plus forte que leurs homologues européennes, et atteignent ainsi une taille moyenne supérieure. En Europe, entre 1990 environ et 2001, les microentreprises (moins de 10 salariés) ont été les seules à contribuer de manière significative à la création nette d'emplois, et leur contribution nette n'a été positive qu'à partir de 1997 environ<sup>4</sup>. L'étude de l'activité entrepreneuriale par strate ou catégorie de population montre des écarts nationaux et régionaux non négligeables. Selon une récente étude de la BID, les individus des classes inférieure et moyenne d'Asie orientale avaient une activité entrepreneuriale deux fois plus forte que leurs homologues d'Amérique latine (BID, 2002).

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

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

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

Source : IFM Bonn.

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

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

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

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

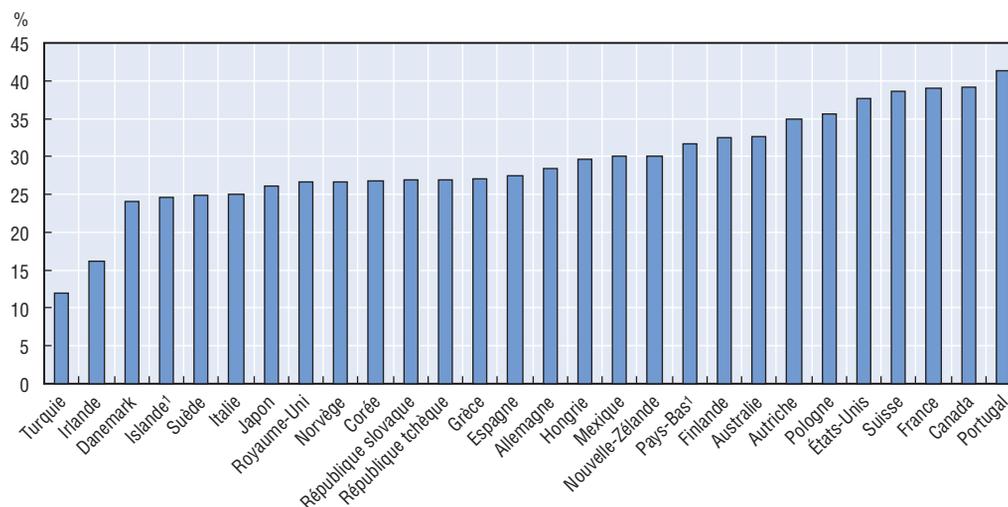
### ***L'entrepreneuriat féminin est un gisement d'emplois important et inexploité***

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

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

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

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



1. Données de 2002.

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

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

D'une économie à l'autre, le pourcentage de femmes parmi les travailleurs indépendants varie beaucoup. En 2003, il était le plus faible en Turquie (12 %) et en Irlande (16 %); et le plus élevé au Portugal (41 %) (figure 1.13). Le Canada, les États-Unis, la France et la Suisse ont des taux élevés compris entre 37.6 et 39.2 %. Au total, en 2003, on comptait environ 20 millions de femmes installées à leur compte dans les pays de l'OCDE<sup>6</sup>. Les entreprises détenues par une femme représentent une part importante de la population des entreprises : par exemple, en 2001, 36 % des entreprises de Corée, 28.5 % des entreprises allemandes, 12 % des PME du Royaume-Uni et 20 % des entreprises françaises de 10 salariés ou plus.

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

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

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

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

### 3. Le cadre réglementaire et les PME

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

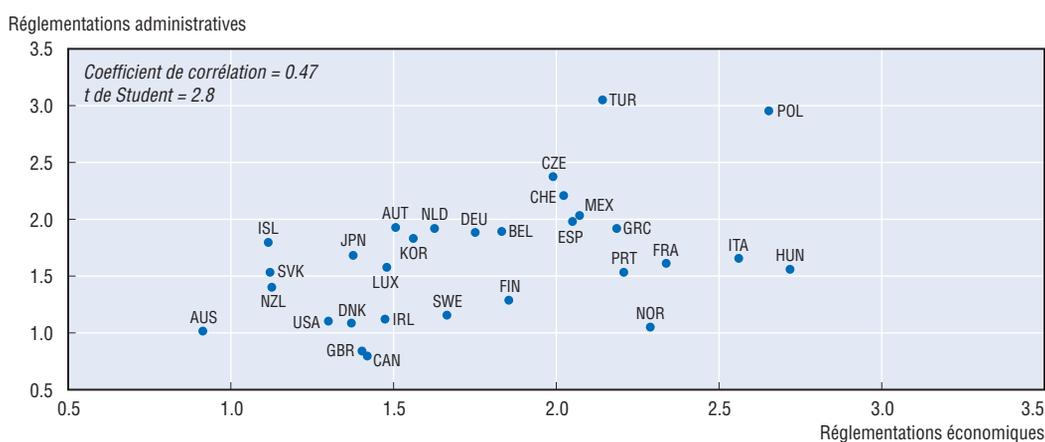
On constate que les réglementations encadrant de façon trop sévère les marchés de produits et du travail ont des répercussions négatives tant sur les entrées d'entreprises que sur la productivité, car elles entravent l'aptitude des entreprises à transférer des ressources vers des usages nouveaux et productifs,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

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

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

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

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

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

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

Source : Département des affaires économiques, OCDE, 2005.

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

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

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

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

### **Obstacles réglementaires et administratifs à l'entrepreneuriat**

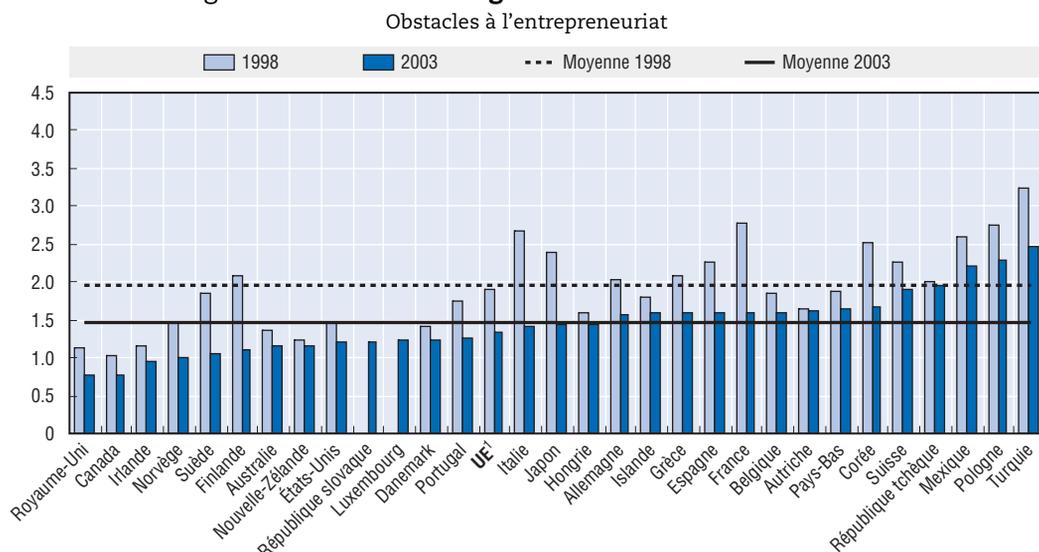
Les progrès réalisés au cours de la période 1998-2003 dans la suppression des obstacles administratifs à l'entrepreneuriat<sup>7</sup> sont moins importants que ceux d'autres domaines (OCDE, 2005a), et ne sont pas très marqués en ce qui concerne : la suppression des obstacles juridiques à l'entrée sur des marchés de produits protégés de la concurrence (comme c'est le cas de plusieurs secteurs non manufacturiers); la simplification des procédures administratives; et la réduction de la charge administrative supportée par les jeunes entreprises. Exception à ce constat, les régimes de licences et d'autorisations ont été fortement améliorés grâce à l'usage généralisé des guichets uniques et, à un degré moindre, à l'application de la règle « qui ne dit mot consent » (OCDE, 2005a).

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

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

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

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

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

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

Source : Département des affaires économiques, OCDE, 2005.

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

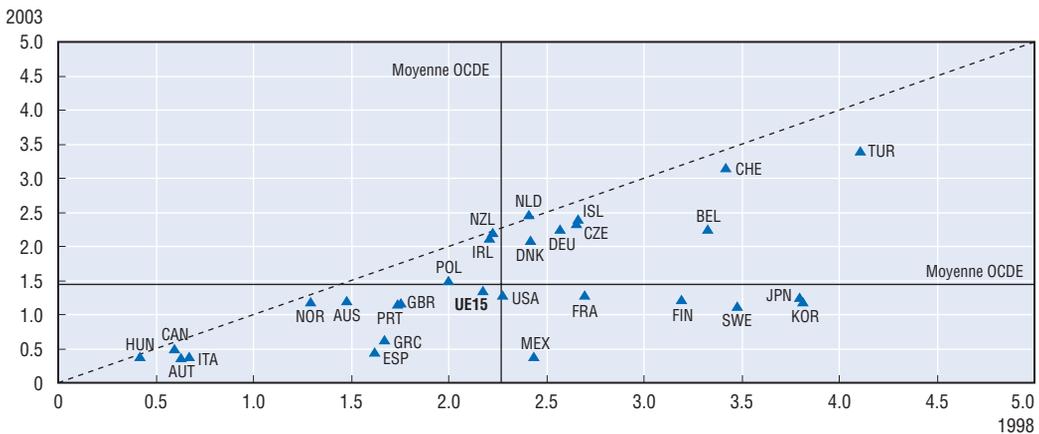
Tableau 1.2. **Palmarès des 20 économies facilitant le plus les affaires**

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

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

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

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

Figure 1.16. **Complexité des procédures administratives**<sup>1, 2</sup>

1. UE15 hors Luxembourg.

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

Source : Département des affaires économiques, OCDE, 2005.

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

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

### Réglementations relatives à l'emploi

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

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

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

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

Source : OCDE, 2005a.

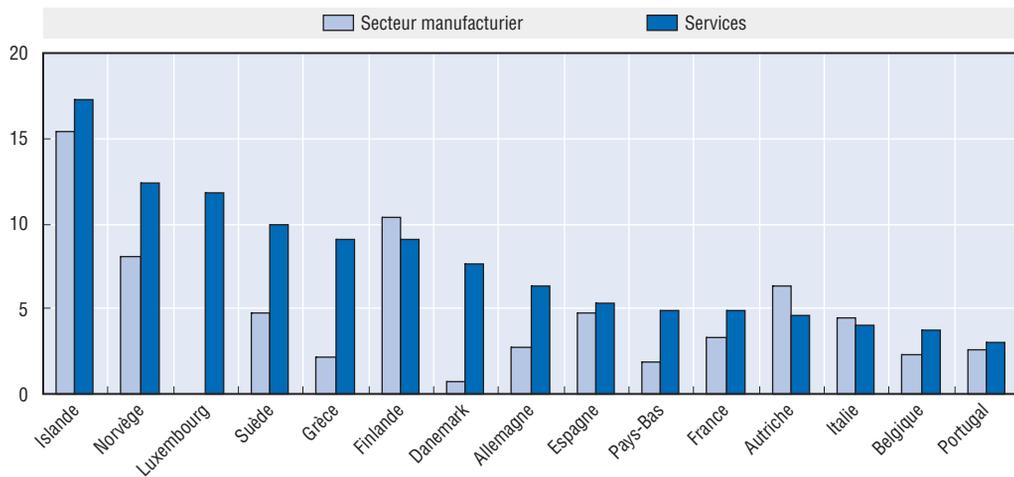
## 4. Innovation et technologie

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

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

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

Entreprises de création récente en pourcentage des entreprises innovantes



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

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

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

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

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

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

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

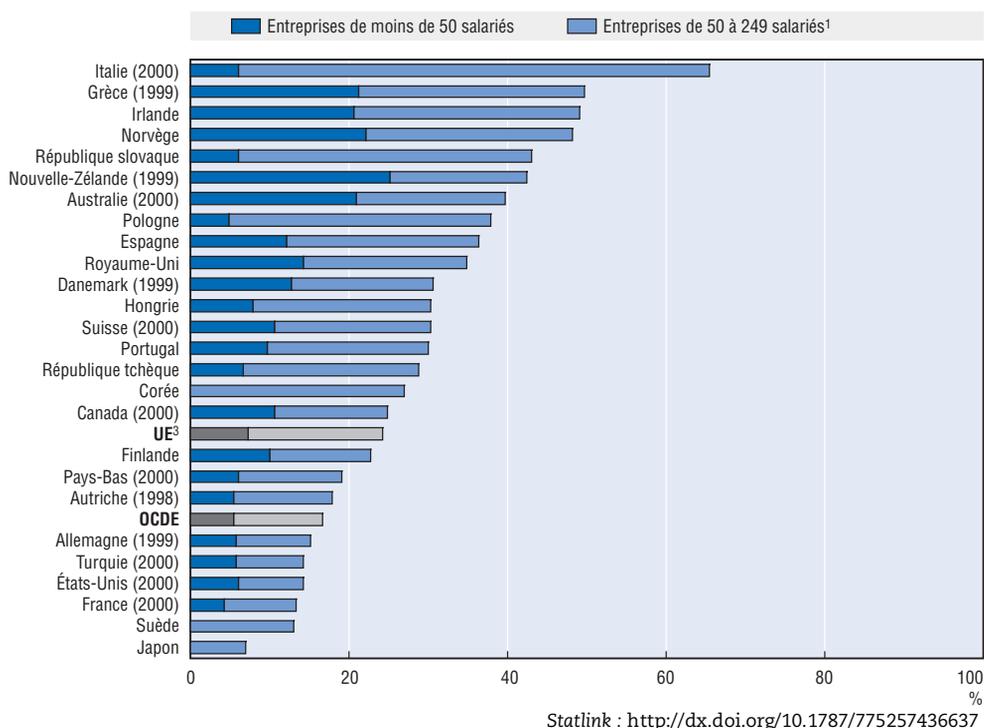
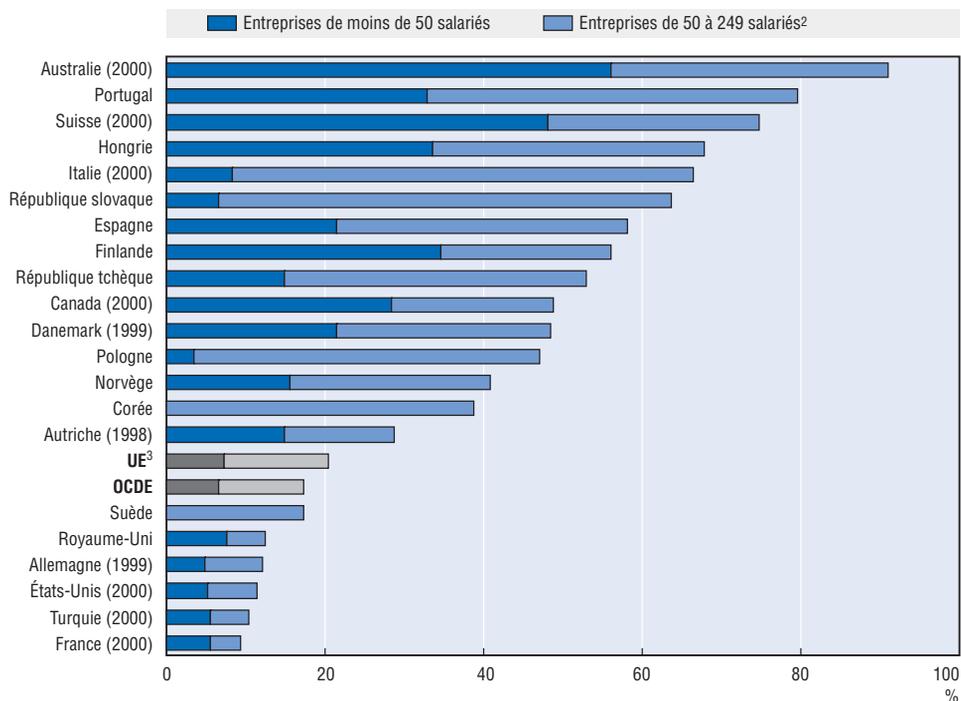


Figure 1.19. Part de la R-D d'entreprise financée par l'État, par taille d'entreprise



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

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

3. UE = UE15.

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

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

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

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

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

Millions d'EUR et pourcentage

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

1. RNTS, GenHomme, Génoplante, RARE.

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

3. RNRT, RNTL, RMNT.

4. Entreprises de moins de 500 salariés.

5. Entreprises de plus de 500 salariés.

Source : Ministère français de la Recherche.

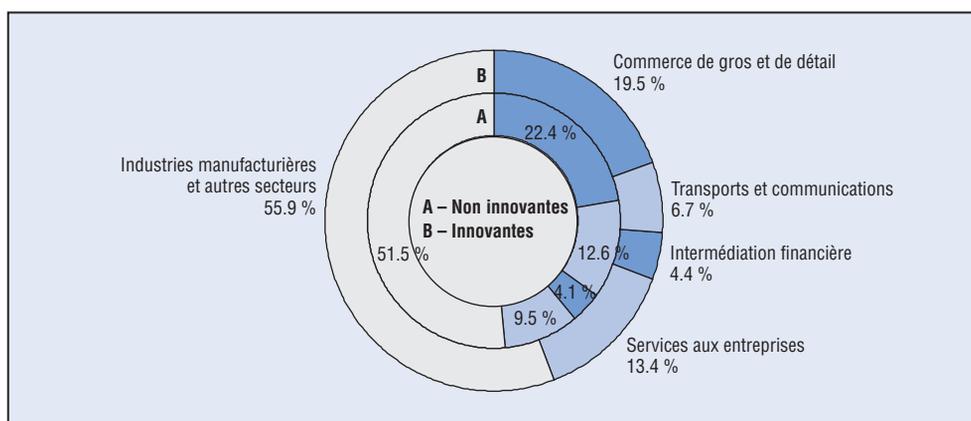
### **Les PME sont souvent plus innovantes dans les activités de services à forte intensité de savoir**

De plus en plus, les services reposent sur le savoir et sont innovants; ils sont devenus des moteurs importants de la croissance dans la plupart des pays de l'OCDE. Bien qu'elles soient globalement moins susceptibles d'innovation que les entreprises manufacturières<sup>8</sup>, certaines entreprises de services, notamment d'intermédiation financière et de services

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

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

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

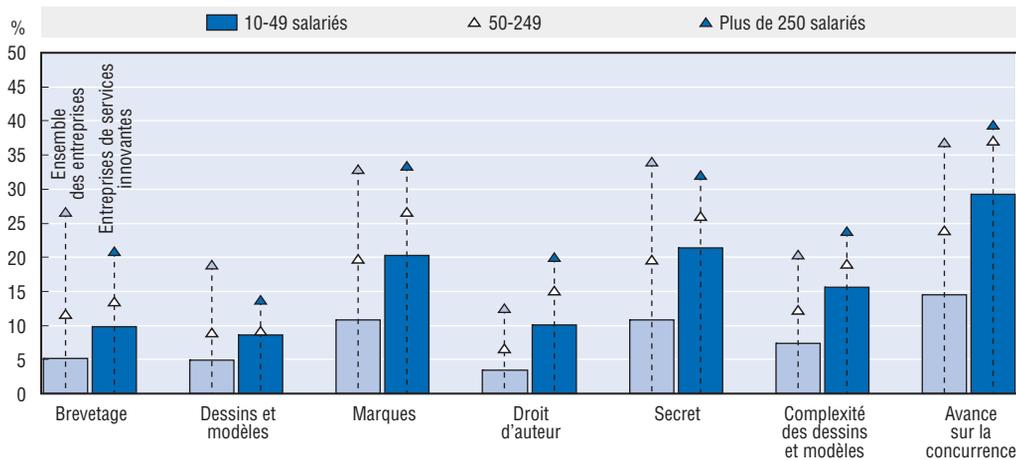


1. Entreprises comptant entre 10 et 49 salariés.

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

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

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

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

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

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

### Les PME et le dispositif de protection de la propriété intellectuelle

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

## 5. L'accès des PME aux marchés internationaux

En général, même si leur internationalisation semble aller croissant, les PME sont sous-représentées dans les échanges mondiaux. Pour de nombreuses PME, notamment celles qui ont un fort potentiel de croissance, l'accès aux marchés internationaux est un instrument stratégique pour le maintien de la compétitivité et la croissance. Selon *Austrade Research*, la plus grosse part de la croissance des milieux exportateurs provient des PME des industries émergentes. Outre les exportations et les importations, les outils de l'internationalisation des PME sont les alliances stratégiques, les fusions-acquisitions et les réseaux interentreprises transfrontières, qui ont connu un développement rapide ces dernières années. L'enquête menée par l'ENSR<sup>9</sup> auprès des PME de 19 pays européens en 2003 confirme que les PME ont aujourd'hui une approche différenciée de

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

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

### **Motifs d'internationalisation pour les PME**

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

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

### **Obstacles à l'internationalisation**

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

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

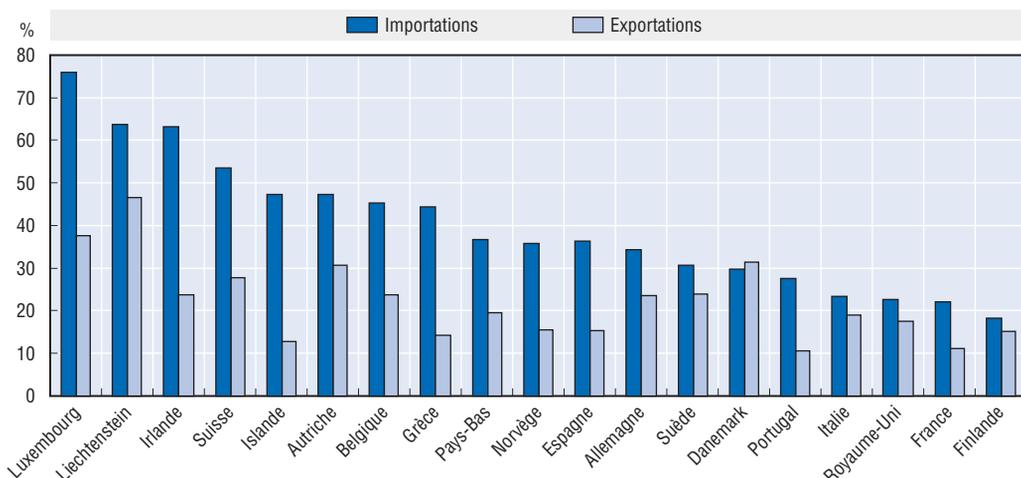
### Évolution récente de l'internationalisation des PME

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

S'agissant des échanges entre pays de l'Union européenne, l'enquête de l'ENSR confirme que les pays voisins restent les partenaires commerciaux les plus commodes et les plus fréquents. Dans l'Europe des 19<sup>10</sup>, l'importation est la forme la plus fréquente de l'internationalisation des PME. La figure 1.22 illustre la proportion, dans les pays européens, de PME ayant un fournisseur à l'étranger et de PME exportatrices (ces deux catégories ne s'excluent pas l'une l'autre puisqu'elles concernent toutes les PME exportatrices ou se fournissant à l'étranger). Comme nous l'avons déjà souligné, l'étroitesse du marché intérieur peut inciter les PME à s'internationaliser plus tôt que leurs homologues de pays au marché plus vaste. Il apparaît clairement que les PME des petits pays ont en général davantage de fournisseurs étrangers que les PME des grands pays. Les PME des pays d'Europe centrale, bénéficiant de voisins directs nombreux, sont aussi davantage importatrices. Parmi les grands pays d'Europe, l'Allemagne possède les PME les plus tournées vers l'exportation.

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

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

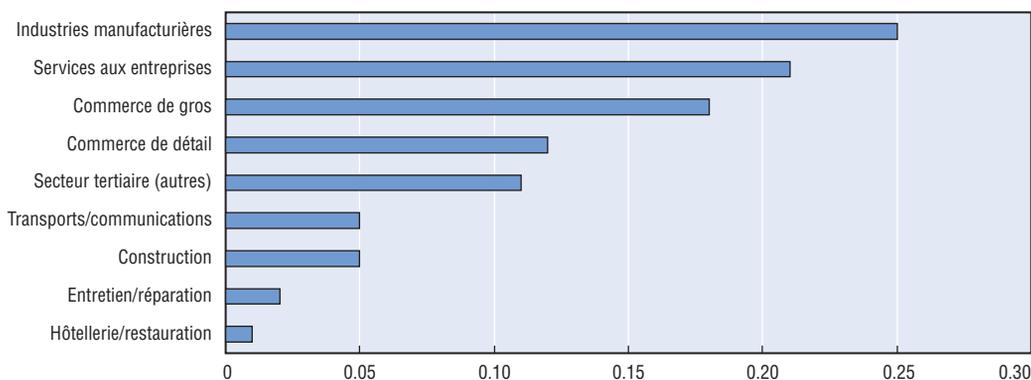


Source : Internationalisation des PME, Observatoire des PME européennes, 2003, n° 4, European Network for SME Research (ENSR), étude menée pour le compte de la DG Entreprise de la Commission européenne, 2004.

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

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

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



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

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

Une étude conduite pour les économies membres de l'APEC indique que les PME contribuent en moyenne à moins de 30 % de leurs exportations (Hall, 2002). En outre, selon un récent rapport de la CNUCED<sup>11</sup>, les PME exportatrices de certains pays asiatiques (Chine, Taïpei chinois) assurent une part non négligeable des exportations totales, qui est plus réduite dans certains pays latino-américains (Brésil, Costa Rica, Pérou).

### **L'influence de la taille de la PME**

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

### ***L'investissement direct étranger et les approches coopératives***

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

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

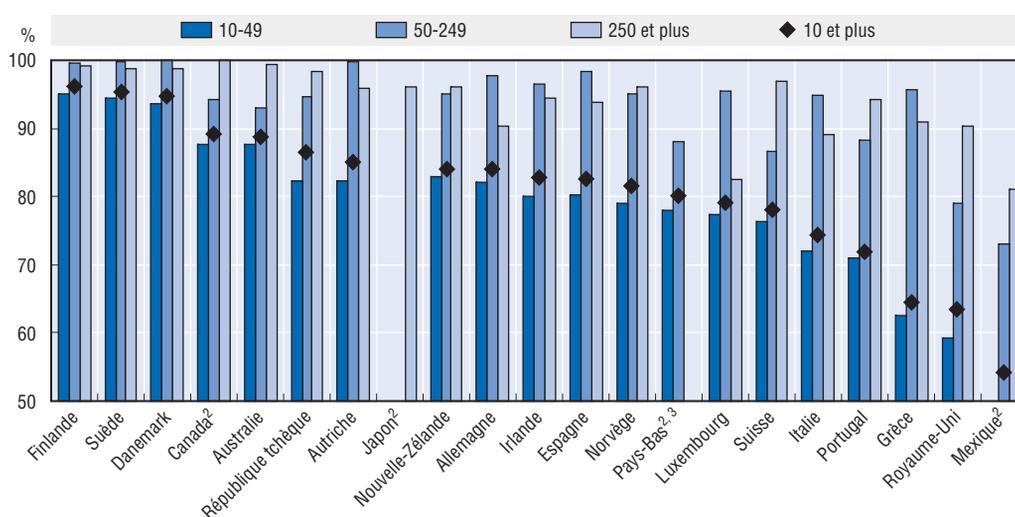
Les données relatives à l'IDE des PME japonaises montrent que les deux objectifs principaux des investissements à l'étranger (réduction des coûts; expansion et développement de nouveaux marchés) ont produit des résultats inférieurs aux attentes : un tiers seulement environ des entreprises sont parvenues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

## 6. Les TIC, le commerce électronique et les PME

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

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

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



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

Source : OCDE, 2004e.

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

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

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

## Notes

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

## Bibliographie

- Australian Trade Commission (2002), *Knowing and Growing the Exporter Community*, Australian Trade Commission, Sydney.
- Baldwin, J. et W. Gu (2003), « Plant Turnover and Productivity Growth in Canadian Manufacturing », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Baygan, G. (2003), « Venture Capital Policy Review: Canada », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Banque mondiale (2003), *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, Banque mondiale, the International Finance Corporation and Oxford University Press, Washington.
- Banque mondiale (2004), *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, Banque mondiale, the International Finance Corporation and Oxford University Press, Washington.
- Brandt, N. (2004a), « Business Dynamics in Europe », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Brandt, N. (2004b), « Business Dynamics, Regulation and Performance », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Canada (2003), *Le Groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneuses*, Canada, [www.liberal.parl.gc.ca/entrepreneur](http://www.liberal.parl.gc.ca/entrepreneur).
- Cardullo, M.W. (1999), *Technological Entrepreneurism: Enterprise Formation, Financing and Growth*, Research Studies Press Ltd., Baldock, Royaume-Uni.
- Commission européenne (2002a), *Observatoire des PME européennes*, Communautés européennes, Belgique.
- Commission européenne (2002b), *Rapport final du groupe d'experts projet « Procedure BEST » sur l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat*, [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/training\\_education/doc/best-fr.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/doc/best-fr.pdf).
- Commission européenne (2003), *Entrepreneurial Attitudes in Europe and the United States: Flash Eurobarometer Survey*, [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/survey/eurobarometer134\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer134_en.pdf).
- Commission européenne (2003), *Livre vert : L'esprit d'entreprise en Europe*, Communautés européennes, Bruxelles.
- Commission européenne (2004), *Flash Eurobarometer 164: Innobarometer 2004*, Communautés européennes, [http://europa.eu.int/comm/public\\_opinion/index\\_fr.htm](http://europa.eu.int/comm/public_opinion/index_fr.htm).
- Commission européenne (2004), *Observatoire des PME européennes 2003*, « n° 4, L'internationalisation des PME », EIM, Luxembourg.
- Dembinski, P.H. (2003a), *Economic and Financial Globalization – What the Numbers Say?* Nations unies, Genève, et Observatoire de la finance, New York.
- Dembinski, P.H. (2003b), « Economic Power and Social Responsibility of Very Big Enterprises: Facts and Challenges », *Finance and the Common Good*, n° 15, 2003 ; contribution à la conférence ABCDE de la Banque mondiale, Paris, mai 2003.
- Hall, C. (2002), « Profile of SMEs and SME Issues in APEC, 1990-2000 », pour APEC Small and Medium Enterprises Working Group, en coopération avec la PECC (Pacific Economic Cooperation Council).
- Harcourt, T. et S. Shepherd (2001), *Exporting and Beyond: How do Small and Medium Businesses Internationalise?* Sensis, Melbourne et Australian Trade Commission, Sydney.
- Inter-American Development Bank – IDB (2002), *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia* (étude et publication financée par le Japanese Trust Fund), Washington DC.
- Japan Small Business Research Institute and Ministry of Economy, Trade and Industry (2002), *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, Japon.
- Japan Small Business Research Institute and Ministry of Economy, Trade and Industry (2003), *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, Japon.
- Japan Small Business Research Institute and Ministry of Economy, Trade and Industry (2004), *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan*, Japon.

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

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



## PARTIE I

### Chapitre 2

# Problématique et évolution récente des politiques en faveur des PME et de l'entrepreneuriat

*Au cours de ces dernières années, les gouvernements des pays membres de l'OCDE ont mis en œuvre de nouvelles mesures visant à encourager le dynamisme et la compétitivité du secteur des PME. Les actions les plus notoires ont notamment consisté à assouplir les réglementations des marchés de produits et les obstacles administratifs à l'entrepreneuriat. La simplification administrative est de plus en plus facilitée par les TIC, les portails Internet et les guichets uniques en ligne. Les pouvoirs publics accordent de plus en plus d'attention à la formation générale et professionnelle dans le domaine de l'entrepreneuriat. Certaines mesures très importantes ont aussi été prises pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin. Les pouvoirs publics attachent une grande importance à faciliter l'accès aux financements pour les PME et à renforcer la base de connaissances et d'innovation des PME. De plus en plus, les PME sont également encouragées à internationaliser leurs opérations. L'importance de l'entrepreneuriat et de l'innovation pour les PME afin de stimuler la croissance dans une économie mondialisée à forte intensité de savoir a été soulignée par la Deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME, qui s'est tenue à Istanbul en juin 2004, et dans la Déclaration ministérielle d'Istanbul intitulée « Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international ».*

## 1. Introduction

La Deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME organisée du 3 au 5 juin 2004 à Istanbul a permis d'approfondir l'analyse des principaux thèmes de la *Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME* (adoptée en 2000 par près de 50 gouvernements), à savoir notamment la mondialisation, l'innovation, le financement, les grappes et partenariats d'entreprises, le commerce électronique, le cadre réglementaire et la simplification administrative, les partenariats pour le développement, l'entrepreneuriat et l'entrepreneuriat féminin, et d'étudier plus avant les possibilités et les priorités d'action. Les ministres ont notamment pu :

- Évaluer l'impact sur les PME de l'évolution de la mondialisation quatre ans après la conférence de Bologne.
- Renforcer la compréhension des questions et politiques relatives à l'entrepreneuriat, ainsi qu'à la compétitivité et la croissance des PME dans l'économie mondiale.
- Identifier les pratiques optimales et élaborer des recommandations de politiques à suivre.
- Renforcer le dialogue et la coopération en matière de politiques à l'égard des PME entre les pays membres et non membres de l'OCDE et entre les organisations et institutions internationales travaillant dans ce domaine.
- Bâtir un consensus sur les nouvelles mesures à prendre pour renforcer l'activité entrepreneuriale et faciliter la compétitivité et la mondialisation des PME.

Par ailleurs, des recommandations d'action issues d'un Symposium de l'entreprise tenu le 3 juin ont été communiquées aux ministres, qui en ont débattu lors d'une session réunissant aussi des représentants des entreprises et des experts. Les conclusions de la conférence résultant des délibérations de l'atelier ministériel, des séances plénières et des discussions de l'atelier à haut niveau sur les statistiques des PME ont été présentées dans le document d'orientation qu'ont adopté les ministres et les représentants de 72 pays sous le titre « *Déclaration ministérielle d'Istanbul – Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international* ».

Les gouvernements de l'OCDE ont pour but commun de promouvoir une croissance à long terme durable et d'améliorer le niveau de vie de leur population. Pour atteindre ces objectifs, il est essentiel de disposer d'un cadre macroéconomique stable reposant sur des politiques budgétaires et monétaires saines et complété par des politiques structurelles qui déterminent l'environnement économique général dans lequel opère le secteur privé. Il incombe aux pouvoirs publics d'instaurer à l'intention de ce dernier un environnement propice à la création d'entreprise et au développement des PME, ce qui suppose de mettre en œuvre des politiques ayant un impact sur les marchés de l'emploi, la fiscalité, la concurrence, les marchés financiers et le droit de la faillite. Ces politiques incluent aussi la Responsabilité sociale des entreprises (RSE) tenue par l'OCDE pour une valeur et stratégie centrales dans le domaine des affaires et qui, en tant que telle, doit être intégrée à toutes

### Encadré 2.1. **L'OCDE dans l'Europe centrale, orientale et sud-orientale**

#### **Renforcer les capacités de développement local de l'Europe centrale, orientale et sud-orientale**

Les efforts déployés par les pays d'Europe centrale, orientale et sud-orientale pour encourager un développement endogène de l'entrepreneuriat et des PME, lutter contre le chômage, retenir les talents, susciter une démocratie participative et représentative et réduire le champ de l'économie informelle accroissent la responsabilité des exécutifs locaux. Le Centre de l'OCDE pour le développement local sis à Trente (Italie) s'intéresse à cette nécessité de renforcer les capacités de développement local dans la région ([www.trento.oecd.org](http://www.trento.oecd.org)). Créé en 2003 par l'OCDE en coopération avec les autorités italiennes et la Province autonome du Trentin, il s'inspire du rôle ancien du Programme LEED (Programme d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local) de l'OCDE pour apporter une aide à la conception, à la mise en œuvre et à l'évaluation de stratégies de développement local, et ses compétences expertes dans trois domaines : la décentralisation; les partenariats et la gouvernance locale; l'entrepreneuriat et l'économie sociale.

Les activités du Centre de Trente sont articulées autour de trois axes de travail interdépendants :

- La recherche et l'analyse.
- Le renforcement des capacités de développement local.
- La constitution de réseaux et la diffusion de l'information.

Le Centre de Trente étend le champ des études comparatives transnationales du programme LEED aux pays de l'Europe centrale, orientale et sud-orientale. Il évalue la qualité de leurs politiques et programmes à la lumière des expériences internationales et formule différentes recommandations d'action susceptibles de renforcer une démarche intégrée en matière de développement local. Le programme de travail 2004-2005 du Centre comprend les études suivantes :

- Intégration locale des travailleurs migrants au marché du travail.
- Investissement direct étranger et développement local.
- Intégration de l'emploi, des compétences et du développement économique.
- Évaluation des programmes et politiques de développement local.

Soucieux de renforcer les capacités des institutions locales en matière de conception et d'application de stratégies de développement local, le Centre organise par ailleurs une série de séminaires de renforcement des capacités, destinés aux praticiens et responsables du développement local, dans trois domaines principaux : l'entrepreneuriat et le développement des PME; la gouvernance locale; et l'inclusion sociale.

Un Réseau de développement local d'experts, de chercheurs et de responsables de l'action publique, géré conjointement par le Centre de Trente et l'Initiative centre-européenne, sert à la fois de vecteur de diffusion des enseignements tirés des activités du Centre et d'instrument de suivi et de recensement des priorités de la région cible en matière de renforcement des capacités.

#### **Soutenir les performances des politiques menées en faveur de l'entreprise en Europe du Sud-Est**

Les petites et moyennes entreprises ont besoin d'un environnement qui facilite et permette la création d'entreprise, ne les ensevelisse pas sous une réglementation excessive

### Encadré 2.1. **L'OCDE dans l'Europe centrale, orientale et sud-orientale** (suite)

et coûteuse, et leur facilite l'accès à des financements et des services. À cet égard, on constate en Europe du Sud-Est, où le niveau de l'investissement privé reste en retrait par rapport à celui des pays les plus avancés, un besoin urgent de concevoir et mettre en œuvre une politique efficace de l'entreprise.

En 2002, l'OCDE et la BERD ont lancé des évaluations de l'efficacité des politiques de l'entreprise (EPPA) dans le cadre de la Charte pour l'investissement de l'OCDE, un programme qui vise à améliorer le climat des investissements en Europe du Sud-Est. Concernant tous les pays de l'Europe du Sud-Est (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, FYROM (Macédoine), Moldova, Roumanie, Serbie et Monténégro), les EPPA évaluent la qualité des politiques publiques menées en faveur du secteur des PME et formulent des recommandations d'action. Neuf rapports nationaux de ce type (un par pays de la région, la Serbie et Monténégro étant évaluée séparément) et un rapport d'évaluation régional ont été publiés par la Charte pour l'investissement de l'OCDE en 2003, et diffusés dans l'ensemble de l'Europe du Sud-Est.

En 2004, la Charte pour l'investissement de l'OCDE et la BERD, en coopération avec la Commission européenne, ont mené une nouvelle série d'évaluations de l'efficacité des politiques faisant appel à la même méthodologie qu'en 2003. Les neuf rapports par pays ont été mis à jour et achevés; ils sont en cours de publication. Différentes présentations d'EPPA sont assurées dans l'ensemble de la région. Les rapports d'EPPA publiés seront disponibles sur le site Internet de la Charte pour l'investissement de l'OCDE à l'adresse [www.investmentcompact.org](http://www.investmentcompact.org).

Aux réflexions d'entrepreneurs et de patrons de PME recueillies au cours d'entretiens individuels et de réunions de groupe, mais aussi aux remarques d'experts des PME, de responsables de l'action publique et de représentants des associations d'entreprises privées et d'organismes internationaux et bilatéraux traitant des problèmes des PME, les EPPA ajoutent l'expérience et l'appréciation d'experts de l'OCDE et de la BERD. Les EPPA 2004 ont ainsi bénéficié de l'apport de plus de 450 entrepreneurs et 250 experts et responsables d'Europe du Sud-Est.

Les EPPA traitent de sept domaines d'action qui sont au cœur des politiques de l'entreprise :

- Le cadre institutionnel des politiques à l'égard des PME.
- La législation et le cadre réglementaire.
- La politique fiscale prévue pour les petites entreprises.
- Les instruments financiers des nouvelles petites entreprises.
- Les prestations de conseil aux nouvelles petites entreprises.
- Les pépinières d'entreprises.
- L'entrepreneuriat, l'enseignement professionnel et l'accès aux technologies.

D'importantes synergies sont nées entre les EPPA et la Charte européenne des petites entreprises. Les EPPA permettent de suivre à intervalles périodiques, en prise directe sur le réel, la mise en application des pratiques optimales prônées par la Charte européenne des petites entreprises, et complètent le rapport des autorités sur la mise en œuvre de cette dernière. Les EPPA avancent en outre à l'intention des pouvoirs publics et du milieu des PME différentes recommandations et priorités d'action correspondant à la thématique de la Charte européenne, de manière à aider les gouvernements à ajuster leurs politiques au vécu des petites entreprises et à recenser les axes de leur action dans le cadre de la Charte européenne.

les étapes opérationnelles des entreprises, allant de la recherche et du développement, à l'achat, la production et l'offre. Les politiques relatives aux entreprises de l'UE qui ont pour objectif l'amélioration de l'environnement des affaires des entreprises ainsi que leur développement et leur croissance, trouvent un fondement solide dans la Charte européenne pour les petites entreprises qui sert d'instrument clé d'encouragement et de suivi politique pour la mise en œuvre de la stratégie de renforcement de la compétitivité européenne initiée à Lisbonne en 2000. En 2002, l'OCDE et la BERD ont lancé des Évaluations de l'efficacité des politiques de l'entreprise (EPPA) qui ont pour but d'améliorer l'environnement fait à l'investissement en Europe centrale, orientale et sud-orientale en construisant des synergies conséquentes avec la Charte européenne pour les petites entreprises. En 2003, le Centre de Trente a été créé par le Programme d'action et de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local pour renforcer les capacités en Europe centrale, orientale et sud-orientale.

## 2. Alléger les obligations réglementaires et administratives

### **Les pays de l'OCDE cherchent à créer un environnement réglementaire favorable à l'entreprise**

Ces dernières années, la plupart des pays de l'OCDE ont bien avancé en direction d'un environnement réglementaire plus favorable à l'entreprise. Les pays membres de l'Organisation travaillent ainsi à l'amélioration de leur cadre juridique, financier et réglementaire : ils allègent la paperasserie et les obligations déclaratives, prennent des mesures d'assouplissement – y compris sur les marchés de l'emploi – et recourent à des outils des TIC tels que la cyberadministration et les portails Internet. Simultanément, l'Union européenne joue un rôle important dans la coordination de la politique de ses États membres à l'égard des PME, même si l'environnement de l'action publique est en grande partie du seul ressort de chaque État. L'intervention de l'UE aide les pays à améliorer leurs performances, promeut les pratiques conseillées et, dans une certaine mesure, apporte un soutien direct grâce, par exemple, aux fonds structurels ou aux instruments financiers. Aux États-Unis, au cours de la période 2002-03, des décrets-lois présidentiels ont ravivé la mission des agences fédérales consistant à prendre en compte et respecter la loi de 1996 sur la souplesse de la réglementation, loi qui a promulgué et mis en œuvre des procédures et des mesures écrites pour tout ce qui concerne les répercussions de la réglementation sur les petites entreprises. Au cours du seul exercice 2003, l'*Office of Advocacy* de la *US Small Business Administration* (Administration des petites entreprises) a enregistré au profit des petites entreprises plus de 6.3 milliards d'USD d'économies du point de vue du respect de la réglementation, et plus de 5.7 milliards d'USD d'économies annuelles récurrentes imputables aux efforts d'assouplissement réglementaire déployés par les agences fédérales.

Un vaste mouvement favorable s'est dessiné dans l'ensemble de la zone OCDE en faveur de certains instruments et de certaines pratiques : études d'impact sur les petites entreprises, mécanismes de consultation, clauses de caducité automatique, utilisation d'un langage compréhensible par tous, aide au respect de la réglementation, hiérarchisation de la réglementation, études ciblées des frais entraînés par le respect de la réglementation, guichets uniques, supports et outils d'assistance visant spécialement les PME, etc. Certains pays ont créé des agences et des unités spécialisées dans la supervision de ces programmes. Comme nous l'avons souligné au chapitre 1, les réglementations concernant l'entrée des entreprises sur le marché ont été les textes les plus réformés

en 2003, et la Banque mondiale a distingué les efforts de plusieurs pays de l'OCDE (dont la République slovaque, la Belgique, la Finlande, la Norvège, la Pologne, le Portugal et l'Espagne), la France se classant pour 2003 en tête du palmarès des pays ayant réformé leur législation pour faciliter l'activité entrepreneuriale (Banque mondiale, 2004).

Les efforts des pouvoirs publics en matière de simplification administrative peuvent se classer en quatre catégories : 1) *les entités à vocation unique*, agences ou entités dont la mission unique est de mener une tâche précise de simplification administrative; 2) *les organismes de simplification administrative*, dont l'objectif premier ou unique est d'appliquer une politique de simplification administrative; 3) *les agences de réforme de la réglementation*, dont le mandat général englobe des mesures de simplification administrative; et 4) *les commissions extérieures*, composées essentiellement de représentants extérieurs à l'administration (universitaires, organisations professionnelles, etc.), dont la mission est de coordonner et de mettre en œuvre la simplification administrative.

Parmi les exemples d'initiatives récemment prises par les pays de l'OCDE, citons la création au Royaume-Uni du SBS (*Small Business Service*), une entité emblématique de l'engagement des pouvoirs publics pour la sauvegarde des intérêts des PME dans l'univers réglementaire, et parmi les exemples de comités constitués spécialement pour mener la réforme : la *Small Business Deregulation Taskforce* (Équipe spéciale de déréglementation en faveur des petites entreprises) australienne; l'équipe spéciale interministérielle formée aux Pays-Bas pour traiter les contraintes administratives excessives et améliorer l'efficacité grâce aux outils des TIC; le *Forum pour la simplification* de la Norvège; et le *Forum PME* de la Suisse qui associe des représentants des entreprises à des hauts fonctionnaires pour mener un effort de réduction de la charge administrative. En 2004, la République tchèque a créé le Conseil de l'environnement des affaires. Il reste toutefois clair que des efforts de simplification administrative peuvent être déployés sans recourir à des organismes dédiés.

### **Au moyen d'approches ex ante ou ex post**

Les approches tant préventives que curatives sont largement utilisées par la plupart des gouvernements. Les premières ont pour but d'améliorer la qualité de la réglementation nouvelle et des projets de lois, en s'assurant que la charge créée pour les entreprises, et notamment pour les PME, ne sera pas disproportionnée. Les secondes visent à simplifier et faire connaître la réglementation existante, à aider les PME à la respecter, et à modifier et alléger les obligations qui leur incombent. L'usage d'Analyses de l'impact de la réglementation (AIR) préventives (quoiqu'elles puissent aussi être curatives) est aujourd'hui fréquent parmi les pays membres de l'OCDE. La conduite d'études d'impact des projets de lois est aussi l'une des grandes priorités de la Commission européenne, qui y recourt de plus en plus systématiquement. Aux États-Unis, les États adoptent de plus en plus des lois de « flexibilité réglementaire » au profit des petites entreprises. Les instances étatiques et locales d'Australie ont leurs propres processus d'évaluation de l'impact de la réglementation. Parmi les autres instruments préventifs, citons les clauses de caducité automatique, la fixation de délais d'examen et une rédaction dans un langage aisément compréhensible. La Corée est l'un des rares pays à avoir systématisé la caducité automatique. La fixation de délais pour l'examen des dossiers par l'administration peut abaisser les coûts administratifs et inculque une culture du résultat aux autorités; par ailleurs, l'application de règles de consentement ou de refus implicite (le silence valant selon le cas approbation ou refus de l'administration) peut grandement améliorer les délais de réponse aux demandes.

Outil fréquemment utilisé par les pouvoirs publics, les mécanismes de consultation sont habituellement associés à des études d'impact et à une démarche institutionnelle pour assurer une bonne représentativité des vues des petites entreprises (c'est ce que font par exemple la Finlande, l'Irlande, la Norvège et le Royaume-Uni). Les dispositions réglementaires « spéciales PME » consistant à adapter et calibrer la réglementation, c'est-à-dire à la hiérarchiser en fonction de ses cibles, est une autre solution qui permet d'alléger les obligations disproportionnées. Par exemple, les lois australiennes sur le licenciement abusif qui ont récemment été modifiées prévoient des dispositions spéciales pour les PME. Une portée plus étendue de ces mesures devrait permettre de réduire les abus du système par le biais duquel des paiements de séparation considérables sont soutirés de manière douteuse aux petites entreprises. L'initiative britannique « *Think Small First* » prévoit quelques assouplissements législatifs dérogatoires au profit des petites entreprises; et aux États-Unis, l'Agence pour la protection de l'environnement (EPA) a hiérarchisé 50 règlements différents en fonction soit de la taille de l'entreprise, soit du volume de rejets polluants. Enfin, la discrimination positive en faveur des PME est également un instrument utilisé; elle peut toutefois, à l'instar de la hiérarchisation réglementaire, dissuader quelque peu les PME de croître au-delà d'un certain seuil.

L'examen des réglementations existantes est probablement l'outil le moins développé de tous ceux qu'utilisent les pays de l'OCDE pour mener leur politique de la réglementation. L'OCDE constate que les examens sont trop rares, trop limités et trop souvent laissés au libre arbitre de l'instance de réglementation responsable.

### **Facilités par des outils informatiques**

La simplification administrative est de plus en plus facilitée par les dispositifs informatiques que sont par exemple les portails Internet et les guichets uniques en ligne – lieux de contacts homogènes, intégrés et d'accès aisé qui sont gages pour leurs usagers de sérieuses économies de temps et d'argent. Aux États-Unis, le ministère du Travail a mis sur pied 18 « *E-law Advisors* » (conseillers juridiques en ligne), qui sont des systèmes experts sur Internet consultables par les entreprises et les particuliers pour mieux comprendre et respecter les réglementations de ce ministère. Au Royaume-Uni, le SBS est en train de mettre au point un service de réglementation électronique intégré à son Centre national d'information et de conseil. Un mécanisme de création d'entreprise en ligne est disponible en Suisse depuis 2004. En Turquie, la KOSGEB (Association des PME) a sérieusement œuvré à l'amélioration de réseaux d'information tels que le KOBINET (Réseau commun d'information pour les PME), les Points de contact Internet et une base de données unique d'informations sur les PME partagée par toutes les instances publiques.

Plusieurs pays apportent une assistance active aux PME pour les aider à respecter la réglementation, sous la forme de lignes directrices et autres outils. C'est notamment le cas des États-Unis, dont les organismes sont légalement tenus d'aider ainsi les petites entreprises. Le SBS britannique, de son côté, fournit aux autorités de réglementation des conseils sur la création d'outils d'assistance tels que la brochure *How to Get the Message across – Guidance on Legislation that Affects Small Businesses* (Comment faire passer le message – Conseils sur la législation touchant les petites entreprises). Les États se préoccupent aussi de l'existence d'un préavis suffisant avant l'entrée en vigueur de nouvelles dispositions légales et réglementaires. En 2000, le SBS britannique a publié ses *Guidelines on Implementation Periods – Timing of the Issue of Guidance to Business on Compliance with New Legislation* (Lignes directrices concernant les délais d'application – Calendrier de

la publication de conseils aux entreprises relatifs au respect des lois nouvelles), qui recommande un délai minimal de 12 semaines à cet effet.

### **Les pouvoirs publics se fixent des objectifs ambitieux et certains efforts produisent des résultats impressionnants**

#### ***Grâce à l'accélération de l'immatriculation des entreprises***

De nombreux pays se sont fixé des objectifs ambitieux; certains ont déjà obtenu des résultats remarquables. Entre autres, à la suite de l'initiative de la Commission européenne sur l'évaluation comparative de l'administration des créations d'entreprises<sup>1</sup>, de nombreux États membres de l'UE ont pris de nouvelles mesures. Par exemple, l'accélération et la simplification de l'immatriculation des entreprises représentent un domaine où les progrès sont importants. En Australie, plus de 70 pour cent des immatriculations ABN (*Australian Business Number*) se font désormais en ligne. L'Autriche a jeté en 2002 les bases d'une immatriculation électronique des entreprises, et les entreprises norvégiennes peuvent depuis 2004 remplir électroniquement toutes leurs obligations déclaratives. En 2003, la France a entamé la mise en œuvre d'un ensemble de mesures réglementaires applicables aux entrepreneurs et à la création, à l'acquisition et au transfert d'entreprises, dont les premiers résultats attestent le bien-fondé d'une telle politique et sa contribution à une hausse des créations. La loi japonaise visant à faciliter la création de nouvelles entreprises doit doubler le taux de création d'entreprise d'ici 2007. En Espagne, le projet *Nueva Empresa* (Nouvelle entreprise), qui simplifie grandement les procédures depuis 2003, permet de créer une entreprise en 48 heures. La République slovaque a mis en œuvre d'importantes réformes qui permettent d'immatriculer une entreprise en 5 jours ouvrés. Depuis décembre 2004, le « *Pro Mittelstand* » allemand a réduit à un mois au maximum le délai d'immatriculation d'une entreprise qui, sera réduit à quelques jours d'ici 2007. En Nouvelle-Zélande, des progrès marquants ont été faits dans la réduction des coûts du respect de la réglementation : plus de 80 pour cent des 131 propositions adoptées par le gouvernement en décembre 2001 ont été appliquées dans les 18 mois. En 2004, le gouvernement néerlandais s'est fixé pour objectif de réduire la charge administrative de 25 pour cent d'ici 2007, et les propositions en cours d'application représentent à elles seules une diminution de 18 pour cent.

#### ***À une plus grande souplesse du marché de l'emploi et de meilleures mesures fiscales***

Plusieurs pays prennent des mesures visant à assouplir le marché de l'emploi. La République slovaque a adopté un code du travail flexible en 2003, l'Australie a incorporé des dispositions spéciales pour les petites entreprises à la loi modifiée sur les licenciements abusifs, et la France a simplifié le droit du travail applicable aux petites entreprises dans le cadre de sa nouvelle politique de réduction de la bureaucratie lancée en 2003. L'Allemagne a modernisé son *Arbeitsstättenverordnung* (ordonnance relative aux lieux de travail), et l'Italie a récemment introduit dans sa réglementation des dispositions relatives au travail intermittent, au partage des emplois et au travail accessoire.

Plusieurs pays ont pris des mesures fiscales et allégé les obligations fiscales. Dans certains cas, des dispositions spéciales ont été prévues pour les PME. Par exemple, l'Italie a simplifié et allégé la fiscalité grâce à un train complet de réformes. La France a créé des exemptions et des dispositions fiscales plus favorables pour les petites entreprises et les entreprises nouvelles. La Hongrie a simplifié son système d'immatriculation fiscale (EVA) et la Nouvelle-Zélande applique un programme de simplification fiscale dont les premiers résultats ont un impact clair.

### ***Et des processus de transfert d'entreprise et de faillite moins rigides***

Certains pays, ainsi que l'UE<sup>2</sup>, accordent une attention particulière au transfert et à la transmission successorale des entreprises. L'Autriche a pris des mesures pour faciliter ces procédures. Considérant elles aussi cette question comme tout à fait prioritaire, les autorités françaises envisagent de déposer en 2005 un projet de loi sur ces questions. Des pays tels que l'Italie et le Portugal ont étudié de près les problèmes d'insolvabilité et de faillite. Le Portugal a promulgué en 2004 un nouveau code applicable aux cessations de paiements, dont l'objet est d'alléger les contraintes juridiques et temporelles des processus de cessation de paiements, mais aussi, si les conditions sont remplies, de donner aux entrepreneurs s'étant trouvés en cessation de paiements la possibilité de prendre un nouveau départ. Des propositions des autorités italiennes visant à simplifier les procédures d'examen, à mieux garantir les créanciers et à préserver l'emploi sont en cours d'examen au Parlement.

### ***Les États doivent toutefois mieux appréhender l'ampleur de la charge administrative***

Il est rare que les autorités nationales appréhendent de manière détaillée soit la totalité des contraintes administratives qu'elles imposent, soit le niveau d'efficacité des outils de simplification administrative en vigueur. Certains pays de l'OCDE ont appliqué pour cela des méthodologies à base d'enquêtes. En Belgique, une enquête menée en 2000 sur la vision qu'ont les entreprises des réglementations et des contraintes administratives a montré les priorités des entrepreneurs : i) améliorer la qualité des réglementations; ii) rendre les services publics plus agréables à utiliser; iii) informatiser; iv) créer des guichets uniques. Les Pays-Bas ont mis au point la méthodologie MISTRAL afin de mesurer ce que coûte en temps et en argent le respect des différentes lois et réglementations. Avec le Danemark, la Norvège et la Suède, ils ont un projet de mesure de la charge administrative dont le premier volet porte sur la réglementation de la TVA.

### ***Enseignements à tirer de l'expérience des pays de l'OCDE***

Si l'on observe les expériences des pays de l'OCDE, les stratégies de réduction des obligations administratives – visant en particulier les PME – peuvent envisager les dix lignes d'action suivantes : 1) institutionnaliser les préoccupations des PME en créant des instances publiques permanentes ou spéciales mandatées pour représenter les positions des PME dans

#### **Encadré 2.2. *Propos de la Déclaration ministérielle d'Istanbul sur le besoin de cadres réglementaires adéquats***

À Istanbul, les ministres ont réaffirmé la nécessité de soutenir le développement d'un ensemble optimal de politiques publiques susceptibles de stimuler la création et la croissance rapide de PME innovantes, ce qui suppose « [U]n cadre législatif et réglementaire prenant en compte les besoins des PME et facilitant leur intégration dans le secteur formel; des dispositifs fiscaux auxquels il est possible de se conformer sans frais excessifs; une application transparente et équitable des lois et règlements; des systèmes simples et transparents de licences et d'autorisations; des lois et procédures efficaces en matière de faillite; des normes de produits compréhensibles et homogènes sur les marchés mondiaux; des droits de propriété clairement définis; des procédures de règlement des litiges justes et financièrement raisonnables; et des procédures administratives simples et prévisibles ».

le processus de réglementation; 2) exiger des organismes de réglementation qu'ils mènent des études d'impact sur les petites entreprises; 3) soumettre les projets de règlements aux petites entreprises; 4) adapter et calibrer les règlements administratifs; 5) envisager de fixer des délais précis pour les décisions administratives; 6) rédiger les règlements de manière compréhensible par tous et établir des lignes directrices spécifiques pour les PME; 7) créer un registre central des procédures et licences administratives et lancer une étude exhaustive des réglementations (à base notamment d'AIR) afin de déterminer les modalités d'une réduction de la charge administrative; 8) créer un dispositif de mesure des contraintes administratives; 9) instaurer des guichets uniques où l'utilisateur puisse à la fois s'informer et effectuer des opérations prévues par la réglementation; et 10) s'assurer que les PME sont suffisamment informatisées pour pouvoir tirer parti des outils d'administration électronique. Bien entendu, les initiatives spéciales visant à réduire la charge administrative et à aider les PME à respecter la réglementation ne doivent pas être prises au détriment d'autres préoccupations de l'action publique (OCDE, 2003c).

### 3. Favoriser une culture entrepreneuriale et la création d'entreprise

#### ***L'enseignement et la formation sont les outils privilégiés des pouvoirs publics pour promouvoir l'entrepreneuriat***

De récentes études menées par l'OCDE et d'autres organismes constatent que la formation générale et professionnelle, y compris tout au long de la vie, est essentielle pour l'essor de l'entrepreneuriat. Malgré la kyrielle d'initiatives publiques de ces dernières années, les études soulignent différentes insuffisances et difficultés qui nécessitent l'attention des autorités (OCDE, 2004a; Commission européenne, 2002b). On suggère en particulier les actions suivantes : 1) d'une manière cohérente et systématique, instiller la thématique entrepreneuriale dans l'ensemble des systèmes d'enseignement scolaire, en favorisant les partenariats public-privé entre les établissements publics d'enseignement et de recherche et le secteur privé (et notamment les PME); 2) accroître les fonds publics consacrés à l'enseignement de l'entrepreneuriat et à la recherche entrepreneuriale, afin notamment de renforcer les capacités de formation des enseignants et d'élaborer des cursus et des programmes sur l'entrepreneuriat; 3) améliorer la coordination entre les différentes instances gouvernementales chargées de promouvoir l'entrepreneuriat par des actions de formation générale et professionnelle; et 4) créer des indicateurs grâce à la compilation de données quantitatives et évaluer les mesures effectuées. Il semble en outre que le concept plus large de formation à l'esprit d'entreprise et au comportement entrepreneurial soit beaucoup moins bien accepté (par l'ensemble des parties prenantes) que la formation générale et professionnelle aux compétences entrepreneuriales (managériales).

#### ***Les expériences nationales et régionales peuvent varier considérablement***

L'un des principaux objectifs de la *Charte européenne des petites entreprises* adoptée en 2000 est de mettre en place un enseignement de l'entreprise et de l'entrepreneuriat à tous les niveaux scolaires et de mettre au point des cursus de formation pour les dirigeants d'entreprise. Différentes initiatives ont été prises depuis son adoption, et trois objectifs stratégiques retenus – qualité, accès et ouverture sur le monde – pour organiser les systèmes de formation générale et professionnelle. Il semble néanmoins<sup>3</sup> que l'ampleur et le rythme des réformes ne répondent pas à ces objectifs. En particulier, l'apprentissage tout au long de la vie est peu pratiqué en Europe, et l'échec scolaire et l'exclusion sociale y

### Encadré 2.3. **Propos de la Déclaration ministérielle d'Istanbul sur le besoin de stimuler l'entrepreneuriat, notamment féminin**

Durant la Conférence d'Istanbul sur les PME, les ministres ont débattu de la meilleure façon de stimuler l'entrepreneuriat, notamment féminin, grâce à l'action publique, et réaffirmé le besoin d'un ensemble optimal de politiques publiques susceptibles de stimuler la création et la croissance rapide de PME innovantes, et notamment de :

« Politiques contribuant à mobiliser les ressources humaines afin de promouvoir l'entrepreneuriat. Ceci suppose de :

- Développer une culture qui encourage l'entrepreneuriat et reconnaît la réussite entrepreneuriale, ce qui peut être facilité par l'intégration de l'esprit d'entreprise à tous les niveaux du système d'enseignement. L'enseignement général doit être complété par l'acquisition de connaissances par l'expérience et par des travaux pratiques. Cet objectif implique de porter une attention particulière aux programmes de formation des enseignants.
- Favoriser la diffusion de programmes de formation et les possibilités de formation tout au long de la vie en stimulant leur fourniture par le marché et, là où le besoin existe, en mettant en place des cours pratiques ciblés financés sur fonds publics.
- Favoriser l'entrepreneuriat féminin par l'élimination des obstacles à la création et à la croissance des entreprises, tels que les entraves à la détention par les femmes de droits de propriété ou à la signature par les femmes de contrats lorsque de telles entraves existent, et par la prise en compte, dès leur formulation, de l'incidence sur l'entrepreneuriat féminin des politiques visant les PME.
- Mobiliser les catégories défavorisées. L'une des façons de procéder consiste à mettre au point des politiques et des programmes qui proposent à ces catégories des services de soutien aux entreprises et diffusent l'information à ceux qui souhaitent créer et développer une entreprise. »

demeurent trop élevés. De plus, si les mesures adéquates n'étaient pas prises maintenant, l'écart qui existe entre l'Europe d'une part et les États-Unis et le Japon de l'autre, tant sur le plan de l'investissement dans les ressources humaines que sur celui de l'investissement du secteur privé dans l'enseignement supérieur et la formation permanente, pourrait se creuser.

### **Il n'existe pas de modèle unique d'enseignement général et professionnel de l'entrepreneuriat**

Il n'existe pas de modèle unique de référence pour la formation générale et professionnelle à l'entrepreneuriat, et des doutes subsistent sur la meilleure manière de présenter le sujet. Les jeunes devraient-ils apprendre à créer leur propre entreprise, ou devrait-on leur enseigner l'ouverture au changement et à la prise de risques, ou d'autres traits de caractère typiques des entrepreneurs? Certains pays qui, comme les États-Unis et le Royaume-Uni, ont des antécédents dans ce domaine, ont plutôt favorisé la première approche. On y dispense aux enfants un enseignement qui décrit le statut de travailleur indépendant comme un choix de carrière possible et souligne les effets positifs de l'entrepreneuriat. D'autres pays préfèrent la seconde approche : la Suède par exemple a lancé en 2002 un programme national triennal en faveur de l'entrepreneuriat dont l'objectif est d'améliorer le climat entrepreneurial, de stimuler les attitudes positives à

l'égard des entrepreneurs et de susciter une augmentation des créations d'entreprises. La Finlande a elle aussi adopté ce type de démarche afin de favoriser une attitude « intrapreneuriale » faite de souplesse, de créativité, d'aptitude au risque et à l'initiative. Son *Projet pour l'entrepreneuriat* a donné naissance en 2004 à un nouveau cursus ambitieux qui impose le thème de l'entrepreneuriat aux écoles primaires et l'entité thématique « *Citoyenneté active et entrepreneuriat* » aux lycées. Toutefois, la plupart des pays de l'OCDE mettent une combinaison des deux démarches à l'essai. Dans le cas du Royaume-Uni, où on a davantage mis l'accent par le passé sur les moyens de créer et de gérer une entreprise (par exemple par le biais du projet *Young Enterprise*), on se rend compte de plus en plus des mérites que présente le second modèle. Les projets pilotes *Entreprise Éducation* explorent les deux approches (voir encadré 2.4).

Les autorités néerlandaises ont récemment décidé que certains objectifs, desseins et indicateurs nationaux seraient dorénavant formulés en tenant compte de la question entrepreneuriale, et que les établissements d'enseignement seraient libres d'indiquer dans leur contrat de performance le but choisi avec leur réseau régional et les moyens prévus pour l'atteindre. À compter de 2006, le gouvernement néerlandais financera, en étroite coopération avec les chambres de commerce, la création de pépinières destinées aux établissements d'enseignement professionnel. Dans l'enseignement supérieur, des pépinières seront axées sur les jeunes pousses technologiques. Les autorités ont également recours à des expositions itinérantes régionales dont la mission est de présenter les bonnes pratiques en milieu scolaire. De son côté, en 2004, l'Autriche a fourni des supports pédagogiques sur l'entrepreneuriat à tous les établissements secondaires, et lancé son *Initiative d'enseignement de l'entrepreneuriat* en partenariat avec la *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* (Fondation nationale d'enseignement de l'entrepreneuriat) de New York afin d'élaborer un programme totalement nouveau à l'intention des écoles autrichiennes. Des *AplusBCentres* (centres d'essaimage) sont

#### Encadré 2.4. Les programmes *Entreprise Éducation* au Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, une Stratégie quinquennale pour les enfants et les apprenants a pour objectif d'intégrer les activités des entreprises aux programmes de l'enseignement secondaire et de tisser des liens plus étroits entre l'école et l'entreprise. Elle place par ailleurs l'apprentissage du monde du travail au centre de l'enseignement en en faisant un élément crucial de la stratégie des autorités à l'égard des 14-19 ans. En réaction à l'examen de l'économie et de l'entreprise menée en 2002 par la *Howard Davies Review*, les pouvoirs publics ont prévu de consacrer 60 millions de GBP chaque année, à partir de septembre 2005, au nouvel axe de l'enseignement de l'entreprise. Un programme d'enseignement officiel dispensera à tous les élèves de la tranche d'âge 14-16 ans le contenu de l'équivalent de cinq journées en entreprise (sous la forme par exemple d'une simulation d'entreprise réaliste) s'inspirant d'activités professionnelles réelles (travail, mentorat), qui a pour objet d'améliorer les connaissances, les compétences et les attitudes dans les domaines de la capacité entrepreneuriale et de la compréhension de l'économie et du monde de l'entreprise.

Dans le cadre des préparatifs de ce programme, le ministère de l'Éducation et des Compétences a déjà identifié près de 200 sites de l'enseignement secondaire, isolés comme regroupés, qui permettront de tester le projet de programme et de fournir des orientations méthodologiques nationales au dispositif.

implantés sur presque tous les sites universitaires pour concentrer les moyens universitaires propices à l'entrepreneuriat et les relier à ceux d'autres acteurs. En 2004, la Norvège a lancé sa *Stratégie en faveur de l'entrepreneuriat dans l'enseignement*, un train de mesures concrètes applicables à tous les niveaux scolaires. En Espagne, de récentes réformes éducatives ont visé à doter tous les enfants scolarisés des compétences nécessaires à une activité entrepreneuriale, de sorte que tout élève quitte le système scolaire avec un certain bagage dans ce domaine. Depuis 2003, la Hongrie a intégré des compétences économiques et entrepreneuriales aux programmes de l'école primaire. Récemment, l'Italie a fait adopter une réglementation qui assouplit la formation de certains élèves du secondaire en alternance, et peut aussi comporter l'utilisation de simulations d'entreprises.

L'enseignement universitaire de l'entrepreneuriat est particulièrement en pointe aux États-Unis, où plus de 1 500 établissements universitaires proposent une forme ou une autre de formation dans ce domaine, et où cet enseignement s'est propagé aux matières ne relevant pas de la gestion. Des actions de formation à l'esprit d'entreprise et des initiatives incitant les jeunes à se lancer dans des projets entrepreneuriaux pendant leurs études supérieures sont menées. Deux types de formation à l'entrepreneuriat sont ainsi dispensées : 1) une introduction aux principes de l'entrepreneuriat ou à la petite entreprise; et 2) la mise au point d'un plan prévisionnel d'activité, fréquemment assortie des conseils de praticiens extérieurs à l'école de gestion. Les cursus abordent des thèmes tels que la finance entrepreneuriale, les entreprises familiales, les entreprises de haute technologie, la franchise, les entreprises parvenues à maturité et l'intrapreneuriat (entrepreneuriat au sein d'une entreprise). Plusieurs études montrent que les programmes entrepreneuriaux américains ont eu des effets largement positifs. Le modèle entrepreneurial de Stanford est volontiers considéré comme le principal moteur de la Silicon Valley dans la mesure où les entreprises fondées par d'anciens élèves ou professeurs de Stanford génèrent par exemple plus de 60 pour cent du chiffre d'affaires de cette région économique.

### Encadré 2.5. **Le modèle entrepreneurial de Stanford**

L'Université de Stanford entretient des liens très étroits avec le monde des entreprises. À titre d'exemple, son école d'ingénieurs bénéficie d'un professeur financé par Yahoo! et d'un bâtiment informatique offert par Bill Gates. Ces relations solennelles sont importantes, mais les liens informels peuvent l'être plus encore : les gens vont et viennent entre le milieu universitaire et celui des affaires. De nombreux enseignants ont des emplois à temps partiel en entreprise et de nombreux salariés du secteur privé sont chargés de cours à l'université. Par ailleurs, Stanford insiste dans ses cours sur les compétences entrepreneuriales. Par exemple, au cours sur l'entrepreneuriat dans les hautes technologies, les étudiants débattent de cas de création d'entreprise en présence même du fondateur ou du dirigeant, et au cours de génie industriel, ils intercalent un stage en entreprise de trois mois entre deux sessions de cours de trois mois également.

Néanmoins, c'est principalement l'historique fourni de la création d'entreprise qui incite les étudiants à se servir des enseignements qu'ils ont reçus pour créer leur affaire, et explique l'apparition toujours renouvelée d'entreprises.

Source : <http://corporate.stanford.edu/innovations/index.html>.

De nombreux pays prévoient des programmes permettant de soutenir et de dispenser des formations assurées par des organismes tiers, et de favoriser le renforcement des compétences et la formation des équipes dirigeantes. Le Japon tient à épauler le développement des compétences en gestion des entrepreneurs putatifs. Il a organisé un forum national sur la création d'entreprise afin de sensibiliser le grand public à l'entrepreneuriat, à la création d'entreprise et aux entreprises, et lancé une campagne nationale de sensibilisation impliquant des entrepreneurs et des experts. Il envisage de proposer, en collaboration avec les chambres de commerce, une palette bien plus large (y compris au niveau régional) de stages et séminaires sur la création d'entreprise. Le budget 2002 du programme australien d'aide aux petites entreprises prévoit d'affecter 36 millions d'AUD, sur quatre années, au soutien de projets de développement des compétences pour favoriser la culture entrepreneuriale et la création de pépinières de petites entreprises. En Hongrie, les Centres d'affaires locaux donnent accès à des informations essentielles pour la création, la gestion et l'essor des entreprises, et proposent des prestations individualisées de conseil.

Le ministère de l'Éducation et des Compétences et le ministère du Commerce et de l'Industrie du Royaume-Uni apportent également leur soutien au *National Council for Graduate Entrepreneurship* (Conseil national pour l'entrepreneuriat des diplômés de l'Université). Sur la base de bonnes pratiques existantes, ce Conseil aura pour objectif de mieux faire connaître l'entrepreneuriat et la création d'entreprise en tant qu'orientation professionnelle possible au sein des établissements d'enseignement supérieur, universitaires ou non, afin d'accroître le nombre d'étudiants et de diplômés susceptibles d'y réfléchir sérieusement. Il collaborera donc avec toutes les parties intéressées pour encourager et susciter une culture entrepreneuriale parmi les étudiants et les diplômés.

### **Campagnes, trophées et manifestations spéciales peuvent promouvoir l'entrepreneuriat avec efficacité**

Les campagnes de promotion de l'entrepreneuriat sont un autre instrument de stimulation du comportement entrepreneurial qu'utilisent des pays de l'OCDE. Les trois conditions de la réussite d'une telle campagne sont : 1) la *visibilité* : la volatilité des attitudes et des comportements impose de mener des campagnes à forte visibilité avec par exemple des personnalités en vue, une couverture médiatique importante, des trophées et des manifestations – nous citerons le trophée *Small Business Person of the Year Award* (Prix du dirigeant de PME de l'année) du président des États-Unis, les émissions télévisées canadiennes (soutenues par l'État) qui mettent en scène des entrepreneurs et cherchent à agir sur l'état d'esprit du public, les revues spécialisées dans les questions entrepreneuriales, etc.; 2) l'*autorité* : les auteurs de la campagne doivent disposer des pouvoirs permettant de faire évoluer les choses – une conclusion tirée par le *Projet finlandais sur l'entrepreneuriat* qui, quoique interministériel, a pâti de l'absence d'une autorité centrale et connu une réussite mitigée, alors que le SBS britannique dispose, lui, d'un accès direct au Premier ministre; et 3) l'*adaptation régionale* : dans chaque pays, les taux de création d'entreprises varient beaucoup d'une région à l'autre, les campagnes doivent être axées sur les aspects entrepreneuriaux régionaux et chercher à résoudre des problèmes régionaux – comme par exemple les expositions itinérantes britanniques (*Road Shows*) et les réunions mensuelles finlandaises rassemblant des responsables de l'action publique, des entrepreneurs et des entrepreneurs potentiels dans le cadre des Forums entrepreneuriaux régionaux. La campagne britannique *Make Your Mark Start Talking Ideas*

(« Imprimez votre marque : faites connaître vos idées ») a pour but d'inciter les 14-25 ans à être plus entreprenants. Menée par *Enterprise Insight*, une coalition d'organisations professionnelles et d'organismes de formation et de renforcement des capacités des entreprises, et bénéficiant du soutien de l'État, sa manifestation centrale est la première Semaine britannique de l'entreprise (*Enterprise Week*), qui s'est tenue en novembre 2004.

### **La promotion de l'entrepreneuriat au titre de l'insertion sociale devient une priorité de l'action publique**

La promotion de l'entreprise au sein des groupes de population minoritaires, défavorisés et sous-représentés devient une priorité de l'action publique car les faits montrent que les petites entreprises de création récente constituent une source cruciale d'emplois nouveaux et de revenu dans les économies nationales. Ces apports de l'entrepreneuriat peuvent revêtir une importance particulière dans les quartiers défavorisés : les petites entreprises ont moins de mal que les grandes à y trouver des locaux adaptés et procurent des emplois plus accessibles aux habitants. Il semble en outre que ces zones offrent des débouchés commerciaux et des conditions factorielles favorables dont on n'a pas encore pris conscience. De plus, les enquêtes détectent que les minorités ou les communautés défavorisées comptent des individus très désireux de lancer leur propre entreprise, que sa vocation soit commerciale ou sociale. Toutefois, en raison de différents obstacles caractéristiques des minorités, des quartiers défavorisés et des catégories de population sous-représentés, le potentiel de l'entrepreneuriat du point de vue de l'insertion sociale est loin d'être complètement exploité. Parmi ces obstacles, citons le manque de fonds, la faiblesse de l'esprit d'entreprise et le manque de compétences, les difficultés que rencontre le secteur social dans sa croissance, et l'entrelacement de problèmes sociaux et économiques. L'OCDE (2004p) examine une large palette de mesures susceptibles de contribuer à lever ces obstacles. Les autorités britanniques, par exemple, mettent en œuvre différents programmes et dispositifs visant ces groupes de population, dont les initiatives *Enterprise Areas* (Zones d'entreprise) et *City Growth Strategies* (Stratégies de croissance urbaine), et des initiatives pilotes telles que *Business Brokers* (Courtiers d'entreprises) et le *Phoenix Fund*. Les États-Unis sont aussi actifs dans ce domaine grâce à des programmes de concours financiers spécialisés via les *Community Development Financial Institutions* (Institutions financières pour le développement local), des programmes de promotion des modèles entrepreneuriaux (initiative *Inner City 100*) et des programmes locaux spéciaux qui visent à stimuler la croissance entrepreneuriale et une régénération élargie des quartiers défavorisés, dont *Enterprise Zones* (Zones d'entreprise), *Empowerment Zones* (Zones d'émancipation économique) et *Tax Increment Financing Zones* (Zones de financement par la croissance attendue des recettes fiscales) sont des exemples.

### **Les pouvoirs publics doivent prendre différentes initiatives en faveur de l'entrepreneuriat féminin**

Comme nous l'avons noté au chapitre 1, l'entrepreneuriat féminin est considéré comme un gisement largement inexploité d'emplois et de croissance économique, et bridé par des carences et des entraves du marché. Les obstacles auxquels elles se trouvent confrontées ont trait à la détection et à l'exploitation des possibilités ainsi qu'à l'acquisition des ressources nécessaires. L'ampleur de la concrétisation du potentiel entrepreneurial des femmes dépend aussi de leur statut et de leur rôle dans la société. Du

point de vue des responsables politiques, le problème est renforcé par la rareté des données et des indicateurs : les statistiques ventilées par sexe sont très rares.

Dans un rapport récent (OCDE, 2004b), l'OCDE a émis un certain nombre de recommandations qui ont été soumises aux ministres durant la Conférence d'Istanbul sur les PME. Ces recommandations suggèrent aux pouvoirs publics les actions suivantes : 1) renforcer l'aptitude des femmes à s'intégrer à la population active par la mise en place de dispositifs de puériculture abordables et l'avènement de l'égalité du traitement des femmes et des hommes sur le lieu de travail; 2) écouter l'opinion des femmes entrepreneurs – l'un des moyens de faciliter cette écoute consistant à créer des organismes publics chargés de l'entrepreneuriat féminin; 3) intégrer la dimension entrepreneuriale féminine dans l'élaboration de toutes les politiques concernant les PME – dès le stade de la conception; 4) favoriser l'éclosion de réseaux entrepreneuriaux féminins; 5) évaluer périodiquement l'impact des politiques concernant les PME; et 6) améliorer le socle factuel et analytique permettant d'appréhender le rôle des femmes entrepreneurs dans l'économie. Au-delà de ces recommandations applicables aux initiatives du secteur public, il existe un large consensus sur l'importance du rôle que peuvent jouer les associations et réseaux de femmes entrepreneurs.

Au cours de ces deux ou trois dernières années, les pouvoirs publics ont recouru pour leurs actions à différents instruments et différentes approches. Certains pays ont lancé des initiatives majeures dont voici quelques exemples : 1) en 2003, l'Allemagne a créé une agence spécialisée mettant à la disposition des femmes entrepreneurs des services sur Internet; 2) le *Strategic Framework for Women's Enterprise* (Cadre d'action stratégique pour l'entrepreneuriat féminin) britannique de 2004, qui a été élaboré en partenariat avec des organismes publics, privés et de l'économie sociale, opte pour une démarche coopérative à long terme et recense les grandes priorités de l'action que sont les opérations de soutien aux entreprises, l'accès à des financements, les structures de puériculture et de soins, et le passage de l'assistantat social au travail indépendant; 3) la Nouvelle-Zélande a publié en 2004 un *Action Plan for New Zealand Women* (Plan d'action pour les femmes néo-zélandaises) qui s'attache en particulier à stimuler l'entrepreneuriat des femmes maoris; 4) les autorités suédoises ont fortement mis l'accent sur le rôle efficace des réseaux de femmes entrepreneurs et des services de conseil; et 5) l'Espagne et la Nouvelle-Zélande, entre autres pays, mettent en œuvre des dispositifs spéciaux de prêts aux femmes. À travers son *Instituto de la Mujer* (Institut de la femme), l'Espagne applique des programmes de gestion et de formation qui, par exemple, proposent 300 heures de formation générale, dont 200 de didacticiels individualisés. La Hongrie lancera sous peu, sur la base d'initiatives probantes d'autres pays, des programmes spéciaux de conseil et de formation destinés aux femmes entrepreneurs.

#### 4. Promouvoir l'accès aux financements

##### **Le financement des PME (y compris innovantes) et le rôle du capital-risque**

Les difficultés d'accès aux financements font notoirement obstacle à la survie et à la croissance des PME, et notamment des PME innovantes (Commission européenne, 2002a). Selon une étude récente de l'OCDE (OCDE, 2004e) sur le financement des PME innovantes, le risque élevé que présentent ces dernières (en raison de leur pouvoir de marché limité, de compétences managériales insuffisantes, d'une proportion élevée d'actifs immatériels, de l'absence d'historique comptable adéquat et d'actifs insuffisants) incite peu les banques

### Encadré 2.6. Le cycle de vie financier des PME innovantes

Chaque phase de croissance d'une entreprise innovante génère des besoins de financement auxquels correspondent différentes sources de fonds (voir à la figure 2.1 les différentes étapes du cycle de vie financier). À l'étape initiale des *capitaux d'amorçage*, les entreprises innovantes font plus volontiers appel aux fonds de proches, d'amis et d'investisseurs privés. À l'étape suivante, les sources externes prennent de l'importance, et les investisseurs-tuteurs (*business angels*) peuvent aider à satisfaire les besoins financiers. Ce sont ensuite les fonds institutionnels de capital-risque qui prennent le relais, notamment pour les entreprises dont l'activité repose sur les nouvelles technologies. Le capital-risque fait souvent la liaison entre innovation et financement; on estime qu'il est à l'origine de 8 pour cent des innovations industrielles des États-Unis. Un dollar de capital-risque a environ trois fois plus de chances qu'un dollar de R-D de donner lieu à un brevet (Kortum et Lerner, 2000). Il faut toutefois garder à l'esprit le fait que malgré les précautions prises par les capital-risqueurs, l'aboutissement le plus probable d'une entreprise soutenue par du capital-risque reste l'échec (seuls les meilleurs survivent), ce qui reflète le caractère à la fois hautement risqué et potentiellement rémunérateur des activités des petites entreprises innovantes (Lerner, 2002, dans OCDE, 2004c).

Un tiers environ du capital-risque alimente les entreprises lors des phases initiales de leur existence; les deux tiers sont débloqués pour la phase d'expansion – sauf en Finlande, en Irlande et en Suisse, où la répartition est plus proche de l'équilibre entre les deux périodes. En moyenne, les entreprises de haute technologie attirent la moitié des investissements en capital-risque de la zone OCDE, mais de fortes variations sont constatées d'un pays à l'autre : la proportion monte à 80 pour cent au Canada et en Irlande, et descend au-dessous de 25 pour cent en Australie et au Japon; aux États-Unis, elle dépasse les 50 pour cent, dont la moitié concerne le secteur des communications. Ces investissements vont plutôt aux entreprises d'informatique au Canada et en Irlande, aux entreprises de communications dans les pays d'Europe centrale et en Italie, et alimentent les entreprises de produits de santé et de biotechnologies à raison de plus de 25 pour cent au Danemark, et de près de 20 pour cent au Canada et en Hongrie.

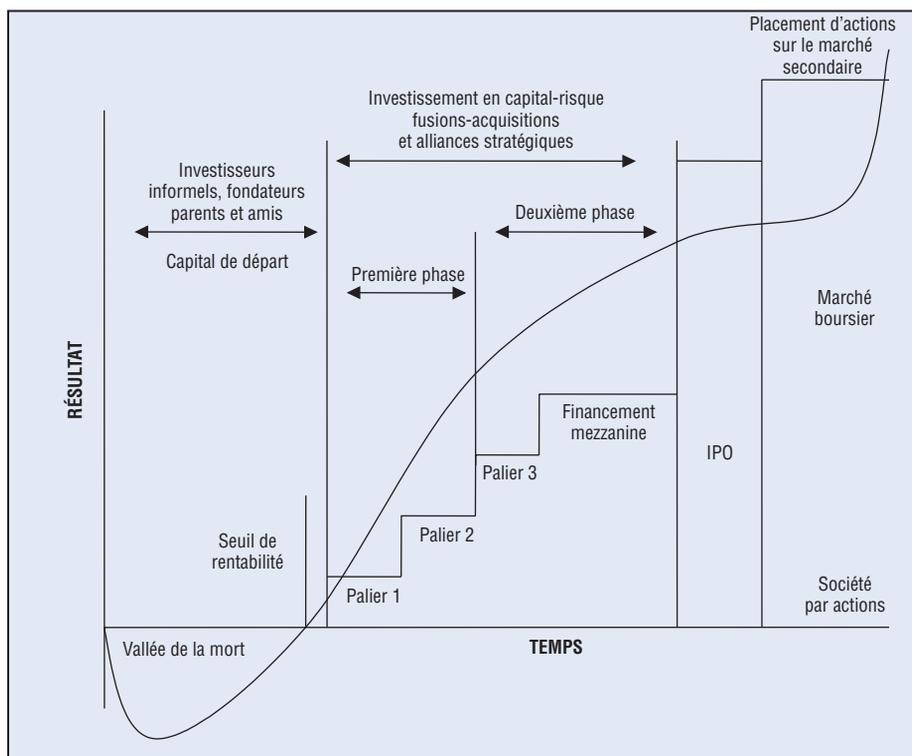
Source : Cardullo (1999).

commerciales et investisseurs traditionnels à leur fournir des services financiers. Il est particulièrement difficile pour les institutions financières et les investisseurs d'évaluer le niveau de risque et la probabilité de défaillance de ces entreprises, de même que leur valeur financière – les activités d'innovation étant généralement immatérielles, ce qui les rend difficilement utilisables comme garantie pour obtenir un emprunt ou des fonds propres.

### **Les pouvoirs publics ont besoin de garantir un fonctionnement efficient des systèmes financiers**

L'existence d'un climat propice aux activités entrepreneuriales est le tout premier préalable à un financement plus facile des PME. Ils doivent aussi garantir un fonctionnement efficient des systèmes financiers pour que les PME méritoires puissent accéder à des financements et que des investissements de qualité élevée stimulent l'activité du capital-risque et des bailleurs de fonds privés. Selon une récente étude de l'OCDE dont les recommandations ont été débattues à Istanbul par les ministres chargés des PME en juin 2004, on peut *grosso modo* répartir en trois catégories les politiques visant à atténuer les difficultés de financement des PME innovantes : 1) celles qui garantissent

Figure 2.1. Le cycle de vie financier



Source : Cardullo (1999).

l'efficacité des marchés financiers de sorte que le tarif des crédits octroyés aux PME innovantes qui le méritent soit raisonnable; 2) celles qui réduisent l'incertitude et les risques inhérents au financement des PME innovantes; et 3) celles qui réduisent les asymétries d'information entre les PME innovantes et les investisseurs potentiels grâce, essentiellement, au développement d'un secteur d'intermédiaires spécialisé.

Par marchés financiers efficaces, on entend des marchés où : 1) les conditions d'un marché viable des capitaux propres sont en place; 2) les investisseurs sont en mesure d'évaluer les actifs que créent et développent les PME innovantes; 3) s'établit un marché des actions commun à plusieurs pays; 4) existe un secteur bancaire concurrentiel stable; et 5) il est possible d'évaluer la solvabilité des PME innovantes. La réduction de l'incertitude et des risques inhérents au financement de PME innovantes nécessite une gestion efficace des programmes publics de garantie des emprunts ou des fonds propres. La réduction des asymétries d'information entre les PME innovantes et les investisseurs potentiels peut être facilitée par le soutien apporté aux réseaux d'investisseurs-tuteurs, une plus grande transparence des performances des entreprises, un accès accru aux marchés de capitaux mondiaux, l'apport d'une assistance aux PME pour l'élaboration de leurs plans prévisionnels d'activité et de leurs perspectives financières, et l'explicitation des options financières existantes.

### Encadré 2.7. **Évaluation du Fonds australien d'investissement pour l'innovation créé pour soutenir l'apport de capital précoce**

Financé par l'État australien et lancé en 1998, le programme IIF (Innovation Investment Fund, ou Fonds d'investissement pour l'innovation) a pour but d'accroître la commercialisation de la recherche-développement en s'attaquant aux contraintes de capital et de gestion, et de contribuer à l'émergence en Australie d'un secteur autonome du capital-risque technologique et précoce. Les objectifs du programme sont de soutenir l'apport de capitaux précoces (capitaux d'amorçage, de lancement et d'expansion initiale) aux nouvelles entreprises à vocation technologique, de faciliter la création d'un marché autonome du capital-risque technologique et précoce, de former des gérants de fonds expérimentés et d'instaurer un programme renouvelable ou autofinancé.

Selon une évaluation intermédiaire indépendante du programme menée en 2002, l'IIF a contribué de manière palpable à l'émergence en Australie et à la crédibilisation d'un secteur du capital-risque précoce, secteur dont la crédibilité a considérablement bénéficié de ce soutien de l'État. Le rapport d'évaluation note que l'application du programme IIF s'est accompagnée d'une hausse du nombre de fonds de capital-risque précoce particulièrement marquée aux stades du lancement et de l'expansion initiale des entreprises. On estime ainsi qu'il existait 100 fonds de plus en 2002 qu'en 1998, et que si cette catégorie de fonds englobait de nombreux petits fonds, elle comptait aussi des structures fortement capitalisées à la recherche de dossiers importants. Ces fonds sont associés à des banques d'investissement et de détail; ils ont apporté leur concours à des investissements majeurs dans le secteur des communications.

Ce rapport d'évaluation remarque que les gestionnaires de l'IIF ont joué un rôle important d'investisseurs pilotes, mettant en avant des capitaux issus d'entités qui, normalement, ne se tournent pas vers des projets de capital-risque précoce, et incitant les investisseurs institutionnels à affecter davantage de fonds aux entreprises en phase de démarrage. Ces investisseurs ont indiqué leur souhait de soutenir le secteur – à condition que ses performances tiennent leurs promesses et répondent aux attentes. Selon l'exercice d'évaluation, le développement du secteur a surtout concerné les phases de lancement et d'expansion initiale des bénéficiaires. Les données recueillies donnent à penser que cette portion du marché est désormais relativement bien desservie par les gérants de fonds qui se sont manifestés ces quatre dernières années. Néanmoins, un manque subsiste au niveau du financement des entreprises qui en sont au stage de l'amorçage; le rapport note que cette autre portion du marché est mal alimentée, et certainement pas autonome. L'introduction en 2002 du Programme de fonds de préamorçage constitue une initiative des autorités australiennes qui pourrait partiellement redresser la situation à cet égard.

Enfin, le rapport d'évaluation propose que tout renouvellement de l'IIF ou toute proposition de programme de capital-risque de ce type prenne pour cible la phase d'amorçage des entreprises.

### **Le problème principal est davantage de faire éclore les compétences que de fournir des fonds**

Selon l'étude de l'OCDE, le principal problème est l'insuffisance des compétences entrepreneuriales, techniques et managériales dont ont besoin les bailleurs de fonds pour évaluer et suivre les entreprises et pour impliquer sérieusement les investisseurs dans l'essor de l'entreprise, et doivent par ailleurs aider les PME dans leur gestion. Les recherches récemment menées ont des implications claires pour les politiques à suivre :

l'apport pur et simple de fonds à des PME innovantes a toutes les chances d'échouer; l'efficacité des marchés boursiers peut ne pas suffire; et les outils classiques de l'action publique – fiscalité, subventions, réglementation et création de nouvelles instances publiques – sont probablement inadaptés. Le soutien financier de l'État doit plutôt se concentrer sur les premières phases et démultiplier les apports privés. Les règlements et systèmes de contrôle qui visent à préserver la bonne marche des systèmes financiers pouvant jouer contre l'apport de capital-risque aux PME, il faut chercher à réduire le plus possible leurs effets négatifs. À cet égard, on considère que l'impact de l'accord de Bâle II sur les PME innovantes et sur les PME en général devrait faire l'objet d'un examen approfondi et durable. Il faudrait en outre rechercher de meilleures méthodes d'identification et de mesure des actifs immatériels pour que les marchés financiers puissent évaluer plus finement les PME, et notamment celles qui ont un potentiel élevé de croissance.

### **Évolution récente des politiques**

Les pouvoirs publics utilisent, pour financer les PME et l'entrepreneuriat, toute une palette d'instruments dont le choix dépend de la nature et de la maturité de l'entreprise. Nous décrivons ci-après l'évolution récente des politiques menées dans différents domaines, et citons quelques exemples de mesures récentes.

#### **Les marchés secondaires renforcent le secteur du capital-risque**

L'existence d'un mécanisme adapté de sortie via une émission publique d'actions est importante pour la taille et la vitalité des marchés du capital-risque. Ce faisant, le NASDAQ a contribué à la solidité du secteur américain du capital-risque. En Suède, les marchés secondaires ont aussi joué un rôle essentiel dans le financement des entreprises à fort potentiel de croissance. En 2002, la capitalisation des O-lists (sociétés non cotées) suédoises a dépassé celle des États-Unis, notamment en raison des réformes suédoises de la fiscalité applicable à la détention de valeurs mobilières non cotées. Au Royaume-Uni, le lancement récent de techMARK, un nouvel indice regroupant des entreprises existantes et de nouvelles entreprises du secteur des technologies, devrait renforcer les activités de capital-risque.

#### **Les fonds de pension obtiennent l'autorisation d'investir dans des fonds de capital-risque dans un nombre croissant de pays**

Aux États-Unis, la solidité du secteur du capital-risque tient en partie à l'existence des fonds de pension, qui sont les premiers investisseurs. D'autres pays (comme le Danemark, l'Irlande, le Japon ou le Royaume-Uni) ont suivi l'exemple des États-Unis en autorisant les fonds de pension à investir dans des fonds de capital-risque, même si la réglementation des investissements qui continue de s'appliquer dans ces pays explique largement la faiblesse relative de la part des investissements institutionnels dans les fonds propres des entreprises. Le Royaume-Uni a récemment pris des mesures qui devraient accroître cette proportion. Les Sociétés à capital de risque de travailleurs (SCRT) canadiennes ont en général évincé l'investissement privé et entravé l'essor des fonds de placement en actions non cotées. Dans son budget 2001, le gouvernement canadien a supprimé la limite de 30 pour cent fixée en matière de détention du capital des sociétés de personnes en commandite admissibles (SPCA), afin de faciliter leur utilisation par les investisseurs exonérés d'impôts et les investisseurs étrangers pour structurer leurs investissements en capital-risque. Les

investisseurs institutionnels jouent un rôle bien moindre en Corée, en Autriche, en Belgique, au Portugal, en Hongrie et en Grèce. La Corée n'en a pas moins récemment modifié les règles applicables au régime national des pensions pour autoriser les investissements dans des *fonds de capital-risque en commandite*, et supprimé les restrictions relatives aux investissements étrangers dans les entreprises bénéficiant d'apports en capital-risque. Au Danemark, les réformes successives de la réglementation ont toutefois eu un effet décevant sur les investissements en capital-risque des établissements financiers (OCDE, 2003e). L'Allemagne, soucieuse de susciter une offre de capital-risque pour les montants compris entre un et cinq millions d'EUR, a lancé plusieurs fonds régionaux de capital-risque pilotes sous l'égide de la KfW étatique. Le programme polyvalent de prêts instauré en 2003 par la Hongrie contient des dispositions en matière de capital-risque.

### **Les pouvoirs publics ont un rôle certain en matière de financements directs**

Le programme américain *New Markets Venture Capital* (NMVC) a été créé en 2000 pour développer les zones géographiques à faible revenu. Contrairement au rôle qu'elle assume dans le cadre du programme des SBIC (*Small Business Investment Companies*, ou Sociétés d'investissement dans les petites entreprises), la SBA (*Small Business Administration*) ne fournit pas d'agrément aux sociétés d'investissement NMVC, mais les choisit par le biais d'une procédure de sélection concurrentielle. La *Banque de développement du Canada* (BDC) a pour mission d'exercer un effet de levier sur les financements assurés par le secteur privé en mettant en œuvre divers programmes, notamment des programmes de participation au capital (Baygan, 2003); ses engagements représentent environ 2 pour cent de la totalité des capitaux gérés au Canada. Au Royaume-Uni, des fonds régionaux de capital-risque ont augmenté le volume de capitaux disponibles pour des prises de participations dans les PME, et il existe des projets visant à reproduire l'expérience réussie des SBIC américaines. Le gouvernement coréen utilise essentiellement des financements directs et des garanties de fonds propres pour renforcer les activités nationales de capital-risque (*Dasan Venture ; Informationalisation Promotion Fund*, ou Fonds de promotion de l'« informationnalisation » ; *Technology Credit Guarantee Fund*, ou Fonds de garantie des crédits pour activités technologiques; etc.), et ses programmes de garantie publique des fonds propres protègent entièrement les investisseurs. Le dispositif allemand BTU cède la place à des investissements de fonds de fonds dans des fonds de capital-risque et dans un fonds qui investit directement dans de petites entreprises technologiques; il y a dans tous les cas coinvestissement avec des partenaires privés à des conditions de marché et suppression des garanties partielles autrefois accordées aux investisseurs en cas de pertes. Depuis mars 2004, les PME allemandes bénéficient si elles le désirent d'apports de quasi fonds propres (des capitaux dits « entrepreneuriaux »); plus de 4.3 milliards d'EUR ont été émis à ce titre au cours des neuf premiers mois de fonctionnement. L'Italie prévoit de favoriser l'accès des jeunes entreprises innovantes et des PME au capital-risque par l'intermédiaire de prêts publics aux banques et intermédiaires financiers appelés à prendre des participations provisoires et minoritaires. Selon des études de l'OCDE, l'abondement direct de l'État ayant pour but d'améliorer l'accès des PME à des financements semble peu efficace, car il est rarement assorti de la structure incitative qui conviendrait au suivi attentif des performances de la société de portefeuille.

### **Le soutien apporté aux réseaux d'investisseurs-tuteurs élargit les possibilités de financement des PME**

Les fonds apportés par des investisseurs-tuteurs (*business angels*, aussi appelés investisseurs providentiels) ou les prises informelles de participations constituent une source essentielle de fonds propres pour les PME innovantes. Aux États-Unis, on estime que les réseaux d'investisseurs-tuteurs (les BAN), qui se sont développés spontanément avec une aide très réduite des autorités, brassent un volume d'affaires dix fois supérieur à celui des sociétés formelles de capital-risque. Le Royaume-Uni fait partie des pays de l'OCDE les mieux dotés en BAN, et il y apparaît clairement que le soutien de l'État aux BAN est plus rentable que d'autres dispositifs de soutien public. L'expérience canadienne donne à penser que les BAN à visée locale, bien adaptés à la taille et à la structure industrielle de leur environnement, peuvent s'avérer plus efficaces que des projets nationaux, et les données disponibles jusqu'ici indiquent que les BAN ne sont pas en mesure de couvrir entièrement leurs coûts. La création de BAN nécessite le parrainage de l'État ou d'une entreprise. La coopération internationale sur les marchés de l'investissement providentiel peut permettre à la fois de mieux échanger les expériences et les connaissances et d'accroître les possibilités d'investissement. La consolidation des BAN qui se produit en Italie depuis 1999 est considérée comme particulièrement encourageante; à ce jour, 12 BAN y sont opérationnels, et certains d'entre eux adoptent de nouvelles structures de fonctionnement calquées sur les modèles anglo-saxons. En 2003, la Belgique a créé un nouvel instrument de financement des entreprises non cotées, le *Pricaf* privé, qui incite les investisseurs à investir jusqu'à 250 000 EUR sans avoir à créer de société, tandis que le gouvernement provincial flamand a approuvé, la même année, la fusion de cinq réseaux d'investisseurs-tuteurs. Les autorités néerlandaises prévoient de leur côté une mesure visant à promouvoir les BAN aux Pays-Bas.

### **Les politiques publiques visant à améliorer le financement des emprunts des PME restent d'actualité**

La plupart des pays mettent en œuvre des programmes de prêts et de garantie de prêts à l'intention des PME. Ces dernières années, différentes initiatives nouvelles de financement, dont certaines ont déjà été couronnées de succès, ont été prises dans la zone OCDE. La France a instauré deux types de prêts qui méritent mention : le PCE (*Prêt à la création d'entreprise*), lancé en 2000 pour faciliter la création d'entreprises et adapté aux petits projets (inférieurs à 45 000 EUR), porte sur un montant compris entre 3 et 8 000 EUR, remboursable en cinq ans avec un différé initial d'une année. Depuis sa création, 25 000 projets ont été financés par ce dispositif. L'autre mesure, le PRE (*Prêt à la reprise d'entreprise*), lancé en 2002 dans cinq régions expérimentales, a pour but de faciliter le transfert de la propriété de très petites entreprises et contribue au financement des dépenses immatérielles associées au transfert, en complétant les financements bancaires à des conditions avantageuses. Il semble que cet outil de financement soit bien adapté à son objectif et il est prévu de l'étendre à l'ensemble du territoire. L'Allemagne a décidé de regrouper tous les types antérieurs de prêts qui visaient les jeunes entrepreneurs et les PME au sein d'un produit uniforme appelé « *prêt d'entrepreneur* ». Pendant les neuf premiers mois de 2004, les approbations de prêts de ce type ont porté sur environ 4.3 milliards d'EUR. Au Japon existe toute une gamme de prêts pour PME, dont de petits prêts sans garantie accordés par la *Société japonaise de financement National Life* aux très petites entreprises; des prêts octroyés par la banque *Shoko Chukin*, une institution financière polyvalente dont les

fonds proviennent de l'État et de coopératives ou autres organisations regroupant des PME; et des capitaux à long terme et à intérêts réduits proposées aux PME par la Société japonaise de financement (*Japan Finance Corporation*) pour leur développement. Parmi les autres pays membres de l'OCDE, la République tchèque propose aux jeunes entreprises différents prêts spéciaux à bas taux.

En 2003, un programme de prêts impliquant plusieurs établissements de crédit et autres organismes a été lancé par les autorités hongroises. Ce programme comporte différents volets : i) le programme de microcrédits; ii) le programme de crédits Szechenyi qui concerne les prêts pour fonds de roulement; iii) les prêts Midi; et iv) les prêts Europe, la Société de garantie des crédits, des dispositions applicables au capital-risque et le programme d'affacturage Lanchid. Réagissant à un rapport de septembre 2004 sur l'indisponibilité croissante de petits crédits pour les PME, les autorités néerlandaises proposent de modifier de nouveau (après une première modification en 2003) le dispositif de garantie de l'État, de rehausser le pourcentage de garantie des petits prêts (aujourd'hui des deux tiers) jusqu'à un plafond de 100 000 EUR, et de mieux former les PME aux questions financières. Au Canada, la *Loi sur les prêts aux petites entreprises* a cédé la place au *Programme de financement des petites entreprises du Canada* (FPEC) afin de renforcer et de simplifier l'administration du dispositif, de facturer des frais pour compenser les coûts de traitement, et d'orienter le programme vers l'autosuffisance financière. Des dispositifs de mutualisation des risques sont aussi appliqués dans certains pays tels que le Japon, où une structure à deux niveaux, par laquelle les Sociétés de garantie des crédits garantissent aux institutions financières le remboursement des prêts contractés par les PME, vient renforcer le système de financement bancaire de ces dernières.

### **La fiscalité, un instrument financier**

Différents pays, dont le Canada, le Royaume-Uni, l'Allemagne et Israël, se servent de la fiscalité pour améliorer le financement des PME et, notamment, accroître l'offre de capital-risque. Les taux d'imposition des plus-values ont à cet égard un poids certain tant sur l'offre que sur la demande. Ils varient considérablement d'un pays à l'autre et peuvent prévoir des exonérations dans certains cas. Entre 1998 et 2005, l'Allemagne a réduit, étape par étape, son taux d'imposition des plus-values de 51 à 42 pour cent, et selon les nouvelles dispositions, la moitié seulement des plus-values, qu'elles soient personnelles ou professionnelles, est assujettie à l'impôt sur le revenu; le taux effectif d'imposition du capital-risque en Allemagne est ainsi passé sous la barre des 25 pour cent. De récentes incitations fiscales israéliennes exonèrent les investisseurs étrangers de l'impôt sur les plus-values dû au titre des investissements dans des fonds locaux de capital-risque et dans de jeunes pousses du secteur des hautes technologies. Si la plupart des dispositifs fiscaux des pays (de l'OCDE ou non) ne sont pas neutres pour les décisions de financement des entreprises, les régimes fiscaux de la Norvège et de la Nouvelle-Zélande sont fondés sur le principe de la neutralité fiscale entre les différents sources de financement. Dans la plupart des pays de l'OCDE (mais pas en Australie, au Danemark et en Finlande), les entreprises sont incitées fiscalement à financer leurs projets par l'emprunt plutôt que par l'apport de fonds propres. En général, ces incitations fiscales à l'emprunt favorisent les grands établissements bancaires aux performances et garanties bien connues, et défavorisent les PME innovantes qui, se finançant par appel de fonds propres, ont des coûts de financement plus élevés. Les recherches de l'OCDE tendent à démontrer que la fiscalité devrait éviter de favoriser le financement par l'emprunt au détriment du financement par

### Encadré 2.8. **Propos de la Déclaration ministérielle d'Istanbul sur le financement des PME**

À Istanbul, les ministres ont reconnu « [l]a nécessité d'améliorer l'accès des PME à des financements abordables. Si les besoins de financement des PME diffèrent à chacun des stades de leur développement, les politiques doivent s'efforcer de garantir que les marchés sont en mesure de proposer des financements aux PME solvables et que les PME innovantes jouissant de bonnes perspectives de croissance ont accès à du capital-risque adapté quel que soit leur stade de développement ». Il conviendrait d'approfondir la discussion et de continuer à rechercher et mettre en œuvre des solutions, des outils ou des initiatives plus innovants susceptibles de faciliter l'accès des PME aux financements que nécessite leur croissance. Dans la Déclaration ministérielle d'Istanbul, les ministres s'engagent à « évaluer les effets de la mondialisation sur les PME et, en particulier, examiner la question de l'accès des PME aux financements et celle du soutien apporté à l'innovation », et invitent l'OCDE à envisager d'organiser une conférence thématique qui pourrait être « centrée sur le financement des PME à tous les stades de leur développement, avec un accent particulier sur les PME innovantes ».

fonds propres. En 2002, l'Australie a modifié son droit fiscal afin de rendre fiscalement concurrentiel le traitement des investissements en capital-risque des non-résidents en Australie et dans d'autres pays comparables. Les autorités australiennes ont par ailleurs permis la création de nouveaux supports d'investissement en capital-risque, les VCLP (*venture capital limited partnerships*, ou sociétés de capital-risque en commandite) et le Fonds australien de fonds (*Australian Fund of Funds*) qui, fiscalement transparents, permettent d'imposer directement les revenus des investisseurs et non pas ceux des VCLP.

Il convient toutefois de noter en conclusion que les études de l'OCDE concluent à l'existence d'un chevauchement, d'une fragmentation et d'une concurrence considérables des organismes, et recommandent l'intégration d'objectifs nouveaux aux programmes en vigueur plutôt que la création systématique de nouveaux programmes (OCDE, 2004d). Elles plaident en outre pour que soient intégrés aux grandes orientations des programmes et des mécanismes de suivi et d'évaluation d'une part, et de l'autre une clause de caducité automatique.

## 5. Politiques en faveur de l'innovation et de la technologie

### **Les pouvoirs publics continuent d'épauler les PME qui cherchent à renforcer leurs connaissances et leur technicité**

Les années récentes ont été marquées par les efforts déployés sans relâche par les pays de l'OCDE pour aider les entreprises à renforcer leur capital cognitif et technique dans le but d'améliorer et de pérenniser leurs performances en matière d'innovation.

Parmi les dispositifs intéressant l'innovation annoncés récemment, citons : *Backing Australia's ability – Building our future through science and innovation* (Maximiser les capacités de l'Australie – Construire notre avenir par la science et l'innovation), un programme australien qui consacre 5.3 milliards d'AUD à la science et à l'innovation sur la période 2004-2007; et la stratégie nationale de la Suède, *Suède innovante – une stratégie de croissance et de renouveau*, lancée en juin 2004 pour renforcer la croissance des entreprises et des régions en privilégiant les quatre domaines suivants : i) base cognitive de l'innovation; ii) activités commerciales et industrielles innovantes; iii) investissements

publics innovants; et iv) ressources humaines innovantes – dont les actions concrètes sont confiées à des commissions gouvernementales, et la stratégie et les mesures futures fixées par un Conseil de l'innovation. La *Plate-forme de l'innovation* des Pays-Bas lancée en 2003 rassemble différentes parties prenantes du monde de l'entreprise, des milieux scientifiques et de la sphère publique dans le but de stimuler les capacités d'innovation des PME. Le *Schéma directeur Hautes technologies* de l'Allemagne pour les PME est une initiative complète en faveur de l'innovation qui s'articule autour d'une nouvelle architecture de l'aide reposant sur des réseaux de R-D et d'innovation et vise en particulier les jeunes entreprises de technologie.

### **En les soutenant dans leurs dépenses de R-D**

Les pouvoirs publics recourent à différents moyens pour aider les PME à innover, ainsi qu'à mettre au point et acquérir des technologies. L'un de ces moyens, qui consiste à les soutenir dans leurs dépenses (notamment par des incitations fiscales) et leurs activités de R-D, fait l'objet de nombreux programmes et dispositifs publics. Tous les pays de l'OCDE ont prévu un régime fiscal particulier tel que l'amortissement des dépenses courantes de R-D, et certains consentent des allègements fiscaux sous la forme d'un crédit d'impôt (prévu dans 11 pays en 2001) ou d'un abattement sur le revenu imposable (prévu dans six pays en 2001). Les allègements fiscaux constituent de plus en plus un moyen de soutenir la R-D accomplie par les entreprises, et en 2001, 15 pays de l'OCDE offraient des avantages fiscaux pour la R-D des petites entreprises. L'allègement fiscal peut être forfaitaire (portant par exemple sur le volume de R-D, comme au Canada) ou différentiel (c'est-à-dire qu'il prend en compte la différence entre la R-D actuelle et un point de référence dans le passé, comme le font les États-unis). Certains pays (tels que l'Espagne) ont les deux. Dix pays prévoient pour les petites entreprises ou les jeunes pousses des dispositions spéciales pouvant prendre la forme de taux d'allègement plus élevés ou de remboursements en numéraire pour les entités non imposables. L'Italie, l'Espagne et les Pays-Bas sont les pays les plus généreux pour ce type de soutien aux petites entreprises (OCDE, 2003d).

### **Et en les incitant à participer à des réseaux, des partenariats et des grappes d'entreprises**

Pour bâtir leur propre capacité d'innovation, les PME ont besoin d'accéder à des sources extérieures d'information, de connaissances, de savoir-faire et de technologies. Il leur faut pour cela prendre part à des activités de réseaux, partenariats et grappes d'entreprises. La participation à des réseaux revêt une importance particulière du point de vue des flux de connaissances implicites et du partage d'autres compétences qui sont cruciales pour pérenniser la compétitivité. Les pouvoirs publics peuvent contribuer à la création et au fonctionnement de ces réseaux. Les partenariats public-privé pour la recherche et l'innovation sont l'un des meilleurs moyens d'y parvenir, mais une autre démarche consiste à encourager les grappes locales d'entreprises, qui transfèrent des connaissances implicites, procurent des infrastructures d'innovation matérielles et immatérielles, et peuvent contribuer à pallier les absences d'économies d'échelle et les carences du marché.

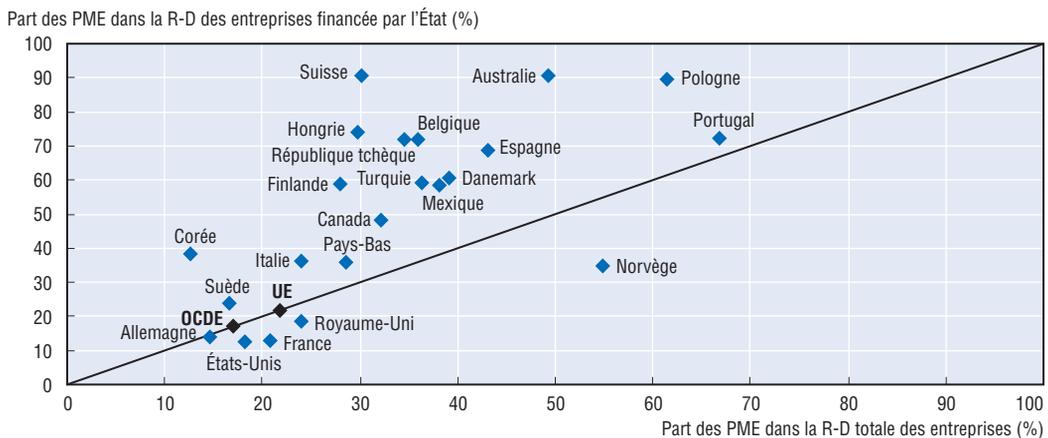
Si l'on en croit cinq études de cas effectuées par l'OCDE, la mise à contribution de partenariats et de réseaux pour parvenir à des résultats que le marché lui-même n'obtiendrait pas est un axe de l'action publique que l'on peut recommander (OCDE, 2004d). De surcroît, il conviendrait de donner une dimension internationale à ces

initiatives portant sur des réseaux et des grappes, et d'intégrer les initiatives nationales, régionales et locales.

### **Différents éléments dissuadent de nombreuses PME d'exploiter les réseaux et possibilités similaires**

Néanmoins, un certain nombre de freins et d'obstacles (comme par exemple le manque de motivation, une inaptitude à détecter et préciser les besoins, l'absence de certaines compétences) dissuadent la plupart des PME d'exploiter pleinement les réseaux et possibilités similaires. Les recherches de l'OCDE montrent que les autorités doivent davantage prendre l'initiative pour : i) promouvoir la collaboration des PME impliquées dans des innovations à forte intensité de R-D; ii) accroître la participation des PME aux partenariats public-privé pour la recherche; et iii) resserrer les mailles des réseaux mondiaux d'innovation.

Figure 2.2. **R-D des PME et financement des PME par l'État, 2001**



Source : OCDE, 2004m.

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/467274182306>

### **Les pouvoirs publics peuvent mieux sensibiliser les PME aux réseaux d'innovation et partenariats de recherche, et faciliter leurs recherches de partenaires**

Pour faciliter la participation des PME à des réseaux d'innovation, les gouvernements peuvent moduler leur recours à des mesures ciblant spécialement cette catégorie d'entreprises : sensibilisation aux possibilités de participation à des réseaux et aide à la recherche de partenaires; organisation, financement et gestion de réseaux; interfaçage de réseaux scientifiques et d'innovation via des partenariats public-privé (PP-P); établissement de relations internationales et constitution de réseaux mondiaux (OCDE, 2004d, 2004m). De nombreux pays disposent de programmes, regroupant par exemple des services sur un portail Internet, afin d'améliorer l'accès des PME à l'information sur les réseaux et leurs possibilités. Parmi les exemples de ces réalisations figurent le portail *Strategis et Innovation* du Canada, les *Manufacturing Extension Programs* (Programmes d'assistance aux PME industrielles) des États-Unis, le *Business Links* (Liens pour les entreprises) du Royaume-Uni, le portail coréen *Inno-NET*, le portail autrichien *protect-Netplus* et le réseau italien *RIDITT*. Plusieurs autres pays se sont aussi dotés de programmes de promotion des réseaux de PME. Certaines politiques comportent des mesures

financières incitatives, à l'instar du programme allemand *Pro-Inno*, qui stimule entre autres la R-D en réunissant plusieurs PME autour de projets précis. La Hongrie et la Nouvelle-Zélande, pour ne citer qu'elles, ont inscrit dans leurs priorités des initiatives favorables à la constitution de réseaux de PME complémentaires.

La participation accrue des PME aux PP-P est essentielle pour la stimulation de l'entrepreneuriat technologique, accéder à des sources de savoir et mettre en relation des réseaux scientifiques d'innovation avec des réseaux à moins forte intensité de R-D. Les PME n'étant traditionnellement pas très présentes au croisement de la science et des systèmes d'innovation, on privilégie nettement, dans de nombreux pays, le financement par l'État de la R-D des petites entreprises, lequel financement, dans d'autres pays, vient simplement atténuer le déséquilibre dont elles souffrent (figure 1.19). Comme le montre le tableau 1.2, la France est emblématique de cette dernière situation. Dans le cas de l'Australie, les lignes directrices applicables au dernier cycle de sélection des CRC (*Co-operative Research Centres*) stipulent que les pouvoirs publics souhaitent voir les PME prendre davantage part au processus. Les Pays-Bas s'intéressent aussi de plus en plus près à l'implication de PME récentes ou plus anciennes dans les PP-P en train de se créer. Ils font profiter les PME d'un nouveau dispositif par lequel elles bénéficient de bons d'innovation à dépenser en recherche publique fondamentale ou appliquée.

L'instauration de partenariats officiels entre les PME et les milieux scientifiques peut se heurter à des difficultés d'ordre culturel. L'OCDE estime que les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle par l'intermédiaire de mesures portant sur les ressources humaines, comme le font par exemple avec succès les autorités britanniques avec leur dispositif *Business Fellowship* : désignés *Business Fellows* (Compagnons d'entreprise), des universitaires sont mis en position de passer une partie de leur temps à conseiller des entreprises, sur leur demande, dans le domaine de la technique ou de la recherche. La réglementation et les mesures incitatives peuvent permettre d'attirer davantage de PME : les programmes SBIR des États-Unis exigent des PME participantes qu'elles coopèrent avec des universités ou des laboratoires, tandis qu'en Suède, le VINST incite les petites sociétés de haute technologie à coopérer avec des chercheurs d'universités et d'instituts de recherche pour leurs activités de développement de nouveaux produits. Quant au Danemark, il a récemment créé une déduction fiscale pour la R-D accomplie en collaboration (OCDE, 2004m).

La puissance publique doit aussi se soucier de la dimension géographique des réseaux. Différentes initiatives ont été prises pour resserrer les mailles des réseaux mondiaux d'innovation en interconnectant des nœuds nationaux et locaux de transferts technologiques, en reliant des réseaux nationaux de PME ayant à la fois des besoins similaires et des capacités complémentaires, en construisant des réseaux mondiaux d'intermédiaires et en coordonnant les programmes nationaux de soutien. Certaines de ces initiatives (comme le RIPME, ou *Réseau international à l'intention des PME*) visent tout spécialement à corriger des déséquilibres géographiques persistants au sein des réseaux de coopération, et notamment la faiblesse des relations Nord-Sud et Sud-Sud (OCDE, 2004d; OCDE, 2004m).

### **Les PME doivent bien comprendre le système de protection de la propriété intellectuelle et l'utiliser efficacement**

La protection de la propriété intellectuelle peut être un sujet sérieux pour les PME. En effet, la population des PME représente un potentiel énorme de développement de produits

et de services nouveaux et innovants. À l'évidence, s'ils veulent gérer efficacement les actifs intellectuels d'une entreprise, les entrepreneurs, les PME, les inventeurs et les consultants en entreprise doivent bien comprendre le système de protection de la propriété intellectuelle. Ce constat vaut particulièrement pour les jeunes entreprises technologiques. Les données disponibles dans différents pays de l'OCDE montrent que les PME ne sont pas toujours en mesure d'utiliser efficacement ce système, et rencontrent un certain nombre d'obstacles : mauvaise connaissance du système ; coûts élevés ; manque de soutien juridique, managérial et technique adapté pour élaborer une stratégie réussie de propriété intellectuelle. Il faudrait donc consacrer de nouveaux efforts à l'intégration de la propriété intellectuelle au cadre général de l'assistance apportée aux entrepreneurs et aux PME, de manière à traiter de questions aussi importantes que l'enregistrement des droits, leur exploitation commerciale, l'usage de bases de brevets, la valorisation des actifs intellectuels et le respect de la propriété intellectuelle. La mise au point de moyens efficaces de résolution des litiges revêt à cet égard une importance particulière.

Un système de protection de la propriété intellectuelle inadapté aux PME peut très sérieusement entraver les efforts de développement d'une PME potentiellement intéressée

**Encadré 2.9. Principales recommandations d'action débattues par les ministres à Istanbul dans le but de stimuler les PME innovantes par le biais des réseaux, partenariats et grappes d'entreprises et des systèmes de protection de la propriété intellectuelle**

De récentes études de l'OCDE ont fait aux responsables de l'action publique les grandes recommandations suivantes sur la manière de stimuler l'innovation et l'acquisition de technologies par les PME au travers de partenariats, de réseaux et de grappes d'entreprises :

1. Améliorer l'accès des PME à l'information sur les possibilités offertes par les réseaux – grâce à la coopération de toutes les parties prenantes.
2. Accroître la participation des PME à des réseaux de recherche et des marchés technologiques.
3. Soutenir l'émergence et l'existence de grappes d'entreprises innovantes.
4. Inventorier et stimuler les politiques fondées sur les meilleures pratiques susceptibles d'étayer l'innovation entrepreneuriale par le développement de grappes.
5. Renforcer la conscience et la connaissance par les PME de tous les éléments du système de protection de la propriété intellectuelle (dont les brevets, marques déposées, plans, modèles d'utilité, secrets de fabrication, droits d'auteur et droits voisins, variétés végétales et base de données non originales).
6. Renforcer l'intégration des questions de propriété intellectuelle aux programmes et politiques visant à stimuler l'innovation au sein des PME.
7. Faciliter l'utilisation du système de protection de la propriété intellectuelle en encourageant l'élaboration des mécanismes économiquement rentables pour la soumission et la résolution des différends portant sur la propriété intellectuelle (parmi ces mécanismes figurent les procédures d'opposition, l'arbitrage et la médiation) ; envisager le développement du marché de l'assurance de la propriété intellectuelle en tant que moyen pour les PME de réduire leurs coûts de règlement des différends, faire l'inventaire des obstacles à ce développement et déterminer l'ampleur et la forme de l'intervention de la puissance publique pour les supprimer.

par les marchés mondiaux. Il convient d'examiner l'environnement pour décider quelles mesures prendre. On peut ainsi citer des exemples d'initiatives récentes en matière de propriété intellectuelle : en Allemagne, par exemple, les besoins d'information des PME sont traités par plus de 20 centres d'information sur les brevets et par d'autres organismes de soutien à l'innovation. Par ailleurs, en 1997, les trois grandes associations d'entreprises allemandes ont créé avec succès le Groupe d'action des entreprises allemandes contre le piratage et la contrefaçon (APM), qui agit pour ses membres en cas de violation de DPI. L'Office italien des brevets et l'Institut Tagliacarne (en coopération avec la Confédération industrielle italienne) et le Fonds social européen ont créé la formation *Master INSPRINT*, dont le calendrier totalise 1 520 heures articulées en trois phases (cours, projets et stage). En 2002 et 2003 ont été formés des experts de la protection de la propriété intellectuelle et de sa mise en œuvre pour les PME; deux manuels ont par ailleurs été rédigés par les PME participantes sur l'usage de l'outil que constitue la protection de la propriété intellectuelle. Un nouveau programme devrait être lancé en 2005 aux Pays-Bas afin de stimuler les essaimages d'entreprises de recherche; ce programme comprendra des mesures incitant la recherche publique à mener une politique active en matière de DPI.

## 6. Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux

### ***La suppression des entraves aux affaires sur les marchés internationaux pourrait gonfler la population des PME se tournant avec succès vers l'étranger***

Comme nous l'avons vu au chapitre 1, les PME sont sous-représentées dans l'économie mondiale par rapport à leur contribution nationale et locale. Si la grande majorité (et en particulier les microentreprises) se contente du marché national (voire local), celles qui ont un potentiel de croissance élevé doivent se mondialiser. Il existe différents facteurs susceptibles d'influer positivement sur les efforts d'internationalisation des PME. On peut ainsi penser aux TIC et aux progrès de la sensibilisation et de la formation des dirigeants d'entreprises; à l'internationalisation accrue des grandes entreprises et des principaux prestataires de services; au recours à des grappes, réseaux, etc.; ou à la réduction des obstacles linguistiques. L'environnement international des affaires est en général, pour les PME, moins favorable que l'environnement intérieur, et les PME rencontrent sur leur route de nombreux obstacles à l'internationalisation.

Au nombre de ces obstacles, nous citerons l'accès à l'information sur les autres marchés, le respect de deux ou plusieurs contextes réglementaires, le coût élevé de l'internationalisation ou du passage rapide à la taille critique, les normes de produits, la protection de la propriété intellectuelle, les compétences et les questions linguistiques. Ces marchés mondialisés sont aussi synonymes de concurrence accrue de la part des firmes étrangères, de mise en danger des habitudes de gestion commerciale et d'organisation, et de sollicitations de la capacité managériale et technologique. Maints obstacles à l'internationalisation des PME peuvent provenir de l'économie, des institutions et des infrastructures générales du pays (politique de la concurrence, cadre législatif et réglementaire, infrastructures de télécommunications, politique de la recherche et de l'éducation).

Ces défis nécessitent une action publique ciblée. Si l'on parvient à abaisser les coûts fixes élevés et à atténuer les obstacles inhérents aux activités internationales, de nombreux autres PME pourront œuvrer au-delà de leurs frontières nationales dans un contexte économique international plus convivial et intégré. Néanmoins, jusqu'ici, l'inventaire et la mesure de ces obstacles ont fait l'objet de très rares études. Le Groupe de

### Encadré 2.10. **Recommandations présentées pour examen aux ministres pour faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux**

Un récent rapport de référence de l'OCDE (OCDE, 2004g), préparé pour les débats de la Conférence ministérielle d'Istanbul sur les PME, a fait les grandes recommandations suivantes sur la manière de faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux :

1. S'efforcer, par le biais des négociations de l'OMC et par d'autres voies, d'atténuer les obstacles commerciaux.
2. Promouvoir le rôle que l'IDE peut jouer en tant que vecteur d'accès des PME aux marchés internationaux (en particulier, l'intégration des PME locales aux chaînes d'approvisionnement des entreprises multinationales et leur participation (indirecte) qui en résulte à des activités d'exportation peut permettre une large diffusion de technologies et de modèles d'entreprise plus efficaces, améliorant ainsi la compétitivité internationale des PME).
3. Encourager une expansion transnationale et régulière des PME en réduisant la nécessité pour celles qui sont actives à l'international d'avoir à se conformer à une multitude de règles ou d'impératifs (parmi les domaines importants à cet égard figurent les normes, les droits de propriété intellectuelle, les réglementations des marchés financiers et d'autres domaines de réglementation).
4. Faciliter l'accès des PME aux informations qui leur sont nécessaires pour avoir des activités internationales (tout particulièrement importantes à cet égard sont les informations relatives à la fiscalité, les cadres et les impératifs réglementaires, les services de conseil et de soutien pour les PME et les procédures de règlement des différends).
5. Renforcer les incitations aux initiatives de partenariat entre secteur public et secteur privé de nature à aider les PME à s'implanter sur les marchés internationaux pour des produits innovants et avoir accès à des sources étrangères de technologies avancées et de savoir (il s'agit là d'élargir la possibilité de participation étrangère à des programmes nationaux et de regrouper des réseaux nationaux de PME ayant des besoins analogues et des capacités complémentaires).

travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat a été invité par les ministres, dans leur Déclaration d'Istanbul, à envisager d'« identifier les manières au moyen desquelles les barrières qui font inutilement obstacle à l'accès des PME aux marchés internationaux peuvent être supprimées, en collaboration avec les pays intéressés et d'autres organisations et enceintes internationales concernées », et propose de mener une étude sur ce thème en collaboration avec son homologue (Groupe de travail sur les PME) de l'APEC.

Les programmes en cours et, en particulier, des initiatives récemment mises en œuvre reflètent les préoccupations et les priorités des autorités des pays de l'OCDE en matière de promotion de l'internationalisation des PME. L'assurance des crédits à l'exportation est une prestation fréquemment proposée, tout comme d'autres formes « traditionnelles » d'assistance telles que la participation à des foires internationales et à des missions commerciales. Par exemple, le programme allemand en 10 points *Active Worldwide* vise tout spécialement les PME en leur facilitant l'accès aux garanties de crédit à l'exportation Hermes, en les aidant à participer à des foires internationales et en prévoyant pour les PME désireuses d'investir à l'étranger un soutien plus intense de la part des chambres de commerce internationales.

De plus en plus, néanmoins, des initiatives récentes prises dans certains pays traduisent la nécessité qu'ont les PME de nouer des contacts et de se lancer dans des activités conjointes et des coentreprises avec des partenaires étrangers, et de s'intégrer à des chaînes de valeur internationales (comme par exemple en France et au Japon). Au Japon, l'Agence pour les PME propose un service de mise en relation qui permet aux PME japonaises et étrangères de s'inscrire dans une base de données commune sur Internet afin de faciliter des relations et des collaborations stratégiques très diverses. Le recours à des mesures de soutien sophistiquées (études de marché personnalisées, assistance en matière de normes et de qualité, tests) est de plus en plus en vogue (c'est par exemple le cas en Nouvelle-Zélande, en Espagne, en Suède et en Turquie). Le PIPE 2000 (*Plan d'initiation à la promotion des exportations*) espagnol a permis à un nombre croissant de PME espagnoles de se livrer à des échanges internationaux ou de s'internationaliser après une analyse rigoureuse de leur capacité exportatrice. L'Italie a récemment accru son soutien dans le domaine de l'internationalisation des entreprises. Par leur appui aux grappes et réseaux d'entreprises, les pouvoirs publics contribuent aussi à équiper les PME pour le processus de mondialisation, dans la mesure où les réseaux interentreprises offrent aux petites entreprises la perspective d'une spécialisation accrue et d'économies de gamme et d'échelle.

## 7. Promouvoir l'adoption du commerce électronique par les PME

### **Les autorités doivent favoriser un environnement propice au commerce électronique et l'usage d'applications informatiques plus complexes**

Comme nous l'avons indiqué au chapitre 1, les petites entreprises se sont mises plus lentement à l'informatique que les grandes, en raison pour les unes d'un sentiment d'inadéquation de cette technologie à des secteurs où les PME sont fortement représentées, et pour d'autres d'une réticence à changer de mode de fonctionnement tant que la rentabilité attendue de la mutation n'est pas nettement plus élevée. Du point de vue de l'OCDE, le défi des pouvoirs publics consiste aujourd'hui à aller au-delà des politiques de simple internetisation et de susciter un environnement propice au commerce électronique et à l'usage d'applications informatiques plus complexes (OCDE, 2004e). Le programme autrichien *Go International* et le programme des autorités néerlandaises *Nederland Gaat Digitaal* (Plan numérique pour les Pays-Bas) peuvent être cités en exemples. Ce dernier plan a été lancé en 2002 pour stimuler l'utilisation des TIC et d'Internet par les PME. Une évaluation menée en 2003 a montré qu'il avait atteint ses objectifs à quatre ans dès la fin de la deuxième année, puisque les deux tiers des PME néerlandaises disposaient d'un accès Internet et l'utilisaient pour effectuer des transactions commerciales électroniques (essentiellement bancaires). Les autorités ont donc décidé de recentrer le programme, pour la période restant à courir, sur des thèmes tels que le suivi logistique, l'internationalisation et la gestion de la clientèle. De la même manière, les initiatives finlandaises les plus récentes concernent les outils informatiques de cyberlogistique, de mobilité, de cybercomptabilité et de cyberfacturation.

### **Le déploiement et l'utilisation d'infrastructures abordables et de qualité sont des éléments cruciaux – le haut débit en particulier est essentiel**

Le déploiement et l'utilisation d'infrastructures abordables et de qualité sont des éléments cruciaux. Le haut débit en particulier est essentiel pour que les PME tirent pleinement parti des TIC, et de nombreux pays de l'OCDE s'efforcent de le diffuser aussi

vite que possible sur l'ensemble de leur territoire. Si l'on recherche l'essor des marchés du haut débit, une offre efficiente et innovante et une utilisation des services de haut débit efficace, il faut des politiques capables de : 1) promouvoir une véritable concurrence et la poursuite de la libéralisation des infrastructures, des services de réseau et des applications sur différentes plates-formes techniques; 2) stimuler les investissements dans de nouvelles infrastructures technologiques, de nouveaux contenus et de nouvelles applications; et 3) garantir la neutralité des technologies existantes et en développement pour favoriser l'interopérabilité, l'innovation et un choix accru. Le cas échéant, des aides financières publiques visant à mieux desservir certains groupes de population et des zones reculées peuvent venir compléter les investissements privés, à condition de ne pas prendre le pas sur les initiatives du secteur privé ni d'entraver la concurrence. Les produits numériques, les services d'information et les interactions avec les pouvoirs publics dans des domaines tels que les marchés publics, le respect de la réglementation et la fiscalité offrent potentiellement aux PME des gains d'efficacité et des débouchés commerciaux importants (OCDE, 2004n).

**Les PME ne tireront pleinement parti du commerce électronique que si l'infrastructure réglementaire est d'aplomb**

Les PME ne pourront tirer pleinement parti du commerce électronique que si l'infrastructure réglementaire est entièrement d'aplomb en termes de confiance, de sécurité, de respect des données personnelles et de protection du consommateur. Il est pour cela essentiel de promouvoir une culture de la sécurité susceptible de renforcer la confiance dans l'usage des TIC, la protection concrète des données personnelles et du consommateur, et la lutte contre la cybercriminalité et le pollupostage. L'Australie ou le Royaume-Uni, par exemple, ont choisi de concentrer leurs efforts sur les problèmes de réseau et de confiance que posent les cyberactivités et le commerce électronique des PME. Parmi les mesures australiennes figurent un programme complet dénommé « *Internet security essentials for small business* » (L'essentiel de la sécurité sur Internet pour les petites entreprises), qui s'articule avec *Safety Net*, un didacticiel en ligne interactif. Dans la même veine, le *Livre blanc sur le commerce électronique* des autorités tchèques, devenu loi en 2004, contient des programmes et des propositions visant à stimuler le commerce électronique, à renforcer le statut juridique des prestataires de services de la société de l'information et à fixer des règles claires en matière de communication commerciale. D'autres mesures concernent la transposition dans la loi des concepts de la signature, de la marque et du datage électroniques.

**Il est crucial de disposer de ressources humaines qualifiées et de mécanismes peu onéreux de résolution des litiges en ligne**

Les pouvoirs publics doivent cibler leurs programmes de manière à stimuler les compétences et l'information spécialisée. Les petites entreprises n'ayant pas les moyens de recruter du personnel spécialisé, les pouvoirs publics ont un rôle à jouer dans l'enseignement de compétences TIC élémentaires et, en collaboration avec les établissements d'enseignement, les entreprises et les particuliers, doivent instaurer un environnement propice à la formation aux TIC dans l'enseignement supérieur, professionnel et tout au long de la vie. Il faut aussi renforcer la coopération internationale de toutes les parties prenantes et fixer des règles de mise en œuvre transfrontière. Il est particulièrement important pour les petites entreprises que soient institués des

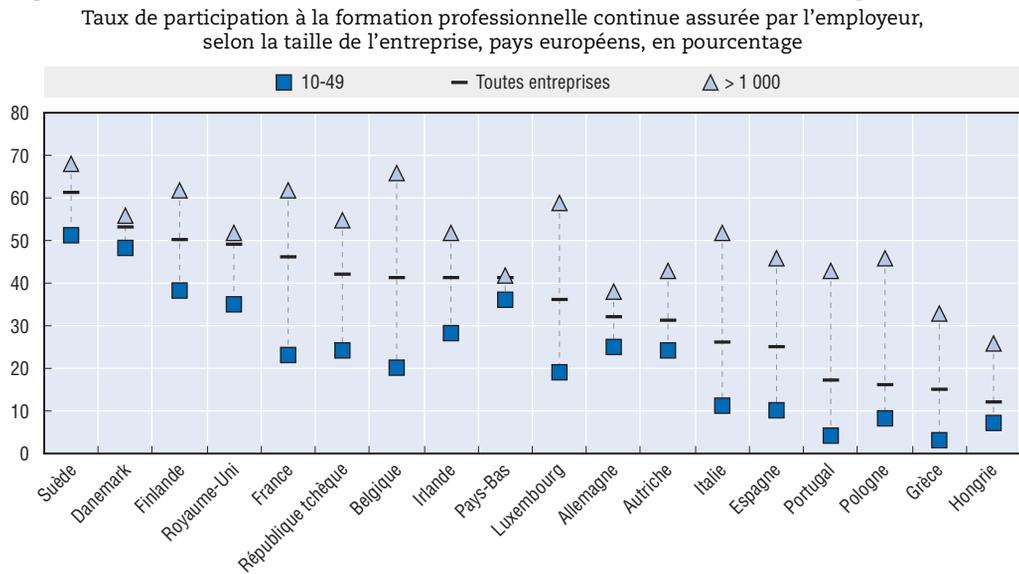
mécanismes peu onéreux de résolution en ligne des différends interentreprises et entre entreprises et consommateurs. Il faut noter la mise au point par le Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat d'un outil de formation destiné à aider les PME à résoudre en ligne les litiges issus du commerce électronique<sup>4</sup>, intitulé *Le règlement en ligne des différends liés au commerce électronique – Faire le bon choix en matière de réclamations de consommateurs et pour les différends commerciaux – Questions fréquemment posées pour les petites et moyennes entreprises (PME)*. En cas de différend, les autorités britanniques estiment que les mécanismes alternatifs de règlement des litiges (comme par exemple la médiation ou l'arbitrage), y compris en ligne, peuvent constituer pour le consommateur des solutions moins onéreuses et plus conviviales que les actions en justice, et contribuer à instaurer la confiance du marché vis-à-vis du commerce électronique.

Vingt-quatre centres régionaux spécialisés dans le commerce électronique et chargés d'informer, de conseiller et de former les PME bénéficient de l'aide des autorités allemandes pour mieux utiliser Internet. Le projet PROZEUS cherche à actualiser les cybercompétences des PME pour leur permettre de prendre part aux marchés publics et privés mondiaux sur la base de processus et de normes intégrés et de transferts de savoir-faire aux entreprises intéressées. Le *Prix de la jeune pousse multimédia (GründerWettbewerb – mit Multimedia erfolgreich starten)* est un concours dont l'objectif est de concrétiser des idées d'entreprise multimédias innovantes, et le *Prix Internet allemand (Deutscher Internetpreis)* encourage l'élaboration de modèles d'entreprise et a testé avec succès des exemples de solutions Internet innovantes optimales adoptées par les PME. En Autriche, les tournées *Telefit*, cofinancées par les chambres de commerce, le gouvernement et des entreprises privées, dispensent des informations dans tout le pays, principalement auprès des PME, sur les débouchés et les risques des réseaux numériques établis avec les clients, les fournisseurs et le personnel. *ECAustria (ex-Initiative E-Commerce)*, gérée dans le cadre d'un partenariat public-privé, est une plate-forme interactive d'information, de service et d'organisation de manifestations qui vise à promouvoir les cyberprocessus dans les PME; en 2002, la Commission européenne l'a présentée comme un projet exemplaire. Israël a instauré un dispositif de cyberapprentissage qui transporte la formation jusque dans les contrées reculées et excentrées.

En Hongrie, les pouvoirs publics utilisent des programmes d'assistance financière pour favoriser l'usage et la mise en œuvre de places de marché et de portails sur Internet qui, associés aux portails de PME, ont pour objectif d'aider les PME à rattraper leur retard en matière informatique. La Loi sur le commerce électronique est entrée en vigueur en 2004, et un programme de promotion du commerce électronique dans les PME a été lancé. L'application du programme *eHungary* – chargé de créer un réseau public et des points d'accès à Internet – est en cours. En Espagne, le Réseau des centres d'affaires locaux a été lancé en 2001 dans le but de susciter dans différents secteurs une masse critique d'entreprises susceptible de créer de nouveaux marchés interentreprises. Ce réseau compte 21 centres dans 15 Communautés autonomes.

## 8. Promouvoir la valorisation des compétences et la formation managériale

L'insuffisance de ressources humaines correctement formées peut sérieusement entraver l'innovation. Sur des marchés mondialisés qui se caractérisent par une innovation permanente et une concurrence toujours accrue, ces deux catégories de salariés doivent faire preuve de polyvalence et d'adaptabilité, et se montrer capables d'acquérir de nouvelles compétences en fonction des besoins. L'infléchissement vers les services que

Figure 2.3. **Formation de la main-d'œuvre selon la taille de l'entreprise, 1999**

Source : OCDE, *Perspectives de l'emploi* (2002).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/823887137046>

connaissent les économies de la zone OCDE, la tendance à l'externalisation et la forte composante de valeur ajoutée qui caractérise nombre des emplois créés dans les pays de l'Organisation contribuent, avec l'essor technologique, à augmenter la demande de main-d'œuvre très qualifiée. Les PME éprouvent des difficultés particulières à trouver les ressources que nécessite l'investissement dans la formation et la mise à niveau des compétences. Elles peuvent en outre rechigner à investir lourdement dans la formation du personnel, par crainte de voir d'autres employeurs s'approprier ultérieurement les fruits de ces efforts en débauchant leurs salariés. Tout ceci ne fait que légitimer davantage une intervention de la puissance publique en faveur de la mise à niveau des compétences et de la formation des PME. La figure 2.3 illustre pour les pays européens les taux de participation des salariés à la formation continue, selon la taille de l'entreprise : les taux les plus élevés se rencontrent dans les pays scandinaves, et les plus faibles en Hongrie, en Grèce, en Pologne et au Portugal. Au Royaume-Uni, des études sont actuellement menées sur les défis que rencontre l'encadrement des PME de tous les secteurs d'activité. Une étude commandée par l'Agence pour la valorisation des compétences sectorielles (*Sector Skills Development Agency*) s'est penchée sur les besoins de valorisation des compétences managériales des dirigeants de PME, et propose un modèle à cet effet. Très majoritairement, les PME concernées par l'étude doivent relever le défi de la conduite du changement.

Les différentes autorités nationales ont de plus en plus conscience de l'importance que revêtent, pour satisfaire les besoins des entreprises et des PME, la qualification et la formation de l'encadrement et de la main-d'œuvre, et les favorisent par diverses démarches : souplesse accrue des systèmes d'enseignement; établissement de liens plus forts entre le secteur des entreprises, l'université et les instituts technologiques tertiaires; programmes d'apprentissage tout au long de la vie; services de conseil et de formation sur site ou Internet; études de faisabilité; et services d'information.

À titre d'exemple, le nouveau dispositif japonais de soutien aux PME a pour objectif d'aider ces dernières à résoudre les divers problèmes de management qu'elles rencontrent. Concept innovant qui, initialement, réunissait des analystes, des conseillers fiscaux, des experts-comptables et d'autres consultants, ainsi que des spécialistes des secteurs public et privé directement compétents en matière de gestion de PME, les Centres de soutien aux PME apportent à celles-ci des conseils informels, une assistance professionnelle sur site, des études de faisabilité, des services d'information et des programmes de formation. Au Japon encore, l'Institut pour la gestion et la technologie dans les petites entreprises propose des formations aux dirigeants, cadres, techniciens et employés des PME qui sont dispensées sur neuf campus dans l'ensemble du territoire.

Aux Pays-Bas, le programme *Profijt van MensenKennis* (Tirer parti du savoir humain), administré par l'organisme Syntens, aide l'entrepreneur à professionnaliser sa politique de gestion des ressources humaines. Il mène pour cela des activités collectives et individuelles (formation en entreprise, rencontres spécialisées, assistance personnelle aux dirigeants), et incite les entreprises à se regrouper pour stimuler des activités conjointes d'innovation.

Le plan espagnol *España.es*, appliqué en 2004-2005, ambitionne de faire progresser la société de l'information et d'unifier les actions menées en faveur des infrastructures, des services et de la formation des PME sous la bannière « Pyme.es ». Il prévoit dans chaque secteur la conclusion d'accords avec des associations professionnelles et de grandes entreprises utilisant des PME en sous-traitance. Une initiative britannique, *The Leadership and Management Programme* (Programme de direction et de management), incite les dirigeants d'entreprises comptant entre 20 et 250 salariés à entreprendre une évolution personnelle adaptée à leurs besoins, et propose une aide financière pouvant atteindre 1 000 GBP. L'objectif poursuivi est d'améliorer la conduite et la gestion des PME et, partant, leurs performances. Les autorités ont par ailleurs commandé un rapport de faisabilité portant sur un modèle de gestion et de conduite d'entreprise destiné aux propriétaires et aux dirigeants de microentreprises et de petites entreprises. Cette étude souligne l'intérêt potentiel d'une nouvelle approche, dans la mesure où cette catégorie d'entreprises présente des besoins et des caractéristiques spécifiques qui imposent de tenir compte en toute circonstance de leurs motivations et habitudes de travail particulières.

## 9. Évaluation des politiques et programmes en faveur des PME

### ***Le systématisme des évaluations est un élément essentiel de tout cadre d'action en faveur des PME bien conçu***

Les politiques et programmes menés à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat sont parfois synonymes de crédits publics considérables, et il faut les évaluer pour en améliorer l'efficacité. L'évaluation des programmes doit donc être placée au centre du processus d'action, et entrer en jeu dès le stade de la formulation initiale. Il convient de fixer, au moment du cadrage politique, des objectifs clairs qui formeront le socle des évaluations futures. Il faut envisager un budget pour celles-ci et entamer dès que possible la collecte des données nécessaires. La formulation d'une méthodologie d'évaluation est un exercice obligatoire. Le processus de mise en œuvre de toute modification ultérieure des programmes peut varier en fonction de l'ampleur et de l'importance de ces derniers, ainsi que des processus de formulation des politiques. Néanmoins, l'objectif principal des évaluations est de faire qu'elles puissent rendre la politique menée plus efficace. Dans certains pays, en particulier s'il s'agit de programmes de premier plan ou internationaux, il peut être utile que

les informations issues des évaluations soient rendues publiques – éventualité plus probable si elles ont été menées par des évaluateurs externes (OCDE, 2004j).

**Dans la mesure du possible et dans la limite des ressources disponibles, les évaluations doivent concerner tous les programmes**

On peut débattre de l'intérêt de le faire avec le même niveau de complexité. Une certaine finesse est souhaitable pour éviter, par une démarche trop simple, de parvenir à des conclusions erronées et, souvent, de surestimer l'impact des politiques. Le principal argument militant en faveur d'un niveau toujours élevé de complexité est qu'il devient ainsi possible de comparer valablement les programmes. À l'inverse, on souligne qu'il est inadapté, et inefficace, de consacrer des normes d'évaluation similaires à des programmes d'ampleur très variable. Par ailleurs, il est évident que les pays pauvres et moins avancés sont de toute façon limités à cet égard.

**Encadré 2.11. Principales recommandations d'action présentées à la Conférence ministérielle d'Istanbul à la suite des recherches menées par le Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat**

**INSCRIRE la politique visant les PME dans le cadre analytique « COTE » :**

- La démonstration du bien-fondé de l'intervention publique et de l'intention est un préalable à des politiques visant les PME claires et homogènes. Les différentes instances publiques qui interagissent avec les PME pour faciliter leur développement doivent s'assurer que leurs efforts sont homogènes et coordonnés.
- Les objectifs des politiques visant les PME doivent être clairement stipulés. On peut citer par exemple la création de nouvelles entreprises, la croissance des entreprises existantes ou la promotion de l'esprit d'entreprise auprès de catégories ciblées de la population.
- Les cibles (t de « targets ») doivent être spécifiées de manière mesurable de façon à faciliter l'évaluation de la réalisation des objectifs.
- L'évaluation des politiques, qui doit reposer sur des objectifs clairs, doit être le test le plus important de son efficacité.

**Développer une « culture de l'évaluation » en plaçant l'évaluation des programmes au centre du processus d'action.** L'évaluation ne doit pas simplement être entreprise à titre d'exercice de comptabilité *a posteriori*, mais servir à informer la politique en vigueur, dont les objectifs des cibles peuvent être modifiés à la lumière des résultats de l'évaluation.

**Intégrer la méthodologie et le budget d'évaluation des programmes dans le processus législatif.** Ne pas reporter ces points après la mise en œuvre du programme.

**Garantir que tous les programmes, et non pas seulement quelques-uns, sont soumis à évaluation.**

**Les évaluations principales doivent être confiées à des organes indépendants mais informés.** Néanmoins, l'implication des équipes des programmes, qu'il s'agisse des décideurs ou des prestataires, est essentielle.

**Évaluer tous les programmes à l'aide des techniques les plus élaborées tout en prenant en compte la nécessité d'une rentabilité économique.** En pratique, des démarches plus approximatives s'imposeront pour l'évaluation de programmes de moindre ampleur.

Source : OCDE (2004j).

### **Les équipes d'évaluation doivent être indépendantes mais bien informées; et l'évaluation doit aboutir à des changements de politique**

Les programmes doivent-ils être évalués par les ministères qui en ont la charge, par d'autres instances publiques ou par des organismes extérieurs? La question reste ouverte, et des arguments existent en faveur de chacune de ces solutions. À l'évidence, les ministères chargés de l'application du programme disposent d'une connaissance et d'une compréhension uniques de celui-ci, et sont davantage susceptibles de recueillir l'adhésion des responsables de sa mise en œuvre, dont l'implication est essentielle au moins en cas d'évaluation approfondie. D'un autre côté, il se peut que cette proximité obère l'indépendance de l'évaluation. Une solution peut consister à confier les évaluations à une entité publique spécialisée, indépendante du ministère exécutant, qui fera montre de compétences spécifiques en matière d'évaluation et pourra être considérée comme plus indépendante – au prix toutefois d'une connaissance moindre du programme. Une troisième option serait d'engager des évaluateurs extérieurs (consultants, universitaires), qui seront eux aussi, probablement, plus indépendants et plus spécialisés; l'inconvénient principal de cette solution est que si l'évaluation est considérée comme un élément du processus d'amélioration des politiques, il faut en débattre, et que ce débat pourra être plus superficiel s'il est mené par des intervenants extérieurs peut-être moins bien informés. En effet, l'évaluation ne doit pas être une fin en soi, mais bien mener, le cas échéant, à une évolution des mesures, qu'il s'agisse de changer d'objectifs ou de corriger la mise en œuvre. Dans la pratique, l'implication des responsables vis-à-vis de l'évaluation et la systématisation ou non de l'exercice dépendent à la fois du pays et du programme considéré. Il est essentiel de mener régulièrement des évaluations pour trouver des moyens d'améliorer les programmes à maintenir et pour organiser la réaffectation des crédits des programmes à stopper.

#### **Étapes suivantes**

##### **Élaborer et tester un manuel de pratiques optimales pour l'évaluation des programmes**

Dans la Déclaration d'Istanbul, les ministres ont invité l'OCDE à envisager d'« œuvrer à la diffusion des travaux déjà effectués par l'Organisation sur les pratiques exemplaires d'évaluation des programmes et politiques à l'égard des PME, par exemple en élaborant et en testant, avec les pays membres de l'OCDE et des économies non membres ou des organisations intéressées, un manuel de bonnes pratiques d'évaluation des programmes et politiques à l'égard des PME ». Le Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat assume actuellement cette tâche en partenariat avec le Programme LEED dans le cadre du Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local dont ils sont les partenaires.

## **10. Vers la mesure statistique plus systématique du comportement des PME**

### **La formulation des politiques à l'égard des PME souffre d'une base empirique médiocre**

La formulation de politiques poussées à l'égard des PME continue de souffrir d'une base empirique médiocre, ce qui peut pénaliser les actions menées en faveur des PME et de l'entrepreneuriat. On constate des insuffisances graves en matière de comparabilité internationale qui interdisent toute analyse factuelle sensée et de qualité, en particulier pour comparer les pays entre eux et effectuer des études diachroniques. La racine du problème est à la fois conceptuelle et financière.

Dans l'optique de progresser dans ce domaine, un atelier spécial sur les statistiques des PME a été organisé dans le cadre de la Conférence ministérielle d'Istanbul sur les PME de juin 2004. Il a permis d'aborder les besoins systémiques et spécifiques des producteurs et des usagers de données statistiques sur les PME, afin de procéder à des améliorations tangibles et mesurables sur un certain nombre de points clairement identifiés. Les délibérations et recommandations de cet atelier se retrouvent dans la Déclaration ministérielle d'Istanbul, dans laquelle les ministres invitent l'OCDE à élaborer, en partant d'un *Plan d'action*, une solide base statistique permettant les comparaisons et pouvant servir de socle aux politiques à l'égard des PME.

Les cinq grandes recommandations d'action formulées en matière statistique sont les suivantes :

- Favoriser la convergence internationale des concepts et procédés statistiques.
- Favoriser de meilleures possibilités de comparaison statistique.
- Élaborer un registre statistique intégré des entreprises.
- Favoriser la mise en relation des données pour mieux utiliser les données existantes et réduire les obligations déclaratives correspondantes qui incombent aux PME.
- Effectuer des analyses empiriques pertinentes pour l'action afin d'étayer une formulation des politiques fondée sur des faits.

Pour contribuer à l'exécution de cette mission, l'OCDE a créé en mars 2004 un Groupe de travail virtuel d'experts des statistiques structurelles sur les entreprises dénommé SBSNet. L'Organisation explore par ailleurs la possibilité de mener en coopération avec la fondation Kauffman un projet sur les données internationales relatives à l'entrepreneuriat.

## Notes

1. [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/start-ups/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/start-ups/index.htm).
2. Projet BEST de la Commission européenne sur le transfert des entreprises : [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/transfer\\_business/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm).
3. Communication de la Commission du 11.11.2003 – « Éducation et formation 2010 – L'urgence des réformes pour réussir la Stratégie de Lisbonne » (projet de rapport intermédiaire conjoint sur la mise en œuvre du programme de travail détaillé concernant le suivi des objectifs des systèmes d'éducation et de formation en Europe)].
4. « Le règlement en ligne des différends liés au commerce électronique – Faire le bon choix en matière de réclamations de consommateurs et pour les différends commerciaux – Questions fréquemment posées pour les petites et moyennes entreprises (PME) », téléchargeable à l'adresse [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).

## Bibliographie

- Australian Trade Commission (2002), *Knowing and Growing the Exporter Community*, Australian Trade Commission, Sydney.
- Banque mondiale (2003), *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, Banque mondiale, the International Finance Corporation and Oxford University Press, Washington.
- Banque mondiale (2004), *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, Banque mondiale, the International Finance Corporation and Oxford University Press, Washington.
- Baygan, G. (2003), « Venture Capital Policy Review: Canada », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.

- Canada (2003), *Le groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneuses*, Canada: [www.liberal.parl.gc.ca/entrepreneur](http://www.liberal.parl.gc.ca/entrepreneur).
- Cardullo, M.W. (1999), *Technological Entrepreneurism: Enterprise Formation, Financing and Growth*, Research Studies Press Ltd., Baldock, England.
- Commission européenne (2002a), *Observatoire des PME européennes*, Communautés européennes, Belgique.
- Commission européenne (2002b), *Rapport final du groupe d'experts projet « Procedure BEST » sur l'éducation et la formation à l'entrepreneuriat*, [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/training\\_education/doc/best-fr.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/doc/best-fr.pdf).
- Commission européenne (2003a), *Entrepreneurial Attitudes in Europe and the United States: Flash Eurobarometer Survey*, [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/survey/eurobarometer134\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer134_en.pdf).
- Commission européenne (2003b), *Livre vert : L'esprit d'entreprise en Europe*, Communautés européennes, Bruxelles.
- Commission européenne (2004a), *Flash Eurobarometer 164 : Innobarometer 2004*, Communautés européennes, [http://europa.eu.int/comm/public\\_opinion/index\\_fr.htm](http://europa.eu.int/comm/public_opinion/index_fr.htm).
- Commission européenne (2004b), *Observatoire des PME européennes 2003*, n° 4, « L'internationalisation des PME », EIM, Luxembourg.
- Inter-American Development Bank – IDB (2002), *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia* (étude et publication financée par le Japanese Trust Fund), Washington DC.
- Kauffman Center's Adult Learning Programs Team (2001), *The Growth and Advancement of Entrepreneurship in Higher Education: An Environmental Scan of College Initiatives*, [www.entreworld.org/Bookstore/PDFs/Futures21/College\\_Scan.pdf](http://www.entreworld.org/Bookstore/PDFs/Futures21/College_Scan.pdf).
- Kay, R., B. Günterberg, M. Holz et H.J. Wolter (2003), *Female Entrepreneurs in Germany*. Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
- Ministry of Economic Affairs, (2002), *Entrepreneurship in the Netherlands: Innovative Entrepreneurship: New Policy Challenges*, Pays-Bas.
- Ministry of Economic Affairs, Netherlands, (2004), *Action for Entrepreneurs: Entrepreneurship Policy in the Netherlands*, Pays-Bas.
- OCDE (1998), *Stimuler l'esprit d'entreprise*, OCDE, Paris.
- OCDE (2000), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001a), *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie : Les moteurs de la croissance : technologies de l'information, innovation et entrepreneuriat*, OCDE, Paris.
- OCDE (2001b), *Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy*, OCDE, Paris.
- OCDE (2002), *Perspectives de l'OCDE sur les PME*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003a), *L'entrepreneuriat et le développement économique local : Quels programmes et quelles politiques ?* OCDE, Paris.
- OCDE (2003b), *Review of Regulatory Governance in South East Europe*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003c), *Éliminer la paperasserie : La simplification administrative dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003d), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2003*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003e), « Venture Capital Country Note: Denmark », DSTI/IND(2003)3; OCDE, Paris.
- OCDE (2003f), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE : Vers des emplois plus nombreux et meilleurs*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004a), « Encourager l'entrepreneuriat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004b), « Entrepreneuriat féminin : Questions et actions à mener », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004c), « Le financement de PME innovante dans une économie mondialisée », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).

- OCDE (2004d), « Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle : perspectives et enjeux des PME innovantes dans une économie mondialisée », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004e), « Les TIC, le commerce électronique et les PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004f), « Mécanismes alternatifs de règlement des litiges (MARL) en ligne pour les litiges transfrontières entre PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004g), « Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004h), « Promouvoir les PME dans l'optique du développement », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004i), « Les statistiques sur les PME : Vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004j), « Évaluation des politiques et programmes à l'égard des PME », rapport de référence établi pour la Conférence ministérielle d'Istanbul, [www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme).
- OCDE (2004k), « Resolving E-Commerce Disputes On Line: Doing the Right Thing about Consumer Complaints and Business Disputes – Frequently Asked Questions for Small and Medium Sized Enterprises », OCDE, Paris.
- OCDE (2004l), « OECD Compendium II on SME and Entrepreneurship related activities carried out by International and Regional Bodies », document de travail interne, Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, OCDE, Paris.
- OCDE (2004m), *Science, technologie et industrie : Perspectives de l'OCDE 2004*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004n), « Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE », OCDE, Paris.
- OCDE (2004o), « Regards sur l'éducation », OCDE, Paris.
- OCDE (2004p), *Entrepreneurship: A Catalyst for Urban Regeneration*, OCDE, Paris.
- OCDE (2005), *Réformes économiques : Objectif croissance*, OCDE, Paris.
- OCDE-EBRD (2003), *South East Europe Region: Enterprise Policy Performance: A Regional Assessment*, OCDE, Paris.
- Reynolds, P.D., M. Camp, W.D. Bygrave, E. Auito et M. Hay (2002), *Global Entrepreneurship Monitor*, Kauffman Center, Kansas City.
- Sakai, K. (2002), « Global Industrial Restructuring: Implications for Smaller Firms », document de travail interne, Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, OCDE, Paris.
- Small and Medium Business Administration, Korea (2003), *The 21st Century with Strong and Innovative SMEs: 2003 SME Policy in Korea*, Corée.

## PARTIE I

### Chapitre 3

# Examens thématiques

|                                                                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Examen thématique de la politique néerlandaise de formation à l'entrepreneuriat . . . . .                                      | 93  |
| Comprendre l'entrepreneuriat en Amérique latine . . . . .                                                                      | 101 |
| L'entrepreneuriat féminin : un thème nouveau pour les gouvernements<br>au niveau mondial . . . . .                             | 115 |
| Les PME innovantes en Allemagne . . . . .                                                                                      | 129 |
| Les systèmes locaux d'innovation et la politique en faveur de l'innovation<br>par les PME . . . . .                            | 139 |
| Les PME japonaises face à la mondialisation . . . . .                                                                          | 157 |
| L'e-business et PME dans six pays non membres de l'OCDE :<br>Afrique du Sud, Brésil, Chili, Chine, Inde et Singapour . . . . . | 163 |



# Examen thématique de la politique néerlandaise de formation à l'entrepreneuriat

*par*

Robin van Ijperen, ministère des Affaires économiques, Pays-Bas,  
Délégué des Pays-Bas au Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat

## Introduction

Dans la plupart des pays de l'OCDE, la formation à l'entrepreneuriat est une priorité, et cela se comprend aisément. En effet, comme le conclut le document de l'Organisation, « Conscients de la contribution essentielle de l'entrepreneuriat à la croissance économique et à la compétitivité dans une économie mondialisée, les gouvernements accordent une place de choix dans leurs programmes au développement d'une culture de l'entrepreneuriat et à la promotion de l'esprit et des valeurs d'entreprise, afin de bâtir une société entrepreneuriale » (OCDE, 2004).

Il est désormais admis que l'éducation et la formation constituent le seul moyen vraiment efficace d'atteindre l'objectif consistant à développer l'esprit d'entreprise au sein de nos sociétés. Toutes deux peuvent influencer considérablement sur les performances des entrepreneurs (Charney et Libecap, 2000), en outre, elles sont censées avoir un impact à plus long terme sur l'esprit d'entreprise et le comportement des entrepreneurs, ce qui est fondamental pour obtenir une population et une société entrepreneuriales. D'après une étude du Centre Kauffman, les petites entreprises employant des titulaires d'un diplôme d'entrepreneuriat réalisent des chiffres d'affaires plus élevés et connaissent une croissance de l'emploi plus importante que les autres (Charney et Libecap, 2000). De surcroît, ces diplômés sont plus nombreux à avoir fondé ou à travailler pour des entreprises de haute technologie que les autres anciens élèves des écoles supérieures de commerce, et participent davantage à la recherche et au développement de nouveaux produits. Ce constat est conforme à la conclusion selon laquelle les individus ont des ambitions professionnelles à la hauteur de leur niveau de compétences et de savoir (Reynolds, *et al.*, 2001). Aux États-Unis, pays dans lequel la formation à l'entrepreneuriat existe depuis le plus longtemps, il a fallu 30 ans pour que celui-ci soit reconnu comme une discipline à part entière dans le monde universitaire. En outre, cette matière est plus fréquemment enseignée aujourd'hui dans le cadre des programmes obligatoires du primaire et du secondaire, voire de l'enseignement tertiaire, et les initiatives foisonnent pour encourager les jeunes à monter des projets de création d'entreprise pendant qu'ils sont encore étudiants.

À l'évidence, les mesures visant à encourager l'entrepreneuriat, en tant qu'institution socioéconomique, diffèrent considérablement de ce qui est nécessaire pour formuler et mettre en œuvre d'autres politiques dans le domaine économique. En conséquence, les pouvoirs publics se trouvent à cet égard confrontés à un nouveau défi sur le long terme.

Cette notion a aussi fait son chemin en Europe. Depuis l'an 2000, la Commission européenne souligne l'importance de la formation à l'entrepreneuriat dans le cadre de la Stratégie de Lisbonne, et observe chaque année les progrès dans ce domaine par le biais des rapports d'avancement sur les différents thèmes retenus dans la Charte européenne pour les petites entreprises. Ces rapports montrent que dans la plupart des pays européens, l'enseignement à tous les niveaux n'accorde que trop peu d'attention à l'entrepreneuriat et ne comporte pas de travaux pratiques. En même tant, dans presque tous les pays, on observe un engagement plus ou moins fort des pouvoirs publics à promouvoir l'enseignement de l'entrepreneuriat dans le système éducatif. Dans certains pays, cette volonté s'est traduite par des mesures concrètes comme le programme d'action des Pays-Bas pour la formation à l'entrepreneuriat.

### Stimuler une culture de l'entreprise : le cas des Pays-Bas

Dès 1999, le gouvernement néerlandais écrivait dans sa note d'orientation intitulée « La société entrepreneuriale » (ministre des Affaires économiques des Pays-Bas, 1999) que le marché du travail exige des individus qu'ils développent toujours plus leur autonomie, leur créativité, leur confiance en eux, leur motivation et leurs talents, autrement dit les qualités également nécessaires pour le travail indépendant, qualités qui exercent aussi une influence positive sur la productivité et l'attitude des gens vis-à-vis de l'innovation. L'économie elle-même a besoin à la fois de plus de salariés ayant le goût d'entreprendre et de plus d'entrepreneurs ayant le goût de l'indépendance.

En même temps, une enquête communautaire révélait qu'aux Pays-Bas, la culture de l'entrepreneuriat est très peu développée. Bien que deux Néerlandais adultes sur trois considèrent la création d'une entreprise comme un bon choix de carrière et que beaucoup observent que des possibilités en ce sens existent dans leur région, 5 % seulement envisagent de créer leur propre entreprise, ce qui constitue l'un des pourcentages les plus faibles relevés dans les pays de l'OCDE (Bosma et Wennekers, 2004). La récente note d'orientation gouvernementale intitulée « Agir pour les entrepreneurs » (ministre des Affaires économiques, 2003) parvient à la même conclusion, à savoir que 70 % de la population active néerlandaise préfèrent encore l'emploi salarié. Ce chiffre place les Pays-Bas à l'un des derniers rangs dans une Europe au sein de laquelle, en moyenne, 45 % de la population active pensent sérieusement à créer leur entreprise, en ont effectivement créé ou en ont acheté une. En outre, le Livre sur l'innovation récemment publié aux Pays-Bas (Ministre des affaires économiques, 2003) conclut aussi que les entreprises innovent peu parce qu'il leur manque une culture de l'entrepreneuriat.

Il existe un moyen de remédier à cette carence, qui consiste à accorder plus d'attention à l'entrepreneuriat dans l'éducation. Il est donc primordial que les élèves et les étudiants soient initiés aux compétences entrepreneuriales et au monde des entreprises le plus tôt possible, de préférence à l'école primaire, et qu'ils apprennent comment devenir chef d'entreprise.

### L'entrepreneuriat dans l'éducation : la situation aux Pays-Bas

Comme dans la plupart des pays d'Europe, aux Pays-Bas le système éducatif n'accorde pas encore beaucoup de place à l'entrepreneuriat à ses différents stades et ne dispense pas de formation pratique. Dans le pays, de 60 à 70 % des entrepreneurs qui se lancent avouent que les études qu'ils ont faites n'ont pas contribué à leur donner une mentalité entrepreneuriale. Et 9 % seulement des étudiants des *high schools* et des universités

ambitionnent de créer leur propre entreprise dans les trois ans suivant la fin de leurs études (Universum, 2001), alors qu'aux États-Unis, ils sont près de 19 % à nourrir cette ambition. Accorder plus d'attention à l'entrepreneuriat pourrait aussi rendre la scolarité plus attrayante et réduire le nombre d'abandons des études en cours, particulièrement élevé dans les sections d'orientation professionnelle de l'enseignement secondaire.

C'est ce qui a conduit le ministère des Affaires économiques, en coordination avec le ministère de l'Éducation, à lancer, en l'an 2000, un programme spécifique d'éducation à l'entrepreneuriat, et à mettre sur pied une commission composée de représentants des tous les secteurs de l'enseignement et des entreprises. Cette commission avait pour objectif de renforcer l'engagement et le soutien du monde de l'enseignement et des entreprises, de stimuler le développement de projets pilotes et de définir les principaux obstacles à la stimulation de l'esprit d'entreprise dans l'éducation. À cette époque, il n'existait que très peu de programmes de formation à l'entrepreneuriat. « *Jeune Entreprise Europe* » constituait l'un des rares exemples de « bonnes pratiques » (voir encadré 3.1).

### Encadré 3.1. Le programme « Jeune Entreprise Europe » (*Jong Ondernemen*)

Ce programme a débuté en 1990. Son objectif était de familiariser les jeunes scolarisés dans des établissements d'enseignement professionnel, y compris dans le supérieur, avec l'entrepreneuriat indépendant par le biais de « l'apprentissage par la pratique ». Ce programme rencontre un accueil favorable chez les jeunes parce qu'il est en prise sur la vie réelle. Des groupes d'étudiants créent une entreprise pendant une année scolaire, et la gèrent sous la supervision d'un tuteur (souvent un ancien chef d'entreprise). Des comptables ainsi que le Fisc sont associés au projet. Les étudiants assument différentes fonctions (directeur, directeur financier, DRH, directeur du marketing, etc.). À la fin de l'année scolaire, le bilan est établi et les actionnaires sont payés. La possibilité existe aussi de continuer à faire vivre l'entreprise. En fait, le principal objectif du programme n'est pas de créer véritablement une entreprise. Son ambition est plus importante : il s'agit de développer chez les étudiants participants une mentalité d'entrepreneur, et de leur apprendre les différents aspects et compétences entrepreneuriaux dont ils auront besoin plus tard comme salariés, et éventuellement comme créateurs d'entreprise.

C'est ainsi que pendant la période 2000-2003, avec l'aide d'une subvention, plus de 130 autres projets ont vu le jour dans tous les secteurs de l'enseignement (de l'école primaire à l'université). Comme l'acquisition de compétences entrepreneuriales est utile aussi bien aux futurs chefs d'entreprise qu'aux futurs salariés, le gouvernement néerlandais a fait sienne la définition assez large que l'UE donne de l'entrepreneuriat (Commission européenne, 2002), qui comporte deux éléments : un volet assez vaste sur l'acquisition d'attitudes et d'aptitudes entrepreneuriales, qui implique le développement de certaines qualités personnelles et n'est pas directement axé sur la création d'entreprise, et un volet plus spécifique concernant la formation aux méthodes de création d'entreprise.

Les projets développés ont montré que les écoles primaires commencent généralement par la stimulation des attitudes et des aptitudes entrepreneuriales plus générales (comme la prise d'initiatives, la créativité, etc.) alors que, dans l'enseignement secondaire et tertiaire, on introduit progressivement l'apprentissage de compétences plus spécifiques à la création d'entreprise comme l'établissement d'un plan d'entreprise, la gestion financière, etc. Au niveau tertiaire, l'entrepreneuriat est également stimulé par la

valorisation du savoir du domaine public, notamment par le biais de l'essaimage d'entreprises à partir de l'université.

Dans son évaluation, la Commission de l'éducation à l'entrepreneuriat a conclu qu'au vu de ces dispositions, un bon départ avait été pris. Toutefois, pour atteindre l'objectif ultime d'une large mise en œuvre de ces projets d'entrepreneuriat, les pouvoirs publics devaient prendre des mesures supplémentaires. Les principaux obstacles à surmonter pour diffuser plus largement les projets sont définis de la façon suivante :

- La culture du système éducatif, au sein duquel l'importance de l'entrepreneur est souvent ignorée ou n'est pas reconnue. La plupart du temps, l'entrepreneuriat ne figure pas au programme des études, ou est traité comme une matière parascolaire, d'où son faible impact sur un nombre d'étudiants limité.
- L'absence de ressources de l'État, ce qui se traduit par une infrastructure de l'entrepreneuriat insuffisamment développée dans les écoles et l'insuffisance du matériel pédagogique adapté et directement exploitable, disponible pour les cours sur l'entrepreneuriat.
- La formation insuffisante des enseignants à l'entrepreneuriat.

### Vers un programme d'action pluriannuel d'éducation à l'entrepreneuriat

Mission accomplie, la Commission a été dissoute, et le nouvel objectif est alors devenu la large diffusion et la mise en œuvre de « bonnes pratiques » sur l'entrepreneuriat dans d'autres écoles. Pour atteindre cet objectif, il convient de s'attaquer aux obstacles susmentionnés. Cette démarche elle-même exige un changement de mentalité de plusieurs parties concernées, et demande l'instauration d'un cadre d'action pluriannuel bien défini pour les écoles désireuses d'accorder de l'attention à l'entrepreneuriat.

En conséquence, le ministère de l'Éducation et le ministère des Affaires économiques ont défini plusieurs axes d'action dans un « programme d'action conjoint » qui a été récemment soumis au Parlement (5 juillet 2004). La plupart de ces idées force portent sur l'enseignement professionnel et supérieur étant donné que dans ces secteurs, l'entrepreneuriat est particulièrement à l'ordre du jour. Dans les établissements primaires et secondaires, on trouve un certain nombre de bonnes pratiques mais celles-ci demeurent rares. La possibilité de prendre des mesures supplémentaires dans ces secteurs sera examinée courant 2005.

Les différents axes du Programme d'action pour l'éducation à l'entrepreneuriat 2004-07 concernent les écoles, les enseignants et les élèves. Un comité de pilotage conjoint des deux ministères concernés coordonnera et assurera le suivi de ces différentes mesures.

#### **Organisation d'expositions itinérantes régionales**

Pour atteindre l'objectif consistant à diffuser largement et mettre en œuvre les projets d'entrepreneuriat, il importe avant tout de présenter les différentes « bonnes pratiques » à l'administration de l'école, aux enseignants et aux élèves. Les établissements s'enthousiasment alors pour ce projet et on leur montre comment mettre en œuvre les programmes. En outre, la création d'un premier réseau (régional) entre écoles et entreprises est stimulée. En 2004/05, cinq expositions itinérantes régionales seront organisées autour de l'éducation à l'entrepreneuriat comme thème principal. D'une exposition à l'autre, l'accent peut être mis sur des thèmes spécifiques (comme l'entrepreneuriat et l'éducation à l'échelle internationale et l'entrepreneuriat dans

l'enseignement technique) et sur des groupes cibles (comme les femmes ou les minorités ethniques et l'entrepreneuriat).

### **Des ambitions aux contrats axés sur les résultats**

Pour diffuser les « bonnes pratiques », différentes mesures de soutien doivent être prises sur le plan institutionnel. En conséquence, le gouvernement néerlandais a modifié sa philosophie d'orientation de l'enseignement professionnel et supérieur. Désormais, un certain nombre d'ambitions, assorties d'indicateurs, sont formulées à l'échelon national, y compris sur l'entrepreneuriat. Les écoles peuvent indiquer, par le biais de contrats axés sur les résultats, quelles ambitions elles entendent combler, avec leur réseau régional (d'entreprises), et de quelle manière (en intégrant l'entrepreneuriat dans leurs programmes ou en stimulant l'essaimage d'entreprises, par exemple). Leurs résultats seront contrôlés chaque année. De cette façon, les écoles peuvent se distinguer par rapport à leurs concurrentes. Selon les modalités de mise en œuvre et les résultats de ce nouveau système, le financement des établissements peut être rattaché à des contrats axés sur les résultats.

### **Les écoles comme pépinière/pôle de savoir au service de l'entrepreneuriat/des jeunes pousses**

À partir de 2006, les pouvoirs publics financeront la création de pépinières d'entreprises dans les établissements d'enseignement professionnel. Ces pépinières fourniront des informations sur l'entrepreneuriat et la création d'entreprise en étroite collaboration avec, entre autres, les Chambres de commerce. L'idée est de rendre l'information et les contacts plus proches des étudiants. Dans l'enseignement supérieur, les pépinières seront davantage axées sur le soutien de jeunes pousses de haute technologie (voir encadré 3.2).

#### **Encadré 3.2. Programme d'action « Technopartner »**

En 2004, le gouvernement néerlandais a soumis le programme d'action « Technopartner » (partenariat technologique) au Parlement. L'économie du pays doit devenir plus innovante. L'un des moyens d'y parvenir consiste à stimuler l'essaimage d'entreprises (jeunes pousses de haute technologie). La situation des Pays-Bas est paradoxale : le savoir issu de la recherche financée par l'État est de grande qualité mais l'utilisation et la valorisation de ce savoir par des entreprises issues des établissements d'enseignement et de recherche sont faibles par rapport à ce qui se fait dans d'autres pays. C'est pourquoi le programme d'action « Technopartner » a été lancé dans le but de pousser les chercheurs et les étudiants « Beta » à créer leur propre entreprise. Le programme se compose :

- D'un mécanisme de financement d'amorçage pour les entreprises nées par essaimage, à leurs débuts.
- D'un dispositif de subventionnement pour l'exploitation du savoir par les entreprises nées par essaimage, au sein comme à l'extérieur des établissements publics d'enseignement et de recherche. Un mécanisme de pré-amorçage et de dépôt de brevets est inclus dans le dispositif de subventionnement.
- D'une plate-forme offrant des informations et des compétences spécialisées.

Les fonctions du programme seront renforcées par les innovations institutionnelles visant à stimuler l'éducation à l'entrepreneuriat. La valorisation du savoir deviendra l'une des missions officielles des universités.

### **Intégration de l'acquisition de compétences en entrepreneuriat dans la structure éducative et les programmes**

L'acquisition de compétences en entrepreneuriat sera intégrée dans la structure de l'enseignement professionnel ainsi que dans celle de la formation des enseignants. Il est possible de stimuler l'entrepreneuriat chez les enseignants en proposant des apprentissages dans des entreprises et des formations. Dans l'enseignement supérieur, il n'est pas possible d'intégrer de force l'éducation à l'entrepreneuriat dans les programmes mais cette intégration peut être encouragée par le biais des contrats axés sur les résultats.

### **Chaire d'entrepreneuriat international dans les « universités techniques »**

Aux Pays-Bas, sur 15 universités, 6 ont leur propre chaire d'entrepreneuriat (Bosma, and Wennekers, 2002). Le gouvernement néerlandais étudie la question de savoir s'il est possible de stimuler davantage l'esprit d'entreprise dans les trois universités techniques (Delft, Eindhoven et Twente). Et comme l'entrepreneuriat des entreprises techniques nées par essaimage et des entreprises innovantes (à forte croissance) ne s'arrête pas aux frontières, il conviendrait également d'aborder la question dans une optique internationale. Le gouvernement néerlandais et les trois universités précitées vont par conséquent réfléchir pour savoir si la création d'une chaire d'entrepreneuriat international, en coopération avec une université étrangère de haut niveau, est réalisable. Cette chaire serait créée dans l'idée que, parallèlement au transfert de savoir, se constituerait un réseau international.

## **Conclusions**

Comme le montre l'exemple des États-Unis, encourager l'esprit d'entreprise et donner à l'entrepreneuriat la place qu'il mérite dans le système éducatif est un processus de longue haleine qui demande, au départ, un engagement politique sur le long terme et la coopération entre toutes les parties, publiques et privées, concernées. Le principal objectif est de créer un climat dans lequel l'esprit d'entreprise s'épanouira tout en faisant en sorte que son importance soit admise par le système éducatif également. Pour transposer et intégrer l'entrepreneuriat dans ce système, il est indispensable d'élaborer des mesures concrètes afin d'aider les établissements d'enseignement à devenir plus « entrepreneuriaux ». Que le gouvernement accorde la priorité à l'entrepreneuriat dans l'enseignement et dans ses programmes d'action formels constitue un signal fort mais beaucoup dépend de la capacité (ou de l'incapacité) des établissements d'enseignement à transposer ces objectifs dans leur organisation et leurs programmes. En conséquence, le gouvernement, avec l'aide des acteurs publics et privés concernés, devrait aussi axer ses politiques sur la mise en œuvre, par exemple en mettant à la disposition des établissements des ressources, des réseaux d'entreprises ainsi qu'une formation pour les enseignants et en fournissant du matériel pédagogique directement exploitable tout en diffusant les bonnes pratiques.

## **Bibliographie**

- Bosma, N. et S. Wennekers (2002), « Entrepreneurship Under Pressure » *Global Entrepreneurship Monitor 2002*, The Netherlands, EIM, Zoetermeer.
- Bosma, N. et Wennekers, S. (2004), « Entrepreneurial Attitudes versus entrepreneurial activities », *Global Entrepreneurship Monitor 2003*, The Netherlands, EIM, Zoetermeer.

- Charney, A. et Libecap, G. (2000), « Impact of Entrepreneurship Education », The Kauffman Centre for Entrepreneurial Education.
- European Commission (2002), « Best procedure project on Education and training for entrepreneurship », Universum (2001), Examining students attitudes towards entrepreneurship, Universum, Stockholm.
- European Commission Enterprise Directorate-General (2002), *Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*, E.C. Enterprise Directorate General, Brussels, Belgium.
- Ministry of Economic Affairs (2003), *In actie voor ondernemers! (In action for entrepreneurs!)* Ministry of Economic Affairs, The Hague.
- Ministry of Economic Affairs (2003), *In Action for Innovation, tackling the Lisbon Ambition*. Ministry of Economic Affairs, The Hague.
- Netherlands Ministry of Economic Affairs (1999), *The Entrepreneurial Society: More Opportunities and Fewer Obstacles for Entrepreneurship*, Entrepreneurship and Small and Medium-Sized Business Department, The Hague (<http://info30.minez.nl/pdfs/11r26a.pdf>).
- OECD (2004), « Fostering Entrepreneurship and Firm Creation as a Driver of Growth in a Global Economy », Background Report for the 2nd OECD SME Ministerial Conference, held in Istanbul, 3-5 June 2004.
- Reynolds, P.D., S.M. Camp, W.D. Bygrave, E. Autio et M. Hay, (2001), *GEM Global Entrepreneurship Monitor – 2001 Executive Report*, Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurship Leadership, and London Business School.



## Comprendre l'entrepreneuriat en Amérique latine

La contribution du BID est présentée dans ce sous-chapitre et résume la publication « Developing Entrepreneurship: Latin America and Worldwide Experience »<sup>1</sup>.

Depuis plusieurs décennies, la Banque interaméricaine de développement du BID mène des opérations et des activités destinées à soutenir la création d'entreprise et à stimuler l'entrepreneuriat<sup>2</sup>. Ce n'est pourtant qu'au milieu des années 90 que des projets poursuivant ces buts d'une manière ou d'une autre ont commencé à se multiplier rapidement. Néanmoins, à part en quelques occasions exceptionnelles, la Banque n'avait ni formalisé de politique de soutien à l'entrepreneuriat, ni décidé d'une ligne d'action pour ce but précis. Ainsi, ses efforts se sont inscrits dans une expérience au contenu très riche, mais quelque peu éparpillé, faisant apparaître clairement la nécessité d'appréhender l'entrepreneuriat avec davantage de finesse pour pouvoir ajuster les outils à des besoins mieux définis.

C'est ainsi qu'a débuté, en 1999, la première étude analytique de la création d'entreprise dans la région. Les résultats de cette étude, publiée par la Banque sous le titre *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Enterprises in Latin America and East Asia* (Kantis, Ishida et Komori 2002), ont été essentiels pour approfondir la connaissance du processus entrepreneurial régional. Toutefois, aussi importants qu'aient été les apports de cette première publication, certains aspects sont restés insuffisamment explorés. En effet, les quatre pays étudiés (Argentine, Brésil, Mexique et Pérou – le Costa Rica ayant été rajouté ultérieurement) n'étaient pas représentatifs de la totalité de la région. De plus, la comparaison avec les pays d'Asie orientale était intéressante, mais entachée de différences culturelles prononcées. Enfin, l'étude soulignait avec pertinence certains aspects du processus entrepreneurial et livrait des recommandations d'action, mais omettait d'examiner certains aspects opérationnels susceptibles d'avoir leur importance si l'objectif poursuivi était de les intégrer non pas tant à des politiques globales qu'à des programmes ou projets spécifiques.

La banque a alors décidé d'élargir l'étude, avec la coopération de *Fundes Internacional*<sup>3</sup> et des crédits du *Trust Fund for Consultancy Services* (Fonds fiduciaire pour les prestations de conseil) italien. Sans modifier la méthodologie initiale, cette nouvelle étude a couvert deux nouveaux pays latino-américains, le Chili et le Salvador, et étendu la comparaison internationale à deux pays européens, l'Italie et l'Espagne. Elle s'est par ailleurs penchée sur des exemples de pratiques optimales en matière de politiques et de programmes de promotion des nouvelles entreprises en Europe et en Amérique latine. Ce chapitre présente les résultats de ces travaux<sup>4</sup>.

## Le système de développement entrepreneurial

Le parti pris de l'étude a été d'analyser le processus entrepreneurial au fil de trois étapes dont l'aboutissement est la création d'entrepreneurs et d'entreprises. Ces étapes sont successivement la mise au point du projet entrepreneurial, le lancement de l'entreprise et ses premiers pas. La première étape naît des motivations de l'entrepreneur et englobe la formation aux compétences entrepreneuriales, l'énoncé de l'idée entrepreneuriale et le développement du projet. Au cours de la deuxième étape, la préparation du projet ouvre la voie à la décision entrepreneuriale, et les actions menées sont centrées sur la mobilisation et l'organisation de ressources. Les premières années d'existence sont cruciales pour la survie future de l'entreprise, car à ce moment de la pénétration du marché, l'entrepreneur et ses associés doivent confronter leur projet à la réalité. De très nombreuses activités entrepreneuriales ne passent pas ce cap (Storey, 1994). Les auteurs de l'étude ont inventorié, pour les principaux volets de chaque étape, les grandes questions qui se posent.

Dans la recherche des réponses à ces questions, ils ont opté pour une approche prenant tout particulièrement en compte un ensemble de facteurs qui, d'un point de vue systématique, influent sur le processus entrepreneurial et mènent au concept de « système de développement entrepreneurial ». Ce dernier est défini ici comme l'ensemble des éléments et facteurs ayant un impact sur le processus entrepreneurial et servant ou entravant la création et l'essor d'entrepreneurs et d'entreprises en termes tant quantitatifs que qualitatifs. Par souci de simplification, ces facteurs peuvent être regroupés en sept catégories : i) conditions sociales et économiques; ii) culture et éducation; iii) structure et dynamisme de la production; iv) aspects personnels; v) réseaux de l'entrepreneur; vi) fonctionnement des marchés du travail et des marchés financiers; et vii) réglementations et politiques applicables aux entreprises<sup>5</sup>.

En résumé, la démarche systémique retenue pour cette étude mène à examiner différents types de facteurs pouvant expliciter la nature complexe et contextuelle du processus entrepreneurial et ayant un impact sur les motivations et les compétences nécessaires à la conduite d'activités entrepreneuriales, l'identification des débouchés, la préparation du projet, la décision de création, l'accès aux ressources et la gestion du développement de l'entreprise<sup>6</sup>.

## Aspects méthodologiques

La présente étude s'intéresse spécifiquement aux nouvelles entreprises dynamiques, c'est-à-dire aux entreprises âgées de 3 à 10 ans ayant atteint un effectif compris entre 15 et 300 salariés au moment de l'analyse. L'étude a aussi utilisé un groupe de contrôle (des entreprises moins dynamiques) composé d'entreprises nouvelles comptant au plus 10 salariés. Dans chaque pays, les entreprises dynamiques représentent environ 70 pour cent de l'échantillon. L'étude ne couvre pas l'importante catégorie des microentreprises informelles, qui représente une part non négligeable de la population des entreprises latino-américaines.

Dans le but de saisir la nature contextuelle du processus entrepreneurial, la même méthodologie a été appliquée à différents pays, ainsi qu'à des territoires et secteurs présentant des caractéristiques différentes. Le recours à une seule et même méthodologie pour accéder à des informations sur le processus entrepreneurial dans des contextes à ce point diversifiés a permis de mettre en exergue aussi bien les aspects génériques de la

création et de la croissance des entreprises que les aspects singuliers de chaque environnement.

L'étude repose sur les renseignements qui ont été tirés d'enquêtes administrées à environ 2 000 fondateurs de jeunes entreprises. Le tirage aléatoire de ces dernières a été effectué dans des annuaires d'entreprises et d'autres sources d'information en fonction des caractéristiques d'entreprise préalablement définies. En Amérique latine, où l'existence de registres indiquant la date de création de l'entreprise est loin d'être acquise dans tous les cas, il a fallu déployer des efforts particuliers pour créer des annuaires spécialisés des nouvelles entreprises à partir des renseignements fournis par les municipalités, les chambres de commerce, les organismes d'assistance, les universités, les fondations et des études antérieures<sup>7</sup>.

## Les caractéristiques des entreprises nouvelles et dynamiques d'Amérique latine

L'objectif de cette section est de présenter les principales caractéristiques des entreprises nouvelles et dynamiques d'Amérique latine. L'étude révèle l'existence d'une nouvelle génération d'entreprises différentes de leurs consœurs moins dynamiques et des PME traditionnelles.

### **Profil des entreprises**

Ces entreprises ont rapidement gonflé les rangs du secteur des PME. Dans leur troisième année d'existence, elles employaient en moyenne 26 salariés, et leur chiffre d'affaires annuel avoisinait 800 000 USD, soit un peu plus de 30 000 USD par salarié. Les investissements initiaux des entreprises interrogées étaient plutôt réduits : dans la plupart des cas, leur création n'a pas nécessité plus de 100 000 USD durant la première année; une entreprise sur cinq seulement a utilisé davantage de fonds.

Le marché intérieur est la principale plate-forme d'exploitation des entreprises nouvelles, et c'est l'offre de produits différents qui motive la création au premier chef; un peu plus de la moitié des entreprises fondent ainsi leur projet sur des produits et des services distinctifs. On rencontre moins fréquemment des projets tirant parti de possibilités de concurrence tarifaire ou mettant des innovations sur le marché.

Les principaux clients des nouvelles entreprises latino-américaines sont d'autres entreprises, mais la sous-traitance n'est pas une source importante d'activité. Il se peut que des coûts transactionnels élevés, un faible niveau de développement industriel et technologique, et l'écart de productivité entre les petites et les grandes entreprises limitent la division du travail et la répartition de la production (Katz, 1986). En moyenne, une entreprise seulement sur quatre a été créée pour exploiter une possibilité de sous-traitance.

Les clients des entreprises nouvelles sont aussi bien des grandes entreprises que des PME, mais la répartition varie selon le pays. En général, les PME ont tendance à primer dans les pays dont le secteur industriel est le plus fort.

### **Profil des entrepreneurs dynamiques**

La plupart des entreprises de l'échantillon de l'étude sont une œuvre collective : les cas d'entrepreneurs solitaires sont rares, en particulier en Argentine, au Brésil et au Chili. L'entrepreneur type est un homme jeune, très diplômé, appartenant à la classe moyenne. La présence des femmes est limitée, notamment au Chili et au Costa Rica, mais nettement

supérieure au Salvador (elle y est légèrement inférieure à 25 pour cent des cas, contre 10 pour cent en moyenne). Dans la moitié des cas, le père de l'entrepreneur exerçait une profession indépendante – homme d'affaires, profession libérale ou travailleur non salarié – ce qui, même inconsciemment, a pu influencer sa trajectoire professionnelle.

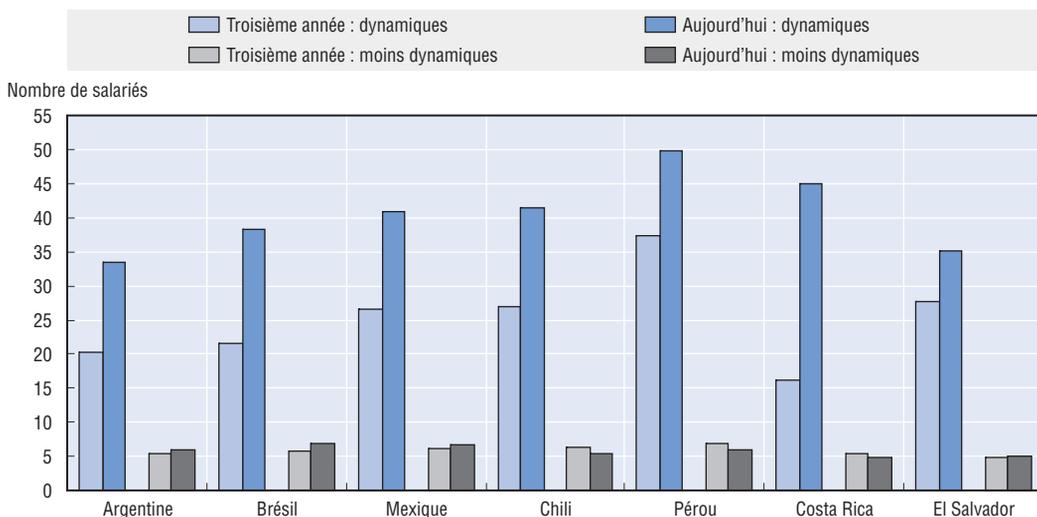
Avant de se lancer, les entrepreneurs ont le plus souvent travaillé dans une autre entreprise d'un secteur similaire (fournisseur ou client), ou dans une branche d'activité connexe à celle de l'entreprise qu'ils ont créée. Les entreprises dans lesquelles ils ont fait leurs premières armes se partagent à peu près à égalité entre les petites, les moyennes et les grandes structures.

En majorité, les entreprises de l'échantillon ont été créées par des individus âgés de 31 à 45 ans (36-37 ans en moyenne). Mais l'idée de la création d'entreprise a germé dans leur esprit bien plus tôt dans leur vie, vers 26 ans en moyenne, et pour beaucoup, plus tôt encore. Les trois principaux motifs de création sont volontaristes : épanouissement personnel, application des connaissances, amélioration du revenu. Les motivations reposant sur des éléments négatifs – chômage, impossibilité de poursuivre des études – sont moins fréquentes parmi les entrepreneurs dynamiques.

### ***Différences entre les entreprises dynamiques et les entreprises moins dynamiques d'Amérique latine***

Les entreprises dynamiques se distinguent par leurs performances tant en matière de nombre d'emplois créés (figure 3.1) que de chiffre d'affaires. Au cours de leur troisième année d'existence, leurs ventes sont près de six fois plus élevées que celles du groupe moins dynamique, un écart qui tend en outre à se creuser les années suivantes. Si l'on pouvait dans une certaine mesure s'attendre à des écarts importants de création d'emplois entre les deux types d'entreprises par suite de différences dans les critères de sélection retenus pour les deux catégories, l'écart lié au dynamisme se dessine très tôt (figure 3.1). D'un point de vue systémique, plusieurs facteurs peuvent expliquer ces différences. Nous présentons ci-après les principales conclusions des recherches menées sur le rôle de l'environnement (familial, éducatif et professionnel) dans lequel se sont formés les

Figure 3.1. **Évolution moyenne de l'emploi par catégorie et pays**



Source : BID (2004).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/748687418432>

entrepreneurs, leur réseau, leurs projets, le financement et le contexte de la décision entrepreneuriale.

*Influence de la famille.* Première question intéressante, existe-t-il des différences substantielles entre les entrepreneurs avant qu'ils ne se lancent dans le processus entrepreneurial? Par exemple, le contexte familial permet-il de distinguer les entrepreneurs dynamiques des entrepreneurs moins dynamiques? Si ces questions ne peuvent être tranchées en raison de la multitude et de l'entrelacement des facteurs directs et indirects à prendre en compte, l'étude a permis de confirmer quelques influences exercées par ces facteurs dans les pays de la région. La contribution familiale au Costa Rica, au Salvador, au Mexique et au Pérou, par exemple, est plus forte que dans le cône Sud. Au Salvador, au Mexique et au Pérou, il est plus fréquent d'être l'enfant d'un entrepreneur parmi les entrepreneurs dynamiques que parmi les autres et, comme c'est aussi le cas au Costa Rica, les entrepreneurs moins dynamiques sont davantage susceptibles d'avoir des parents salariés.

*Système d'enseignement.* Dans presque tous les pays, les entrepreneurs ont reçu une instruction poussée, sans toutefois que des différences marquées puissent être relevées en fonction du dynamisme – sauf au Mexique et au Chili. Si les entrepreneurs mexicains interrogés ont souligné l'apport de leurs études universitaires en matière de compétences entrepreneuriales, cette reconnaissance est très inférieure à la moyenne au Chili, de même qu'au Salvador. Dans la plupart des pays, l'université a aidé les entrepreneurs dynamiques en particulier à acquérir des connaissances techniques, mais pas les autres qualifications nécessaires au processus entrepreneurial.

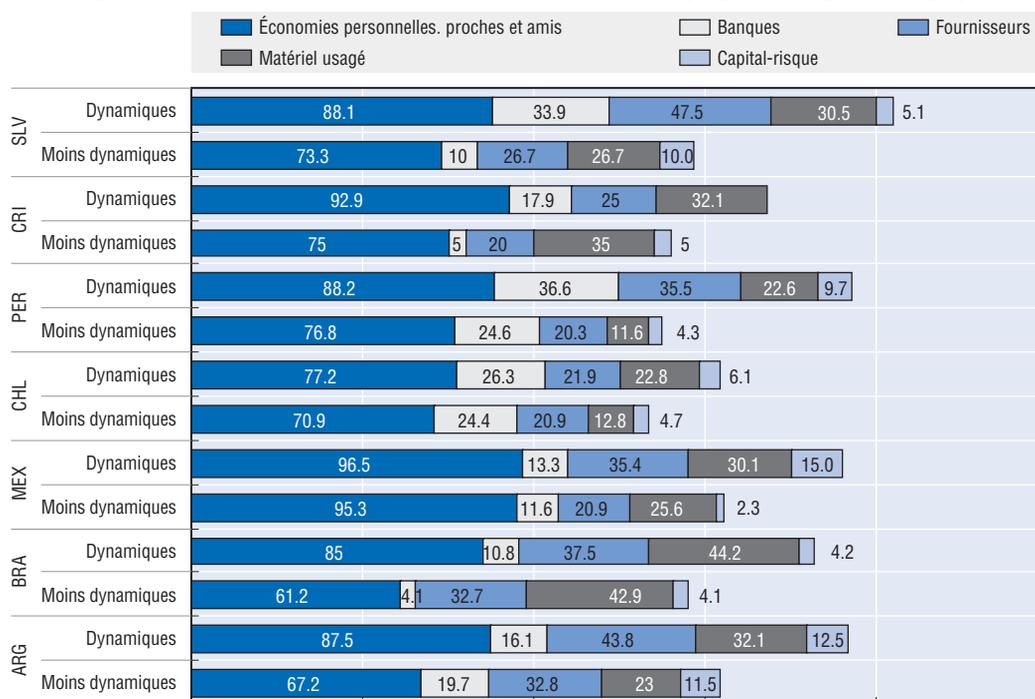
*Environnement professionnel précédent.* Les employeurs antérieurs constituent le principal « contexte d'incubation » des entrepreneurs et des entreprises. Leur contribution à l'éclosion des vocations et des compétences est essentielle. Cette expérience est la source d'apprentissage la plus volontiers mise en avant en raison de sa contribution distinctive chez les entrepreneurs dynamiques, qui soulignent aussi son rôle fondamental dans la collecte d'informations sur les idées d'activités.

*Réseaux.* L'étude se penche sur trois situations dans lesquelles les interactions avec autrui jouent un rôle caractéristique : la recherche de l'idée de base du projet (stade de la gestation), l'accès à des financements (stade du démarrage), et les premières étapes de la vie de l'entreprise (stade initial du développement). Les entrepreneurs ont indiqué que durant ces périodes, les réseaux de communication et de soutien étaient importants pour traiter les difficultés et les enjeux de la gestion de leur entreprise (Johannisson, 1998). Ont également été étudiés les réseaux sociaux (proches, amis et relations), les réseaux commerciaux ou productifs (fournisseurs ou clients), et les réseaux institutionnels (c'est-à-dire les entités chargées d'aider les entreprises, les associations professionnelles et les universités). En général, les entrepreneurs dynamiques se sont distingués des autres par les relations plus fréquentes avec des cadres de grandes entreprises. Dans certains pays, les réseaux d'entrepreneurs dynamiques sont plus stables, essentiellement parce que l'un ou l'autre de ces contacts finit par devenir un associé de l'entreprise. Les entrepreneurs dynamiques bénéficient plus souvent du soutien de leurs réseaux en matière d'obtention de ressources non financières, par exemple technologiques. Dans certains pays, les réseaux ont aussi aidé à l'obtention d'informations ou d'autres ressources (matières premières, équipements, etc.).

**Projet et stratégie.** Les caractéristiques des projets varient beaucoup avec le niveau de dynamisme de l'entreprise. Le décollage rapide des ventes va de pair avec un choix parfois très précoce de la croissance. Ainsi le groupe des entreprises dynamiques affiche-t-il des ventes cinq ou six fois supérieures au cours de la première année, une proportion double de projets atteignant les 100 000 USD et un effectif moyen près de 30 pour cent plus élevé. Les entrepreneurs dynamiques se tournent par ailleurs plus volontiers vers l'exportation – même si la plupart des entreprises, y compris exportatrices, ont un marché d'abord national et ne sont pas souvent sous-traitantes de grandes entreprises.

**Financement.** La plupart des entrepreneurs ont financé le démarrage de leur affaire grâce à leurs économies et au soutien de proches et d'amis (figure 3.2). De manière générale, les plus dynamiques d'entre eux ont recours à un plus grand nombre de sources de financement. Ce sont eux qui utilisent le plus tant leurs propres deniers que des fonds externes, ce qui leur a évité les contraintes du financement bancaire (ils ont par exemple sollicité l'aide de fournisseurs ou acheté du matériel de seconde main). Dans les études internationales, ce comportement des entrepreneurs dynamiques est dénommé « auto-amorçage » (Winborg, J. et Landstrom, H., 2000).

Figure 3.2. Sources de financement au démarrage par catégorie et pays



% entreprises

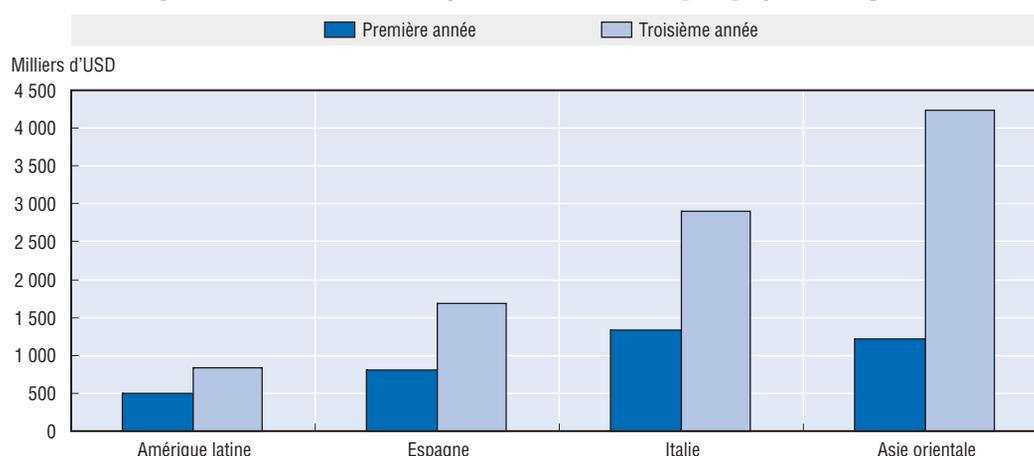
Notes : ARG-Argentine; BRA-Brésil; MEX-Mexique; CHL-Chili; PER = Pérou; CRI = Costa Rica; SLV = El Salvador.

Source : BID (2004).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/301783728048>

## Analyse comparative avec des pays d'Europe et d'Asie orientale

Les entreprises d'Amérique latine sont moins dynamiques que celles créées dans d'autres régions (figure 3.3). Dans la troisième année d'existence, par exemple, une entreprise latino-américaine sur quatre seulement affiche un chiffre d'affaires annuel

Figure 3.3. **Évolution moyenne des ventes par pays ou région**

Source : BID (2004).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/705614158600>

supérieur au million d'USD – une proportion qui est de deux firmes sur trois en Asie orientale<sup>8</sup>, d'une sur deux en Italie et d'un peu plus d'une sur trois en Espagne. De surcroît, les données disponibles sur les ventes annuelles par salarié laissent apparaître de forts écarts : à la troisième année, les résultats moyens avoisinent 30 000 USD en Amérique latine, 100 000 USD dans presque tous les autres pays (dont l'Espagne) et 180 000 USD au Japon.

Ces différences suscitent un ensemble de questions sur les facteurs à l'origine de ces phénomènes. Il est fort possible que les conditions structurelles moins favorables réservées aux entrepreneurs latino-américains les expliquent en partie.

*Origine sociale.* L'origine sociale potentielle des entrepreneurs est moins diversifiée en Amérique latine. Dans la plupart des pays de cette région, les entrepreneurs dynamiques issus de familles des classes sociales inférieures sont relativement peu nombreux (moins de 30 pour cent) (tableau 3.1). En Asie orientale, à l'opposé, la moitié des entrepreneurs vient des classes moyenne inférieure et inférieure. Autrement dit, l'origine sociale des entrepreneurs asiatiques est plus diversifiée non seulement à cause du poids plus fort des classes moyennes, mais aussi de la présence plus marquée d'entrepreneurs dynamiques issus d'un environnement socio-économique moins favorisé.

Tableau 3.1. **Origine sociale des entrepreneurs dynamiques (en pourcentage)**

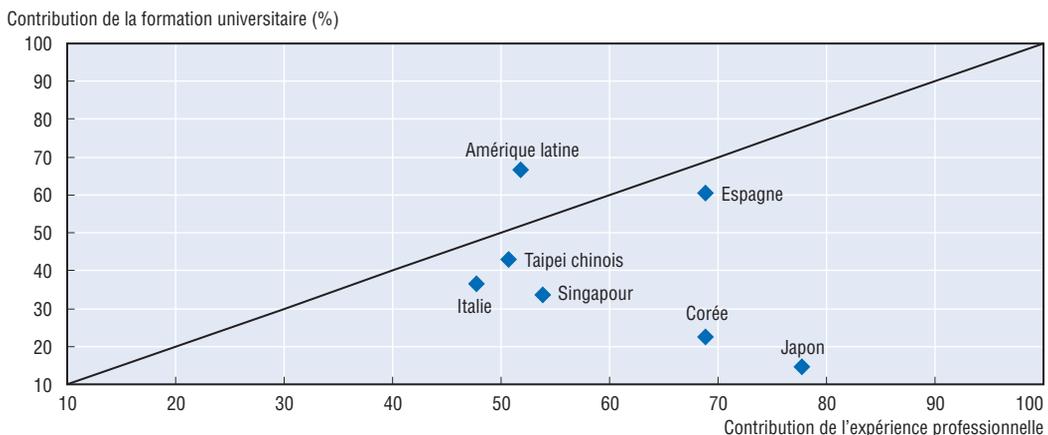
| Origine sociale           | Amérique latine | Italie | Espagne | Asie orientale |
|---------------------------|-----------------|--------|---------|----------------|
| Classe supérieure         | 3               | 1      | 1       | 1              |
| Classe moyenne supérieure | 17              | 11     | 14      | 16             |
| CLASSE MOYENNE            | 51              | 73     | 57      | 35             |
| Classe moyenne inférieure | 20              | 11     | 21      | 31             |
| Classe inférieure         | 9               | 4      | 7       | 17             |
| Total                     | 100             | 100    | 100     | 100            |

Source : BID (2004).

*Motivations.* La première motivation entrepreneuriale en Amérique latine, mais aussi en Italie, en Espagne et dans les pays asiatiques, est la recherche de l'épanouissement personnel. Néanmoins, l'existence de modèles entrepreneuriaux incitatifs est une source de motivation nettement plus présente en Asie. Dans les pays d'Amérique latine, les modèles mentionnés par les entrepreneurs appartiennent essentiellement au cercle familial, c'est-à-dire à l'environnement très proche. À l'opposé, en Asie orientale, les médias jouent un rôle important de caisse de résonance des modèles entrepreneuriaux et des débouchés commerciaux. Au Taipei chinois, par exemple, un entrepreneur sur dix seulement indique avoir suivi l'exemple d'un proche, mais six sur dix citent les médias comme source d'inspiration. En Amérique latine, le traitement de certaines nouvelles d'entreprises par les médias tend à renforcer l'image négative des milieux d'affaires auprès du public.

*Connaissances techniques et compétences en gestion.* Le rôle joué par la formation universitaire et l'expérience professionnelle varie beaucoup selon la région (figure 3.4). En Amérique latine, l'apport universitaire dans l'acquisition de connaissances techniques est plus important pour démarrer une entreprise. Dans la presque totalité de ses pays, il l'est bien plus que l'expérience professionnelle, et distingue les entreprises les plus dynamiques. Il en va autrement dans les pays asiatiques et européens considérés, où c'est davantage par l'expérience professionnelle que s'acquièrent les compétences techniques. En Italie, un entrepreneur sur quatre seulement, c'est-à-dire deux fois moins qu'ailleurs, est diplômé de l'université. Ceci montre que les connaissances techniques nécessaires à la création d'une entreprise circulent et se propagent par des canaux plus diversifiés que ceux de l'enseignement supérieur. C'est le rôle que jouent les réseaux de PME dans, par exemple, les districts industriels italiens (Boscherini, 2003).

Figure 3.4. **Contribution de la formation universitaire et de l'expérience professionnelle (en pourcentage des entreprises)**



Source : BID (2004).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/770074272843>

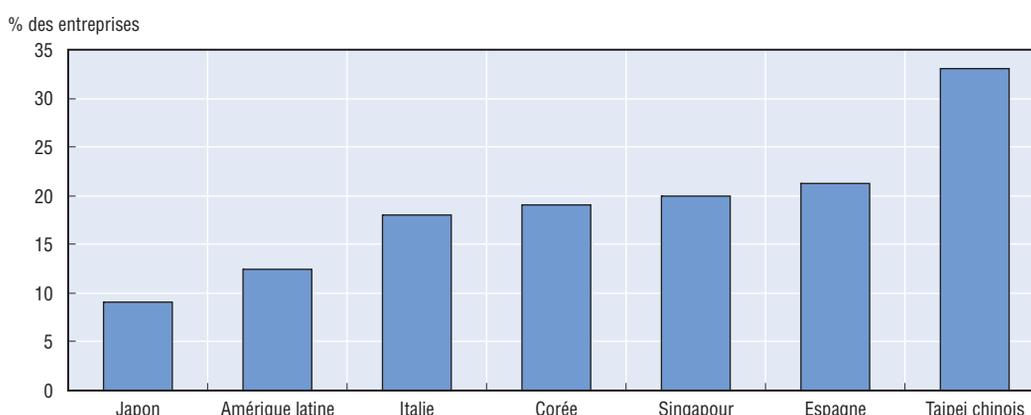
L'entreprise est le meilleur contexte d'acquisition des autres compétences nécessaires au lancement d'une affaire que sont l'aptitude à gérer (négocier, administrer, travailler en équipe, etc.) et d'autres compétences managériales (vocation entrepreneuriale et tolérance au risque). Cependant, les compétences en gestion acquises dans les emplois antérieurs

sont nettement plus solides en Asie orientale (78 pour cent) qu'ailleurs (56 pour cent en Amérique latine, 38 pour cent en Italie et 60 pour cent en Espagne).

**Projets.** Les équipes de démarrage ont tendance à être plus réduites en Amérique latine, notamment par rapport à celles du Taipei chinois et d'Italie, où huit et six entreprises sur dix, respectivement, réunissent au moins trois associés initiaux. Il en va à peu près de même pour les investissements de départ. La proportion d'entrepreneurs italiens et espagnols ayant investi plus de 100 000 USD (respectivement 43 et 40 pour cent) est deux fois plus élevée qu'en Amérique latine. Les données relatives aux investissements des entrepreneurs asiatiques sont plus limitées, mais semblent corroborer ces écarts. En d'autres termes, les projets latino-américains ont une base financière initiale plus faible.

Les entreprises nouvelles exportatrices sont plus rares en Amérique latine (figure 3.5), en raison peut-être, au moins partiellement, du caractère moins international des entités où se sont formés les entrepreneurs. Dans la plupart des autres pays de l'étude, la propension à exporter est forte; l'expérience professionnelle antérieure est gage de compétences, d'apprentissages et de contacts que les entrepreneurs mettent ensuite à profit. Les disparités des contextes d'apprentissage sont entre autres liées à des différences de structure industrielle et de système d'innovation qui ne manquent pas d'influer sur les caractéristiques des jeunes entreprises.

Figure 3.5. **Entreprises exportatrices (troisième année)**



Source : BID (2004).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/323364443353>

Enfin, si la plupart des entrepreneurs ont créé leur affaire en appliquant une stratégie de différenciation qualitative à des biens existants ou en proposant de nouveaux services autour de ces derniers, leur avance sur la concurrence est plus forte en Italie, en Espagne et dans tous les pays asiatiques (sauf la Corée) qu'en Amérique latine. Dans certains pays, ils sont aussi parvenus à se distinguer de leurs concurrents sous l'angle de la recherche-développement ou de la création stylistique (Taipei chinois) et du marketing (Taipei chinois et Singapour).

**Réseaux.** C'est au Taipei chinois, suivi de la Corée et du Japon, que les réseaux ont le plus d'importance. Cette conclusion corrobore le sentiment qu'existent dans cette région du monde des réseaux d'entreprises propices à l'entrepreneuriat. Les réseaux (notamment de fournisseurs et de clients) apportent un soutien crucial aux entreprises taiwanaises et coréennes au cours de leurs premières années d'existence.

Les réseaux d'entrepreneurs latino-américains, et dans une certaine mesure espagnols, se caractérisent par la plus grande importance relative du cercle social immédiat (famille et amis). En Asie orientale (notamment en Corée) et en Italie, les relations professionnelles sont beaucoup plus prégnantes qu'ailleurs, ce qui ne laisse pas de surprendre dans le cas des entrepreneurs asiatiques étant donné la moindre présence dans cette région de chefs d'entreprise dotés d'une expérience entrepreneuriale antérieure : les conditions des pays asiatiques seraient donc plus favorables à la constitution de réseaux.

Les relations qu'ils ont pu établir étant plus ténues, les réseaux initiaux des entrepreneurs latino-américains sont moins stables que ceux de leurs homologues italiens ou asiatiques. Ainsi, un petit tiers des premiers entretenaient encore ces liens au moment de l'étude, contre près de la moitié des seconds dans la presque totalité des pays. À l'autre extrémité du spectre, en Italie et au Taipei chinois, six entrepreneurs sur dix avaient maintenu une forme ou une autre de relation avec leurs contacts initiaux. La moitié des Italiens avaient internalisé l'un de ces contacts en l'associant à l'entreprise, et parmi les Asiatiques, la stabilité des liens avec les clients présentait aussi une grande importance (40 pour cent des cas) sous la forme d'une intégration au réseau externe de l'entreprise.

*Contexte de financement.* Les réponses fournies par les entrepreneurs sur les facteurs pouvant contrarier la décision d'entreprendre sont symptomatiques des conditions moins propices qui prévalent en Amérique latine. Les sources de financement mises à contribution sont aussi très contrastées. Si les économies personnelles constituent dans tous les pays la première de ces sources, le contexte de financement s'avère particulièrement restrictif en Amérique latine. Le recours à l'emprunt bancaire pour créer l'entreprise est nettement plus fréquent en Italie, en Espagne, en Corée et au Taipei chinois, cependant que l'utilisation de financements publics a davantage de poids au Japon, en Corée et en Italie, et celle du capital-risque au Taipei chinois et en Corée. En Amérique latine, le capital-risque a une place très restreinte, essentiellement limitée aux investisseurs informels dont la présence s'est davantage manifestée durant les années de la fièvre Internet. Les entrepreneurs latino-américains ont ainsi été contraints de réduire l'ampleur de leur projet, de solliciter l'aide de leurs fournisseurs ou de leurs clients, ou d'acquérir du matériel d'occasion.

Dans certains pays, une fois l'entreprise lancée, les différences observées dans la composition des sources de financement utilisées tendent à perdurer, voire à s'accroître. Ainsi, le recours aux banques au Japon, ou au soutien de l'État au Japon et en Corée, se généralise.

Dans la majorité des pays d'Amérique latine, la raison principale pour laquelle les sources externes ne sont pas mises à contribution est leur insuffisance, alors qu'en Italie, ou en Espagne dans une moindre mesure, c'est l'absence de besoin de fonds supplémentaires qui explique la situation. De même, les entrepreneurs latino-américains sont les plus enclins à souligner les répercussions négatives des contraintes des financements externes (par exemple un démarrage plus modeste en termes de taille ou de niveau technologique), à l'inverse de leurs homologues italiens et coréens. Au Taipei chinois et, dans une moindre mesure, au Japon et à Singapour, il est beaucoup plus courant que dans les autres pays de faire face à ces contraintes en recherchant de nouveaux associés. Il ne fait pas de doute que ce comportement est facilité au Japon et à Singapour

Tableau 3.2. **Sources de financement au démarrage de l'entreprise et dans les premières années d'existence (en pourcentage)**

| Région ou pays  | Sources internes |                           | Sources externes |                           |                   |                           |                |                           | Autres <sup>1</sup> |                           |
|-----------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|-------------------|---------------------------|----------------|---------------------------|---------------------|---------------------------|
|                 |                  |                           | Banques          |                           | Soutien de l'État |                           | Capital-risque |                           |                     |                           |
|                 | Au démarrage     | Dans les premières années | Au démarrage     | Dans les premières années | Au démarrage      | Dans les premières années | Au démarrage   | Dans les premières années | Au démarrage        | Dans les premières années |
| Amérique latine | 88               | 65                        | 21               | 26                        | 3                 | 5                         | 9              | 6                         | 59                  | 58                        |
| Italie          | 76               | 49                        | 50               | 49                        | 19                | 14                        | 6              | 7                         | 32                  | 46                        |
| Espagne         | 81               | 61                        | 39               | 42                        | 11                | 6                         | 7              | 13                        | 54                  | 48                        |
| Japon           | 88               | 66                        | 26               | 61                        | 28                | 61                        | 17             | 17                        | 36                  | 32                        |
| Taïpei chinois  | 67               | 49                        | 30               | 35                        | 4                 | 5                         | 33             | 28                        | 37                  | 30                        |
| Corée           | 70               | 63                        | 33               | 30                        | 19                | 30                        | 23             | 24                        | 29                  | 31                        |
| Singapour       | 80               | 63                        | 6                | 26                        | 11                | 17                        | 9              | 14                        | 46                  | 57                        |

1. Clients, fournisseurs, matériel d'occasion et affacturage.

Source : BID, 2004.

par les conditions de confiance qui prévalent, ainsi que par les plus fortes capacités d'épargne de la population et sa moindre aversion au risque.

## Domaines d'action en faveur de l'entrepreneuriat en Amérique latine

Grâce aux conclusions de l'étude, on peut mieux appréhender les grands domaines dans lesquels les responsables latino-américains de l'action publique devraient agir. Par ailleurs, l'identification des singularismes du processus entrepreneurial de chaque pays permet de mieux mettre en lumière les politiques et programmes nécessaires localement.

### **Élargir et féminiser le socle social des entreprises dynamiques**

Très instruits et appartenant aux classes moyenne et moyenne supérieure, les entrepreneurs latino-américains ont une base sociale étroite. Il conviendrait donc de renforcer l'équité de l'accès aux débouchés entrepreneuriaux de manière à multiplier les sources de richesse économique, à augmenter le nombre d'entrepreneurs dynamiques et à renforcer la mobilité sociale. En outre, y compris dans les milieux à la fibre habituellement entrepreneuriale, la création d'entreprise aurait tout à gagner de la mise en place d'un environnement culturel et économique mieux adapté.

### **Augmenter le volume et la qualité des débouchés**

La présence moins affirmée des entreprises dans les économies latino-américaines, la faiblesse des niveaux de revenu par habitant et les fortes inégalités de revenu, la fragmentation des systèmes de production et les faiblesses des systèmes d'innovation (Peres et Stumpo, 2000) restreignent en quantité et en qualité les possibilités de création d'entreprises dynamiques, notamment de haute technologie, dans la région. Pour faire face à ce problème, on peut favoriser : la créativité, la sous-traitance et l'externalisation; le transfert de technologies; la substitution compétitive des importations; les activités locales de recherche et développement; et les marchés extérieurs. Mais ces efforts doivent être intégrés à d'autres politiques en faveur de l'entrepreneuriat. De même, les pays dont la population a émigré en masse vers des nations plus développées doivent exploiter ce potentiel en termes d'information et de débouchés à l'exportation.

### **Faciliter l'accès des entrepreneurs potentiels à une expérience professionnelle**

L'expérience professionnelle acquise dans des secteurs similaires ou connexes à l'activité de la nouvelle entreprise est essentielle pour développer une attitude et des compétences entrepreneuriales et pour disposer des informations, technologies et contacts nécessaires. Les politiques de valorisation des compétences entrepreneuriales doivent donc aider les entrepreneurs potentiels à acquérir l'expérience professionnelle utile. Elles doivent aussi chercher à inciter les personnes dotées de compétences et de relations à créer leur entreprise, et les aider à mieux exploiter les débouchés potentiels ainsi que les connaissances et les ressources disponibles.

### **Favoriser le développement d'équipes et de réseaux d'entrepreneurs**

La création d'entreprises dynamiques est un effort collectif. À l'équipe entrepreneuriale dotée de connaissances, de compétences et de ressources complémentaires, il faut ajouter un réseau de contacts. Les réseaux jouent un rôle essentiel tout au long du processus entrepreneurial pour repérer les débouchés, accéder à la technologie et aux ressources, et gérer les premières années de l'entreprise. Les politiques de développement de l'entrepreneuriat doivent donc tout particulièrement aider et inciter les équipes entrepreneuriales à se former, et favoriser la constitution de réseaux dans toutes leurs actions.

### **Améliorer l'accès au financement**

L'accès restreint des entrepreneurs latino-américains à des financements structurés a des conséquences clairement négatives. Ces entrepreneurs n'ont que peu d'instruments financiers à leur disposition, en raison pour partie de l'inconsistance générale des marchés financiers d'Amérique latine, et notamment des problèmes que pose l'évaluation des risques des nouvelles entreprises. Les autorités doivent donc œuvrer au renforcement des marchés financiers de la région et concevoir de nouveaux produits financiers adaptés aux besoins et aux caractéristiques des entrepreneurs latino-américains en respectant le niveau de développement des marchés de chaque pays ou région. Enfin, ces instruments structurés doivent apporter un financement aussi bien en phase de démarrage qu'au cours des premières années d'existence de l'entreprise.

### **Améliorer le processus entrepreneurial localement**

L'analyse a montré, en Amérique latine, des handicaps de nature locale. Les programmes de développement entrepreneurial doivent chercher à améliorer les conditions de création et de croissance des entreprises, privilégier en particulier leurs possibilités de croissance sur des marchés autres que locaux, et renforcer leur caractère innovant. Il convient également d'envisager avec soin de greffer les entreprises sur des réseaux autres que locaux et d'élargir les sources d'informations technologiques innovantes auxquelles elles ont accès.

### **Exploiter le pouvoir de transformation des entreprises à forte intensité de savoir**

Les politiques de promotion des entreprises à forte intensité de savoir doivent prendre en compte les aspects suivants : constitution du capital humain en concentrant les efforts sur les diplômés de l'université et les salariés qualifiés des moyennes et grandes entreprises; accès à des ressources financières spécialisées; soutien du développement d'alliances stratégiques et de relations entre les entrepreneurs et de grandes entreprises;

soutien de la R-D; réseaux entrepreneuriaux étendus et diversifiés. La politique scientifique et technologique des autorités doit intégrer des actions en faveur de l'émergence d'entreprises et d'entrepreneurs de ce type.

### **Susciter un environnement plus favorable à la croissance des entreprises nouvelles**

L'analyse a montré que les entreprises latino-américaines dynamiques souffraient du contexte le moins favorable. Cette question, qui commence à poindre dans les préoccupations des pouvoirs publics de la région, doit demeurer la priorité absolue. Il est cependant important de penser aux répercussions spécifiques des réglementations et des réformes sur les entreprises nouvelles. De même, il convient de continuer à explorer de nouvelles méthodologies de diagnostic et de diminution des obstacles contextuels à l'activité entrepreneuriale. L'une des possibilités envisageables consisterait à centrer davantage les politiques d'amélioration de l'environnement fait aux entreprises sur des territoires locaux ou régionaux.

### **Privilégier systématiquement la complémentarité institutionnelle**

Les points faibles de l'environnement entrepreneurial latino-américain justifient l'importance d'une stratégie fondée sur une approche exhaustive et systémique. De plus, dans tous les cas où s'applique cette stratégie, il est crucial d'évaluer correctement le rôle des différents facteurs affectant le système de développement entrepreneurial. Les initiatives publiques prises isolément seront sans aucun doute moins efficaces que les stratégies polyvalentes prenant en compte les facteurs essentiels du processus entrepreneurial, ainsi que les éléments susceptibles de stimuler ou d'entraver la création et l'expansion d'entreprises nouvelles.

### **Faire du développement entrepreneurial un investissement social à long terme**

Certains programmes aboutissent plus rapidement à des résultats; c'est par exemple le cas de ceux qui visent à épauler les entrepreneurs ayant accumulé une expérience et conçu leur projet. Toutefois, la promotion de l'entrepreneuriat doit être une stratégie de longue haleine. En effet, la maturation d'un projet entrepreneurial, des premières lueurs de la motivation jusqu'à la création effective de l'entreprise, prend plusieurs années. Il importe tout autant d'élargir le socle de l'entrepreneuriat dynamique dans la société que de construire des autoroutes ou des ponts. Les entrepreneurs doivent être socialement considérés comme des « ressources humaines stratégiques ». Par conséquent, il faut considérer la stimulation de l'apparition d'entrepreneurs dynamiques comme un investissement social à long terme. Certains programmes de promotion de l'entrepreneuriat exigeront des efforts dont l'impact ne pourra s'évaluer que sur une longue période. Cette remarque vaut particulièrement pour les programmes concernant le développement de la motivation entrepreneuriale, qui est l'un des éléments cruciaux des débuts des entreprises nouvelles.

### **Notes**

1. Hugo Kantis, Pablo Angelelli and Virginia Moori Koenig (éd.) (2004) *Inter-American Development Bank* (en espagnol). La version anglaise a été publiée en mars 2005.
2. De plus amples informations sur les activités de la Banque en matière d'entrepreneuriat et de PME sont disponibles à l'adresse [www.iadb.org/sds/mic/index\\_mic\\_e.htm](http://www.iadb.org/sds/mic/index_mic_e.htm).

3. *Fundes Internacional* est un réseau de solutions d'entreprise destinées aux PME d'Amérique latine. De plus amples infos à son sujet sont disponibles à l'adresse <http://home.fundes.org/>.
4. Le présent résumé ne concerne que la première partie de l'ouvrage, consacrée à l'enquête menée auprès de 2 000 entrepreneurs de 13 pays.
5. L'importance de la politique entrepreneuriale est analysée dans différents documents de l'OCDE, par exemple dans *Stimuler l'esprit d'entreprise* (1999), ou plus récemment dans *Fostering Entrepreneurship as a Driver of Growth in a Global Economy* (2004).
6. Cette démarche s'inscrit dans les efforts actuellement produits pour assainir le socle théorique du thème de l'entrepreneuriat. Voir par exemple Verheul et al. (2001).
7. Les données ayant été puisées à différentes sources, il est impossible d'estimer avec précision le niveau de représentativité statistique obtenu. En tout état de cause, les sources consultées ont été très nombreuses, de manière à limiter les distorsions.
8. Les pays d'Asie orientale couverts par l'étude sont la Corée, le Taipei chinois, Singapour et le Japon.

### **Bibliographie**

- Boscherini F. (2003), *Territorio y procesos de creación de empresas en Italia: Análisis de los elementos característicos*, Inter-American Development Bank, Mimeo, Washington D.C.
- Johannisson, B. (1998), « Personal Networks in Emerging Knowledge-Based Firms: Spatial and Functional Patterns », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 10, n° 4, pp. 297-312.
- Kantis, H., M. Ishida et M. Komori (2002), *Entrepreneurship in Emerging Economies: The Creation and Development of New Firms in Latin America and East Asia*, IADB, [www.iadb.org/sds/mic/publication/publication\\_159\\_2934\\_e.htm](http://www.iadb.org/sds/mic/publication/publication_159_2934_e.htm).
- Katz, J. (1986), *Desarrollo y Crisis de la Capacidad Tecnológica Latinoamericana*, Buenos Aires, BID/CEPAL/CIID/PNUD.
- OECD (1998), *The OECD Jobs Strategy: Fostering Entrepreneurship*, OCDE, Paris.
- OECD (2004), *Women's Entrepreneurship in a Global Economy: Strategic Issues and Policies*, Background Report, OCDE, Paris.
- Peres, W. & G. Stumpo (2000), *Small and Medium-Sized Manufacturing Enterprises in Latin America and the Caribbean Under the New Economic Model*, *World Development*, vol. 28, n° 9, pp.1643-1655.
- Storey, D. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.
- Verheul I, S. Wenneker, D. Audretsch et R. Thurik (2001), *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: policies, institutions and culture*, EIM Research Report 0012.
- Winborg, J and Landstrom, H. (2000), *Journal of Business Venturing*, n° 16, pp. 235-254.

## L'entrepreneuriat féminin : un thème nouveau pour les gouvernements au niveau mondial

Virginia Littlejohn, présidente et directrice générale de Quantum Leaps Inc. (qui s'appelait auparavant Projet Tsunami), une ONG qui se veut accélérateur mondial de l'entrepreneuriat féminin. Mme Littlejohn a organisé le Forum de l'OCDE sur l'accélération de l'entrepreneuriat féminin à Istanbul en juin 2004 en tant qu'initiative du secteur privé et en partenariat avec l'OCDE et les autorités turques.

### Introduction

Jusqu'au milieu des années 90, le monde ne se préoccupait pas beaucoup de l'entrepreneuriat féminin. À l'origine, les motifs ayant poussé les pouvoirs publics à intervenir dans le domaine de la création d'entreprise par des femmes ont surtout été la réduction de la pauvreté, le souci de l'égalité homme-femme et d'autonomisation des femmes ainsi que leur intégration dans la société. Ce sont les bureaux nationaux pour l'égalité homme-femme et des ONG de femmes qui ont pris des initiatives à l'appui de cet objectif. Mais à la suite des recherches menées sur les entreprises appartenant à des femmes, de l'action d'associations professionnelles de femmes pour défendre leur cause, ainsi que d'une série de grandes conférences internationales, les femmes entrepreneurs sont désormais considérées comme une ressource économique inexploitée, susceptible de créer des emplois et d'aiguillonner la croissance économique.

L'OCDE a fait œuvre de pionnier dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin en amorçant une réflexion sur la question et en encourageant les membres et les non-membres de l'Organisation à s'en saisir afin d'élaborer des politiques et des programmes. En avril 1997, l'OCDE a organisé à Paris sa première grande conférence internationale sur le thème de l'entrepreneuriat féminin. L'une des principales conclusions de cette conférence intitulée « *Les femmes entrepreneurs à la tête de petites et moyennes entreprises : une nouvelle force pour l'innovation et la création d'emplois* » a été qu'il conviendrait d'étoffer la base des connaissances factuelles et analytiques qui sous-tendent la définition des politiques dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin afin de faciliter l'analyse comparative et le recensement des « meilleures pratiques » liées aux politiques et programmes concernant les femmes entrepreneurs.

En novembre 2000, soit quelques mois après la première conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME tenue à Bologne, en Italie (juin 2000), l'Organisation a tenu sa deuxième conférence sur l'entrepreneuriat féminin, intitulée « *Les femmes entrepreneurs à la tête de PME : pour une participation dynamique à la mondialisation et à l'économie fondée sur le savoir* » pour faire le point des faits nouveaux intervenus dans ce domaine depuis 1997 et trouver des moyens d'aider les PME dirigées par des femmes à se saisir des opportunités offertes par la mondialisation, les TIC, l'évolution de l'organisation de l'entreprise, l'importance

croissante du secteur des services et autres changements en cours. Il a été jugé nécessaire d'adopter une approche holistique pour aplanir les obstacles auxquels se heurtent les femmes chefs d'entreprise, et pour renforcer les institutions internationales, nationales et locales qui encouragent l'entrepreneuriat en général afin de permettre aux femmes entrepreneurs de donner toute la mesure de leurs capacités comme acteurs économiques majeurs.

Dans le prolongement de ces deux manifestations phares, le Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat de l'OCDE a décidé d'inscrire ce thème au centre de ses activités et, quatre ans plus tard, la question des femmes chefs d'entreprise a été pour la première fois débattue par les ministres à l'occasion de la deuxième conférence ministérielle sur les PME de l'OCDE qui s'est déroulée à Istanbul du 3 au 5 juin 2004.

À l'occasion de la conférence ministérielle sur les PME, le secteur privé a organisé un Forum sur *l'accélération de l'entrepreneuriat féminin*, du 5 au 7 juin 2004 à Istanbul. Dans leurs principales recommandations d'action, les participants au Forum ont conseillé aux gouvernements et aux pouvoirs publics:

- D'augmenter la capacité d'intégration des femmes à la population active en garantissant la disponibilité de modes de garde d'enfants abordables et l'égalité dans l'entreprise.
- D'écouter la voix des femmes entrepreneurs en créant des agences publiques de l'entrepreneuriat féminin.
- D'incorporer la dimension entrepreneuriale féminine à l'ensemble des politiques relatives aux PME.
- De promouvoir le développement des réseaux de femmes entrepreneurs.
- D'évaluer périodiquement l'impact de toute politique visant les PME sur la réussite des entreprises possédées par des femmes et l'implication de ces entreprises.
- D'améliorer les soubassements factuels et analytiques de notre compréhension du rôle des femmes entrepreneurs dans l'économie.

Le présent document offre une synthèse des conclusions et des recommandations du Forum d'Istanbul ayant pour thème « Accélérer l'entrepreneuriat féminin », qui a répertorié les pratiques exemplaires et formulé des recommandations à l'intention des pouvoirs publics. Ce document contient en outre un plan d'action pour faire progresser la question de l'entrepreneuriat féminin parmi les préoccupations gouvernementales au cours des cinq ou six prochaines années, plan qui se fonde sur le consensus qui s'est dégagé à Istanbul (voir encadré 3.3).

## Vers un programme d'action stratégique

Le Forum d'Istanbul a préconisé un Programme d'action stratégique pour accélérer la création et le développement d'entreprises par des femmes à tous les stades du cycle de vie d'une entreprise depuis la microentreprise et la jeune pousse jusqu'aux entreprises en expansion ou à forte croissance en passant par les PME détenues par des femmes.

### **Mieux connaître l'entrepreneuriat féminin : le rôle central de la recherche**

Pour être efficaces dans l'élaboration de politiques et de programmes, les participants ont estimé qu'il était indispensable d'améliorer les données, les statistiques et la recherche sur les entreprises dirigées par des femmes. De fait, l'appel en faveur d'une « prise de décisions fondée sur des faits » a été un thème récurrent dans toutes les séances plénières

### Encadré 3.3. **Deuxième conférence ministérielle sur les PME de l'OCDE**

**« Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes  
dans une économie mondialisée**

**Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée »**

**3-5 juin 2004, Istanbul, Turquie**

**La Déclaration ministérielle d'Istanbul et l'entrepreneuriat féminin**

Dans la Déclaration ministérielle d'Istanbul adoptée par plus de 70 économies membres et non membres de l'OCDE, les ministres ont reconnu que pour soutenir le développement d'un ensemble optimal de politiques publiques susceptibles de stimuler la création et la croissance rapide de PME innovantes, les politiques doivent contribuer à mobiliser les ressources humaines. Les ministres ont insisté sur le fait que l'entrepreneuriat féminin est un élément essentiel de cette mobilisation, soulignant que cela implique de « favoriser l'entrepreneuriat féminin par l'élimination des obstacles à la création et à la croissance des entreprises, tels que les entraves à la détention par les femmes de droits de propriété, ou à la signature par les femmes de contrats lorsque de telles entraves existent, et par la prise en compte, dès leur formulation, de l'incidence sur l'entrepreneuriat féminin des politiques visant les PME ».

Conscients que l'OCDE offre une perspective mondiale et devrait tirer parti de sa capacité à accéder à des sources d'information et d'inspiration à travers le monde pour identifier des pratiques à la fois bonnes et innovantes dans des domaines d'intérêt reconnus susceptibles d'encourager l'élaboration de politiques et d'initiatives efficaces visant les PME et l'entrepreneuriat, les ministres ont invité l'OCDE à envisager « De diffuser activement les activités de l'OCDE relatives au développement de l'entrepreneuriat féminin. Il pourrait s'agir de l'organisation de réunions et de séminaires, de même que d'ateliers de formation, pour permettre l'échange, le transfert et la diffusion des pratiques exemplaires parmi les économies membres et non membres. Le Centre de l'OCDE pour le développement du secteur privé à Istanbul peut jouer un rôle spécifique à cet égard ».

et les ateliers organisés à Istanbul. L'absence de données fiables demeure un obstacle majeur pour qui s'efforce de comprendre l'importance réelle de l'entrepreneuriat féminin et son impact sur la création d'emplois et la croissance économique. Il est urgent de disposer d'informations plus substantielles et de meilleure qualité (obstacles au démarrage et à la croissance des entreprises dirigées par des femmes, et données démographiques, par exemple) pour se faire une idée précise de ce que sont les femmes chefs d'entreprise et mieux appréhender leur rôle dans l'économie.

Dans plusieurs pays de l'OCDE, les PME détenues par des femmes ont connu une croissance beaucoup plus rapide que l'économie dans son ensemble. Aux États-Unis, selon le *National Women's Business Council* (NWBC), organisme consultatif quasi-gouvernemental, le nombre d'entreprises appartenant à des femmes a progressé deux fois plus vite que celui des entreprises considérées dans leur totalité (site de NWBC, 2005). Malgré tout, les femmes entrepreneurs, qui représentent actuellement entre un quart et un tiers de la totalité des chefs d'entreprise dans les pays de l'OCDE, ne constituent manifestement encore qu'une minorité des employeurs partout dans le monde.

Aux États-Unis, 6,4 millions de femmes travailleurs indépendants font travailler 9,2 millions de personnes et réalisent un chiffre d'affaires substantiel. En utilisant le ratio nombre de salariés/nombre de travailleurs indépendants dont on se sert aux États-Unis,

une estimation prudente révèle que dans les pays européens pris en compte dans l'enquête, les femmes travailleurs indépendants pourraient bien employer près de 20 millions de personnes (OCDE, 2004).

Fort heureusement, ces dernières années, on trouve plus communément des statistiques ventilées par sexe et des analyses de politiques par sexe. Parmi les exemples figurent les travaux de l'Observatoire des PME européennes (1996) et les statistiques de l'OCDE sur la population active (2000). En outre, dans le prolongement de la conférence de l'OCDE sur les femmes à la tête de PME de 1997, un certain nombre de pays se sont efforcés d'obtenir des statistiques nationales de meilleure qualité sur la question. Plus important encore, au cours de la conférence ministérielle sur les PME d'Istanbul ayant réuni 80 pays, les ministres ont invité l'OCDE à recueillir des données ventilées par sexe sur les PME. La généralisation de l'utilisation d'un cadre de référence tel que celui qui a été mis au point pour les récentes recherches de l'OCDE sur l'entrepreneuriat féminin pourrait se révéler extrêmement utile pour analyser les statistiques et faciliter la comparaison entre pays.

Une récente étude internationale de Lois Stevenson (Canada), ancien président de l'International Council of Small Business (ICSB), et d'Anders Lundstrom (Suède) comporte un classement de 10 pays en fonction du degré de soutien qu'ils accordent à l'entrepreneuriat féminin (Stevenson & Lundstrom, 2002). Commencée en 2002, cette étude a prouvé que :

- Ce degré de soutien est élevé au Canada et aux États-Unis, et moyen en Finlande, en Espagne, en Suède et au Taipei chinois.
- Ce niveau est faible en Australie, en Irlande, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.

L'étude a confirmé qu'il existe effectivement des différences selon qu'on est un homme ou une femme, ce qui compromet le développement des entreprises appartenant à des femmes. Parmi les contraintes qui pèsent sur les femmes employeurs, on peut citer l'insuffisance de capital financier et social, les restrictions à l'accès aux ressources et les obligations familiales. Cette étude a aussi abouti à une conclusion très importante, à savoir que les pays dans lesquels le niveau de soutien accordé aux femmes entrepreneurs est élevé sont aussi ceux dans lesquels on recense un fort pourcentage de femmes travailleurs indépendants.

Aux États-Unis et au Canada, les politiques et programmes incluaient les éléments suivants :

- Un groupe d'étude de la Présidence sur les femmes entrepreneurs aux États-Unis en 1979, et un Groupe d'étude du Premier ministre au Canada en 2002-2003.
- Des données sur les travailleurs indépendants ventilées par sexe, des communications régulières sur la situation en matière d'entreprises détenues par des femmes, et des recherches universitaires très poussées.
- Un « *Office of Women's Business Ownership* » (US Small Business Administration, ou SBA).
- Des efforts considérables de défense de la cause de la part de l'Administration et des ONG.
- De nombreuses associations professionnelles de femmes ainsi que le *National Women's Business Council* aux États-Unis (ce dernier consistant en une organisation bipartite quasi-gouvernementale, chargée de donner des avis au président des États-Unis, à la SBA et au Congrès).

### Encadré 3.4. **Le développement économique local grâce à l'entrepreneuriat féminin**

L'impact sur le développement local de l'essor de l'entrepreneuriat féminin est un thème qui a déjà été étudié de manière approfondie, notamment par le Programme LEED de l'OCDE. Ces études ont montré qu'augmenter le taux de naissance d'entreprises à l'échelon local et faciliter le développement de nouvelles entreprises appartenant à des femmes sont des mesures qui influent favorablement sur la création d'emplois, l'augmentation de la productivité, les recettes fiscales, la disponibilité de biens et de services et la diffusion de modèles de comportement que l'on cherchera à imiter (OCDE, 2003).

Les pays manquant de dynamisme sur le plan de l'entrepreneuriat peuvent enregistrer des progrès considérables dans la création d'entreprises et d'emplois en encourageant l'entrepreneuriat féminin. Ceux qui n'enregistrent que de faibles taux de création d'entreprises sont aussi ceux dans lesquels les femmes créent beaucoup moins d'entreprises que les hommes. Aux États-Unis, au Canada et en Israël, ces taux sont similaires chez les femmes comme chez les hommes, et ces trois pays affichent un fort dynamisme entrepreneurial. En revanche, le Danemark, la Finlande, le Japon et l'Allemagne appartiennent à un groupe de pays globalement peu actifs sur le plan de la création d'entreprises, et affichant des disparités plus nettes à cet égard entre les hommes et les femmes. De surcroît, c'est dans les pays de l'OCDE ayant enregistré une forte croissance à la fin des années 90, comme les États-Unis, l'Australie, le Canada, la Corée, l'Espagne et la Norvège, que l'entrepreneuriat féminin a été le plus dynamique. Il conviendrait de pousser plus loin la recherche pour déterminer la relation statistique entre ces deux phénomènes (OCDE, 2003).

L'entrepreneuriat féminin est important pour le développement local et, plus généralement, pour le développement économique dans la mesure où les talents de chef d'entreprise des femmes sont sous-exploités.

D'une manière plus générale, l'entrepreneuriat féminin présente de l'intérêt pour le développement local et ce, pour un certain nombre de raisons. À l'instar des mesures qu'elles prennent pour soutenir l'entrepreneuriat en général, les collectivités locales peuvent intervenir en concevant des programmes de soutien adaptés aux besoins particuliers des femmes chefs d'entreprise. Les organismes locaux peuvent aussi fournir d'autres services – en particulier des structures de garde d'enfants de grande qualité et à des prix abordables – qui sont déterminants pour de nombreuses femmes exerçant une activité professionnelle. C'est aussi à l'échelon local que tous les acteurs importants susceptibles d'influer sur l'entrepreneuriat féminin peuvent être réunis : ONG, réseaux, associations de dirigeantes, entreprises et décideurs locaux. En outre, les femmes entrepreneurs peuvent se heurter à des obstacles locaux spécifiques, et être particulièrement défavorisées dans certaines régions. Par exemple, le dynamisme des femmes peut être freiné par l'absence de modèle de réussite auquel s'identifier, et de réseau dans des zones rurales ou des zones urbaines défavorisées. Il peut exister d'autres obstacles liés à la culture et à l'organisation sociale locales. Enfin, quand les taux de création d'entreprises par des femmes augmentent, l'impact sur les attentes et les ambitions sociales des autres femmes se renforce, ainsi que l'atteste la United States Small Business Administration (OCDE, 2000).

Le programme LEED relatif à l'entrepreneuriat féminin a pour but de chercher à savoir quel rôle cette forme d'entrepreneuriat joue dans la dynamique du développement local. Il s'efforcera de brosser un tableau complet de la situation réelle et potentielle des femmes

### Encadré 3.4. Le développement économique local grâce à l'entrepreneuriat féminin (suite)

entrepreneurs sur un territoire donné (pays, région ou commune). Des recommandations seront formulées pour aider les décideurs à prendre les mesures appropriées pour favoriser la création d'entreprise par des femmes, parallèlement à leurs stratégies de développement locales et à leur politique de création d'entreprises.

Ce projet s'adresse aux décideurs, aux niveaux national, régional et municipal, et requiert la participation d'un réseau d'experts internationaux des secteurs public, privé et associatif.

- Des réseaux nationaux de centres de dirigeantes fournissant formation et conseils aux femmes entrepreneurs.
- Des programmes d'accès simplifié au micro-crédit, des prêts bancaires, et des investisseurs-tuteurs ainsi que des fonds de capital-risque pour les entreprises appartenant à des femmes.
- Des sites Internet correspondant à des centres de ressources pour entrepreneurs.
- Des programmes nationaux et régionaux de désignation de lauréates parmi les femmes chefs d'entreprise.
- La promotion systématique de modèles de femmes entrepreneurs auxquels s'identifier.
- Des missions commerciales internationales pour le compte d'entreprises dirigées par des femmes.
- Des initiatives en matière de passation de marchés publics à des entreprises dirigées par des femmes aux États-Unis.

Dans l'étude précitée, on remarquera aussi que d'après le Rapport 2003 du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) qui regroupe 40 pays, la probabilité est deux fois plus forte pour les hommes que pour les femmes de participer aux premiers pas d'une entreprise. Qui plus est, les entraves à l'entrepreneuriat féminin sont similaires d'un pays à l'autre, quel que soit le stade de développement de l'entreprise (Reynolds, Bygrave & Autio, 2003).

L'étude conclut que les femmes représentent un potentiel de création d'entreprises inexploité et que l'entrepreneuriat féminin est d'autant plus actif qu'il existe des politiques et des programmes ciblés. Elle recommande l'adoption d'une approche globale, intégrée et systémique plutôt que des mesures disparates, et note que le soutien gouvernemental à l'entrepreneuriat féminin n'est jamais aussi fort que lorsque les organisations de défense des intérêts des femmes entrepreneurs sont actives.

L'étude constate aussi que les indicateurs de l'action et des « bonnes pratiques » font de plus en plus l'objet de comparaisons entre les pays et que l'entrepreneuriat féminin a gagné en importance et en visibilité en tant que question d'actualité à l'échelle internationale.

Le cadre de l'étude sur 10 pays pourrait être retenu pour mesurer les progrès du développement des entreprises par des femmes dans différents pays.

La recherche pourrait faire un pas en avant si l'on adoptait des définitions communes de ce qu'est une entreprise appartenant à une femme, ainsi que des mandats communs pour la recherche sur l'entrepreneuriat féminin.

De surcroît, en adoptant deux méthodologies excellentes présentées lors du Forum d'Istanbul pour évaluer les conditions-cadres propices à l'entrepreneuriat féminin (l'une axée sur les conditions locales et l'autre sur les conditions nationales), les décideurs se donneraient les moyens d'accélérer très sensiblement le développement des entreprises appartenant à des femmes.

Enfin, la création de réseaux pour la mise en commun des connaissances reliant les chercheurs, les décideurs, les associations professionnelles de femmes et d'autres acteurs, aux niveaux national, régional et international, est déterminante pour l'élaboration d'une politique de qualité, fondée sur des faits. Des forums de discussion sur Internet et des communautés virtuelles peuvent jouer un rôle non négligeable en facilitant l'échange permanent de connaissances.

### Encadré 3.5. **Recommandations concernant la recherche**

L'atelier sur la recherche a permis de confronter des points de vue nationaux, régionaux et internationaux. Les intervenants ont de nouveau souligné l'importance des 10 recommandations sur la politique en matière de recherche formulées à l'occasion de la Conférence sur les femmes à la tête de PME de l'OCDE, en 2000, mais en ont actualisé ou affiné plusieurs :

- Les gouvernements devraient se fixer comme priorité absolue de produire des données sur les PME ventilées par sexe.
- Il conviendrait de recueillir des données comparatives et longitudinales sur l'entrepreneuriat féminin, et de procéder à des évaluations comparatives au fil du temps.
- Il faudrait adopter des définitions normalisées des entreprises appartenant à des femmes (moins de 50 % des parts, 50-50 et plus de 50 %) et collecter des résultats de recherches sur ces trois catégories.
- Des données hors contexte n'ont pas grand sens. Il convient de faire le lien entre données > connaissance > action, pour élaborer des politiques et programmes efficaces, en connaissance de cause.
- Les informations et les pratiques exemplaires devraient être largement diffusées par le biais de rapports, de conférences, de centres d'information et de forums Internet, permettant de confronter recherches et méthodologies.
- Les acteurs des secteurs public et privé devraient s'efforcer de rendre les informations et les statistiques sur les femmes entrepreneurs plus facilement compréhensibles pour des gens qui ne sont pas des statisticiens, au moyen d'exemples d'expériences réussies, d'études de cas et de prix.

Il conviendrait d'élaborer un système de mesure pour calculer le rendement économique et social de l'investissement dans l'entrepreneuriat féminin.

### **Éducation et formation, ressources et savoir-faire en matière d'entrepreneuriat**

L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat sont indispensables pour préserver et renforcer la dynamique de l'innovation. Les intervenants ont recommandé que la formation soit dispensée, non seulement par les établissements d'enseignement, mais aussi par des entrepreneurs et des experts dans des centres d'affaires regroupant des femmes et par l'intermédiaires des associations professionnelles de femmes, des chaînes

d'approvisionnement, des franchises et des grappes industrielles. Ils ont insisté sur l'importance d'une formation ciblée, s'adressant aux femmes aux différents stades du développement de leur entreprise, ainsi que sur la valeur de la formation des associations professionnelles et des ONG de femmes.

Plusieurs stratégies de formation adaptées aux besoins particuliers des femmes employeurs ont été citées, dont les séminaires et ateliers, le mentorat et l'apprentissage mutuel, l'apprentissage en ligne, et les actions de formation juste au moment où on en a besoin (« *Just-in-time learning* »), ciblées sur des besoins particuliers des entreprises.

Les études de cas effectuées aux États-Unis, au Canada et en Suède ont montré que les programmes de formation visant directement les entreprises appartenant à des femmes donnent de meilleurs résultats. De l'avis général, l'apprentissage à distance constitue un mode de formation de plus en plus attrayant.

Pour les propriétaires d'entreprises à potentiel de croissance, plusieurs méthodes de formation ont été recommandées, y compris les réunions de sections régionales et la formation en ligne proposée par la *Women Presidents' Organization* (WPO) aux États-Unis et au Canada; programmes de formation intensive sur une semaine pour les femmes propriétaires d'entreprises à forte croissance fournisseurs des grands noms du classement Global 500, et formation lors de conférences de fournisseurs, deux services fournis par le *Women's Business Enterprise National Council* (WBENC) aux États-Unis, et formation liée aux investissements des investisseurs providentiels et des capital-risqueurs.

#### Encadré 3.6. **Recommandations concernant la formation**

- Il convient d'adopter une approche systémique de la formation, qui sera mise en œuvre dans le cadre d'une série d'interventions de promotion de l'entrepreneuriat féminin. Cette approche doit être durable, la formation doit être dispensée par des professionnels, déterminée par la demande et en prise sur la réalité des problèmes rencontrés dans le monde des entreprises. En outre, elle doit prendre en compte le contexte global du développement dans lequel les femmes opèrent. Les intervenants ont recommandé que les services d'aide au développement des entreprises soient fournis selon le plan ébauché par le Comité des agences donatrices pour le développement de la petite entreprise.
- Il faudrait développer la formation pour faciliter la croissance des entreprises et favoriser la création d'emplois en fonction des besoins aux différents stades de l'évolution des entreprises. Le modèle de centre professionnel pour les femmes, le mentorat et l'apprentissage «juste quand on en a besoin» se révèlent particulièrement fructueux.
- Il faut créer des réseaux de savoir à l'intérieur des pays et entre pays de sorte que les connaissances et les meilleures pratiques puissent être mises en commun.
- Les intervenants européens ont recommandé la normalisation de la formation à l'entrepreneuriat au sein de l'UE et la création d'un diplôme européen de formation.

## Accès au financement

Les femmes entrepreneurs se heurtent souvent à des difficultés pour obtenir des prêts et/ou accéder à des fonds propres. Jusqu'à présent, elles ne bénéficiaient que d'un faible pourcentage du financement par capitaux propres. Pour remédier à ces défaillances du

marché, les participants au Forum ont recommandé des programmes innovants destinés à rendre les financeurs des PME (banques, investisseurs providentiels, capital-risqueurs) plus réactifs face à la demande de ressources financières. En parallèle, le devenir des entreprises dirigées par des femmes pourrait être rendu plus « financièrement envisageable » par la formation de ces femmes employeurs, ce qui aurait pour effet de diminuer les risques tels que les perçoivent les prêteurs et les investisseurs. Les obstacles au financement pourraient être surmontés en adoptant une approche intégrée comprenant, notamment, des programmes d'assistance technique et de financement de services de développement de l'entreprise.

C'est la stratégie que la Banque africaine de développement (BAD) a adoptée et qui lui a permis de renforcer les capacités et de créer des réseaux reliant des fournisseurs de services de développement de l'entreprise, des femmes entrepreneurs et leurs associations. Dans ce domaine, la BAD a beaucoup coopéré avec l'Organisation internationale du travail (OIT). Comptant parmi les rejaillissements de la Conférence de 2000 de l'OCDE sur les femmes à la tête de PME, la *Global Banking Alliance for Women* (GBAW) a été créée par cinq banques des États-Unis, du Canada, d'Australie et d'Irlande. Les banques qui en sont membres mettent en commun les meilleures pratiques, forment et sensibilisent les banquiers aux besoins des femmes entrepreneurs.

#### Encadré 3.7. **Recommandations en matière de financement**

Pour combler le fossé entre l'offre et la demande de ressources financières, le Forum a formulé les recommandations suivantes :

- Créer des alliances stratégiques faisant le relais entre la fourniture de services financiers et celle de services de développement de l'entreprise, ce qui rendra le devenir des entreprises dirigées par des femmes plus « financièrement envisageable » pour les investisseurs.
- Élargir la *Global Banking Alliance* pour qu'elle accueille d'autres banques, y compris dans les économies en développement et en transition, par le biais du Groupe Banque mondiale.
- Créer des organismes d'investissement providentiel pour sensibiliser davantage et former les femmes afin qu'elles deviennent investisseurs providentiels à leur tour.
- Organiser des forums sur le capital-risque pour préparer les femmes à présenter leur entreprise à des capital-risqueurs.
- Veiller à ce que politiques et programmes s'appuient sur des données fiables.
- Créer des réseaux de savoir à l'intérieur des pays et entre pays, de manière que les connaissances et les meilleures pratiques puissent être mises en commun.

### Accès aux réseaux, aux marchés et à la technologie

Concernant les efforts déployés par les femmes entrepreneurs pour accéder pleinement aux marchés des entreprises, c'est le Women's Business Enterprise National Council (WBENC) aux États-Unis qui a été proclamé lauréat mondial. Ses membres sont des sociétés figurant dans le classement Fortune 500 qui font appel à des fournisseurs certifiés « entreprise dirigée par une femme » (WBE) dont le capital détenu par ces femmes est au moins égal à 51 %. Le WBENC assure la certification et la formation et accueille des

manifestations ayant pour but de mettre en contact les clients et les fournisseurs. Si les programmes de parité (notamment entre les sexes) dans le choix des fournisseurs des États-Unis ont démarré à la suite de l'introduction d'une réglementation gouvernementale, travailler avec des entreprises dirigées par des femmes est considéré comme source d'avantages concurrentiels. Près de 90 % de toutes les décisions d'achat prises aux États-Unis le sont par des femmes. Les entreprises qui optent pour les programmes de parité dans le choix de leurs fournisseurs peuvent aussi en tirer des avantages considérables. IBM, par exemple, a récemment financé un programme de formation intensive du WBENC piloté par la Tuck School of Business de l'université de Dartmouth. En l'espace de 12 à 18 mois, certaines participantes certifiées « WBE » sont parvenues à doubler, voire tripler leur chiffre d'affaires. En Europe, un projet de programmes du même type a vu le jour à l'initiative de onze multinationales qui voient dans la parité homme-femme au niveau des fournisseurs « un fabuleux moteur de changement » (Farmer, 2004).

#### Encadré 3.8. **Recommandations concernant les marchés des entreprises**

- Que l'OCDE soit le fer de lance de la recherche sur la participation des entreprises détenues par des femmes à la chaîne mondiale de l'offre, pour établir un modèle de référence, commencer les évaluations comparatives, et stimuler les contributions pour l'élaboration de politiques fondées sur les faits. Une recherche devrait aussi être menée sur les entreprises multinationales enclines à choisir des entreprises détenues par des femmes comme fournisseurs. Pays et organisations devraient utiliser des méthodes identiques pour assurer la comparabilité des données.
- Que les pouvoirs publics, les institutions internationales, les entreprises, les ONG pour l'entrepreneuriat féminin et d'autres acteurs recensent les obstacles nationaux et mondiaux à l'intégration des entreprises détenues par des femmes dans la chaîne de l'offre (y compris la compression de cette chaîne qui freine les nouvelles entrées).
- Que les protagonistes étudient, puis élaborent des programmes nationaux, régionaux et mondiaux de parité dans le choix des fournisseurs, qui permettront d'intégrer avec succès les entreprises dirigées par des femmes dans la chaîne de l'offre (modèle du WBENC, en particulier). Pour accélérer ce processus, les participants pourraient être invités à assister à certaines conférences du WBENC, au programme de formation de la Tuck School, etc.
- Que les acteurs confrontent les résultats de la recherche, les politiques, les programmes, les projets de formation et les pratiques exemplaires par le biais de forums internationaux, de forums électroniques, de vidéoconférences et de voyages d'étude.
- Que les entreprises détenues par des femmes achètent un pourcentage significatif de biens et de services à d'autres entreprises dirigées par des femmes, ce pourcentage pouvant aller jusqu'à 50 %.

Parmi les autres initiatives, on citera l'Initiative des femmes canadiennes en commerce international (IFCCI) qui inclut des missions commerciales internationales de femmes d'affaires canadiennes et a débouché sur la mise en place d'un Sommet commercial États-Unis-Canada au niveau ministériel; le lancement par le département du Commerce des États-Unis d'une nouvelle initiative mondiale pour la parité (*Global Diversity Initiative*) visant à stimuler les efforts d'exportation des entreprises dirigées par des femmes ou par des membres de minorités. Le département du Commerce a récemment

inauguré une tournée d'information pour familiariser les femmes chefs d'entreprise avec le commerce international. Les « Femmes chefs d'entreprises mondiales » (FCEM) ont pris l'initiative d'instaurer des relations d'affaires mondiales grâce à leur réseau international, à leur bureau virtuel et à leur panoplie d'outils en ligne.

La Banque africaine de développement (BAD) a axé ses efforts sur l'entrepreneuriat et le franchisage féminins dans lesquels elle voit des moyens de dynamiser la croissance économique. En Afrique, les femmes représentent plus de 60 % des PME et 77 % de la population active rurale. Pour favoriser la croissance, la BAD renforce les associations de femmes entrepreneurs, constitue des partenariats avec la FCEM (dont elle utilise la plateforme technologique), et forme des femmes entrepreneurs à l'utilisation des cybercafés pour vendre leurs produits en ligne (Mokadem, 2004).

Wangari Maathai, première Africaine lauréate du prix Nobel de la paix, en 2004, constitue un exemple frappant du succès ayant couronné des efforts de développement. Ayant mobilisé des femmes démunies pour planter 30 millions d'arbres par le biais du *Green Belt Movement*, elle a puissamment contribué au développement durable, réuni les conditions et même renforcé les fondements mêmes du développement respectueux de l'environnement.

#### Encadré 3.9. **Recommandations concernant les échanges et la technologie**

- Mener des recherches sur les femmes chefs d'entreprise et le commerce international pour améliorer l'élaboration des politiques.
- Mener des programmes d'information sur les échanges.
- Renforcer les capacités commerciales avec les ONG et les femmes entrepreneurs qu'elles représentent.
- Faciliter le réseautage international qui peut déboucher sur des opportunités commerciales.
- Souligner l'importance du commerce des services et des industries fondées sur le savoir.
- Encourager et former les femmes entrepreneurs à l'utilisation stratégique de la technologie comme stratégie de croissance de leur entreprise et instrument d'accès aux marchés et au savoir-faire. Associer différentes entités à cette initiative, dont les pouvoirs publics, les institutions internationales, les associations professionnelles de femmes, les entreprises technologiques multinationales et les autres acteurs concernés.

## Renforcement des capacités, défense des intérêts et soutenabilité financière

Reconnaissant la nécessité de renforcer les associations professionnelles de femmes et les ONG de femmes, la Banque mondiale construit actuellement une base de données internationales et prépare une nouvelle publication trimestrielle pour créer des liens entre ces associations et leur permettre d'échanger les meilleures pratiques. Au niveau national, il existe plusieurs modèles prometteurs comme l'organisation d'encadrement PROWESS au Royaume-Uni, qui répertorie et diffuse les meilleures pratiques, renforçant les intermédiaires des femmes entrepreneurs grâce à des programmes de formation réguliers. Aux États-Unis, le NWBC, organisme bipartite quasi-gouvernementale, soumet des recommandations au président, à l'*US Small Business Administration* et au Congrès. En outre, *Women Impacting Public Policy* (WIPP), qui représente plus d'un demi million de femmes

entrepreneurs, défend en permanence la cause des femmes entrepreneurs au niveau national et à celui des États.

### Encadré 3.10. **Recommandations concernant le renforcement des capacités et la défense de la cause des femmes entrepreneurs**

**Pour renforcer les capacités, le Forum a formulé les recommandations suivantes :**

- Renforcer constamment les capacités des associations professionnelles de femmes et autres ONG de femmes entrepreneurs, notamment par la formation à l'élaboration des politiques, à la défense de la cause et à la construction de coalition d'intérêts.
- Demander à l'OCDE de prendre en permanence des initiatives pour faire avancer la recherche, l'élaboration des politiques et le développement de programmes concernant les femmes entrepreneurs. la création d'un groupe consultatif sur l'entrepreneuriat féminin est recommandée.
- Intensifier les collaborations entre les institutions internationales pour la recherche, les politiques et les programmes concernant les femmes entrepreneurs, et pour accélérer la mise en commun des meilleures pratiques.
- Faciliter la création de liens entre les associations professionnelles de femmes et les ONG axées sur l'entrepreneuriat féminin, pour partager les fruits de la recherche, les modèles, les instruments de référence et les pratiques exemplaires, et pour faciliter la construction de coalitions et la défense des intérêts des femmes entrepreneurs. A cet égard, des modèles comme PROWESS au Royaume-Uni, et le *National Women's Business Council* ainsi que le *Women Impacting Public Policy*, aux États-Unis, pourraient se révéler particulièrement utiles.
- Enfin, il convient de plaider aux niveaux local, national, régional et mondial pour que les rôles joués par les hommes et par les femmes figurent dans les programmes des pouvoirs publics portant sur l'entrepreneuriat.

**Recommandations aux ONG concernant la soutenabilité financière:**

- Il faut que les ONG créent un bon réseau de bailleurs de fonds potentiels, se dotent d'une capacité de rédiger des demandes de subventions, et sachent établir des propositions bien écrites, répondant de manière précise aux spécifications d'octroi de financement de tel ou tel bailleur. Il faut également qu'elles développent une base de financement diversifiée pour assurer leur pérennité, en partageant les meilleures pratiques en matière de levée de fonds, qu'elles comptent des partisans et des défenseurs au sein de la communauté des bailleurs, et qu'elles évaluent régulièrement leurs activités.
- Il est par ailleurs avantageux de créer des consortiums de financement visant des objectifs particuliers et des créneaux dans le continuum des entreprises dirigées par des femmes.

## Remarques de conclusion

Les femmes entrepreneurs constituent une ressource économique qui demeure largement inexploitée. Le Forum a préconisé une approche stratégique associant les chercheurs, les décideurs, les institutions internationales, les entreprises, les fondations, les médias, les associations professionnelles de femmes et les femmes chefs d'entreprise. L'OCDE et d'autres institutions internationales ont un rôle central à jouer dans le recueil de

données ventilées par sexe, et la mise en commun de modèles, d'instruments de référence et de pratiques exemplaires.<sup>1</sup> L'élaboration de politiques basées sur des faits s'enrichira d'autant. Il conviendra que les ONG internationales continuent de faire progresser la question des femmes entrepreneurs à l'échelle mondiale. L'ONG coorganisatrice du Forum, *Quantum Leaps Inc.* (qui s'appelait naguère *Projet Tsunami*), met actuellement au point un instrument de référence pour un programme mondial d'action en faveur de l'entrepreneuriat féminin pour la période 2006-2010, en s'appuyant sur les récents échanges de bonnes pratiques. Des programmes régionaux sont en cours d'élaboration par des associations compétentes, y compris la FCEM qui compte des antennes dans de nombreux pays. L'accélération de l'entrepreneuriat féminin aux niveaux national et local exige également la constitution de partenariats entre les secteurs public et privé.

**Encadré 3.11. Hormis les recommandations particulières énoncées précédemment, le Forum a prôné les actions suivantes :**

- Création d'un réseau permettant de mettre en contacts tous les acteurs importants, les institutions internationales, les gouvernements engagés pour la cause, les grandes associations professionnelles de femmes, des fondations, des chercheurs de renom, etc., pour partager en permanence des stratégies, des instruments de mesure et des pratiques exemplaires, et pour sensibiliser davantage les ministres à l'importance de l'entrepreneuriat féminin. Ce réseau devrait se réunir de manière virtuelle par le biais de groupes de discussion électronique mais aussi tenir régulièrement des réunions pour faire progresser le programme à l'échelle mondiale.
- Renforcement de la collaboration sur les politiques et programmes concernant les femmes entrepreneurs entre les institutions internationales, y compris le pilotage d'une réflexion permanente par l'OCDE.
- Plan d'action global et marche à suivre, mettant fortement l'accent sur la défense de la cause des femmes entrepreneurs, la fourniture de résultats tangibles et l'obligation de rendre des comptes.
- L'adoption de cadres stratégiques nationaux pour le développement des entreprises dirigées par des femmes tout au long du cycle de vie de ces entreprises et, lorsque cela est possible, de cadres régionaux également.
- Élaboration de statistiques ventilées par sexe, en utilisant un système de mesure commun, pour faciliter l'élaboration fondée sur des faits concrets des politiques en faveur de l'entrepreneuriat féminin, et la comparabilité des données entre pays.

**Note**

1. Notamment les bonnes pratiques élaborées par la direction générale Entreprises de la Commission européenne, que les États-Unis et le Canada ont reprises pour présenter leurs exposés au Forum d'Istanbul, les méthodes d'évaluation des conditions-cadres pour l'entrepreneuriat féminin au niveau local élaborées par le Programme LEED de l'OCDE, et un outil d'évaluation nationale mis au point conjointement par Annette St-Onge et Lois Stevenson (tous deux Canadiens) pour la Banque africaine de développement et l'Organisation internationale du travail.

**Bibliographie**

ENSR (European Network for SME Research) (1996), *The European Observatory for SMEs*, Zoetermeer, The Hague.

- Farmer, P. (2004), Presentation of Pam Farmer, HR Manager – Equality and Diversity, British Telecom – Migration Policy Group's European Supplier Diversity Project (UK) at OECD Accelerating Women's Entrepreneurship Forum. Plenary Session – Access to Corporate Markets, Istanbul, Turkey.
- Mokadem, L. (2004), Presentation of Leila Mokadem from the African Development Bank at OECD Accelerating Women's Entrepreneurship Forum. Parallel Workshop 3 – International Markets and Networks Moderated Panel, Istanbul, Turkey.
- Natural Women's Business Council (NWBC) (2005), NWBC Web site, [www.nwbc.gov/](http://www.nwbc.gov/).
- OCDE (2000), *Labour Force Statistics*, OCDE, Paris.
- OCDE (2000), *Recommendations of the Second OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), *Entrepreneurship and Local Economic Development: Programme and Policy Recommendations*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), *Women's Entrepreneurship: Issues and Policies*, OCDE, Paris.
- Reynolds, P.D, Bygrave, W.D et Autio, E. (2003), *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2003 Executive Report*. Babson College, Massachusetts, USA.
- Stevenson L. et A. Lundstrom (2002), *Patterns and Trends in Entrepreneurship / SME Policy and Practice in Ten Economies*. Entrepreneurship Policy for the Future Series, vol. 3, Swedish Foundation for Small Business Research, Örebro, Sweden.

# Les PME innovantes en Allemagne

*par*

Kerstin Röhling et Thomas Multhaup,  
ministère fédéral de l'Économie et du Travail Allemagne

## Introduction : L'innovation et l'économie allemande

Selon une opinion largement répandue, l'innovation constitue un puissant moteur de croissance économique. L'Allemagne consacre environ 2.5 % de son PIB à la recherche-développement (secteurs privé et public), proportion élevée si on la compare à celle qu'y affectent d'autres pays. En Europe, seules la Finlande, la Suède et la Suisse font mieux. Le gouvernement fédéral s'est fixé comme cible de porter à 3 % du PIB le montant des dépenses de R-D d'ici 2010.

L'Allemagne possède de puissantes industries dans le domaine de l'automobile, de la chimie et des machines-outils. Ces secteurs représentent 85 % de la totalité des dépenses de R-D. Toutefois, les technologies de moyenne complexité sont de plus en plus supplantées par de nouvelles technologies de pointe comme les technologies de l'information et les biotechnologies. Avec à peu près de 800 entreprises en 2003, l'Allemagne est l'un des pays de premier plan dans les secteurs des biotechnologies et des nanotechnologies. En matière de dépôt de brevets, le pays se classe au deuxième rang parmi les économies développées<sup>1</sup>. Qui plus est, l'intégration de la haute technologie dans des produits de moyenne technologie dynamise déjà les performances en matière d'innovation du secteur manufacturier.

En dépit de ces résultats positifs, l'Allemagne ne doit pas relâcher ses efforts pour entretenir et renforcer sa capacité d'innovation. Les marchés de la technologie s'internationalisent étant donné que d'autres pays sont en train de rattrapper leur retard ou déploient plus d'efforts pour survivre face à la concurrence mondiale. La pénétration des marchés par de nouvelles technologies transversales et l'apparition de produits à durée de vie plus courte à l'issue de cycles d'innovation plus brefs exercent une pression sur les entreprises innovantes. En raison de la mondialisation, les structures de production sont en train d'évoluer, ce qui intensifie la concurrence internationale. La spécialisation croissante dans la production de biens et de services à forte intensité de capital et de savoir est caractéristique des pays dans lesquels les coûts de main-d'œuvre sont élevés, comme l'Allemagne. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à délocaliser les activités courantes comme la comptabilité et les services informatiques dans des pays où la main-d'œuvre est bon marché. Si la nouvelle division internationale du travail a renforcé sa compétitivité, l'Allemagne voit dans l'innovation et l'éducation des moyens importants pour stimuler la croissance économique et réduire les pertes d'emplois.

Comme le besoin d'innovation touche tous les secteurs et tous les stades de la production, une large coopération entre toutes les parties prenantes s'impose. C'est ainsi

qu'en janvier 2004, le gouvernement fédéral et des représentants d'entreprises, des chercheurs et des syndicalistes ont lancé l'initiative conjointe intitulée « *Partenaires pour l'innovation* ». Ce projet se fonde sur une vision globale de la politique d'innovation qui englobe les politiques économiques et de la recherche mais aussi d'autres domaines d'action des pouvoirs publics comme la santé ou l'éducation. Des « groupes d'animation » composés de représentants des entreprises et de chercheurs ainsi que de décideurs se concentrent sur des thèmes spécifiques de l'innovation. L'un de ces groupes d'experts est axé sur les PME innovantes et se penche, entre autres, sur des procédures innovantes de passation des marchés publics ainsi que sur l'amélioration des techniques de gestion de l'innovation. D'autres groupes d'experts s'emploient à déterminer le potentiel novateur dans des domaines comme la mobilité, la santé, l'énergie, le monde en réseau et les services. Dans ce contexte, seront conçus des projets pilotes et des activités de défrichage associant le secteur public et le secteur privé, et susceptibles d'avoir de larges effets socioéconomiques (mesures d'économie d'énergie dans les écoles, mise en œuvre du « cyber-hôpital », etc.). Les propositions, soumises au premier semestre 2005, sont destinées à mieux exploiter le potentiel du système d'innovation allemand.

### **Enjeux et opportunités : le secteur des PME innovantes en Allemagne**

En Allemagne, les PME sont considérées comme un moteur des réformes structurelles et de la croissance économique. Leurs talents d'innovateur, leur réactivité face aux nouvelles exigences des consommateurs et leur expertise dans les hautes technologies se conjuguent au point de les rendre plus compétitives que beaucoup de grandes entreprises.

On recense environ 170 000 PME innovantes dans les secteurs industriel et des services, dont 36 000 se livrent en permanence à des travaux de recherche et développement (ZEW, 2004). Qu'elles soient sous-traitantes innovantes, fournisseurs de produits spécialisés, ou fabricants de produits-créneaux de haute technologie, les PME contribuent considérablement au succès de l'Allemagne sur les marchés internationaux des technologies. Elles sont de plus en plus nombreuses (et ce nombre croît rapidement) à recourir au système des brevets pour protéger leur patrimoine intellectuel<sup>2</sup>. Dans le secteur de la biotechnologie pharmaceutique, les PME détiennent actuellement 57 % des brevets contre 35 % au début des années 90. Alors que les grandes entreprises ont délocalisé des tâches ces dernières années, de nouveaux emplois ont été créés dans le secteur des PME.

On n'en observe pas moins un certain nombre de faiblesses empêchant le potentiel d'innovation des PME de se développer pleinement. Au cours des dix dernières années, les dispositions en matière fiscale ont plutôt pénalisé les PME. Alors que la pression de la concurrence s'accroît avec la mondialisation et que les taux d'imposition sont plus faibles ailleurs, le régime fiscal allemand n'est pas parvenu à offrir suffisamment d'incitations en faveur des nouveaux investissements.

Outre de dispositions fiscales équitables, les PME ont besoin d'un montant adéquat d'autofinancement et d'emprunts pour investir dans la croissance. Si la dotation en fonds propres des PME allemandes a toujours été modeste, les PME innovantes ont souffert à la fois de l'effondrement du « nouveau marché » et des restrictions du secteur allemand du financement par emprunt du fait des méthodes plus élaborées de gestion des risques par les banques privées et des préparatifs en vue de l'adhésion au nouvel accord de Bâle sur les fonds propres (Bâle II).

L'éducation et la formation sont la condition *sine qua non* de l'existence d'un secteur industriel efficient et fortement développé. En particulier, les PME ont besoin de main-d'œuvre qualifiée pour fournir des produits et des services fondés sur le savoir. Dans un pays pauvre en matières premières et dont la population vieillit, la prospérité économique passe par des niveaux élevés, et croissants, d'investissement dans le savoir et les compétences. D'après les dernières études effectuées par l'OCDE dans le cadre du programme PISA, il faudrait que l'Allemagne améliore son système éducatif, notamment l'enseignement secondaire mais aussi les enseignements primaire et supérieur. Le pays a besoin d'un grand nombre de diplômés des universités sachant que la demande de main-d'œuvre qualifiée tendra à s'accroître dans les années à venir, surtout dans les domaines de la science et des mathématiques.

### **Améliorer les conditions-cadres pour des PME innovantes : Agenda 2010 et Initiative des PME en faveur de l'entrepreneuriat**

En lançant « l'Agenda 2010 » en mars 2003, le gouvernement fédéral a mis en chantier un ambitieux programme de réforme visant à moderniser l'économie et la société allemandes. L'Agenda 2010 implique des réformes structurelles des marchés du travail et des régimes d'assurance-maladie et de retraite, ainsi que des améliorations de la situation financière des entreprises, des ménages et des municipalités. L'État fédéral s'est surtout attaché à rendre plus attrayant l'entrepreneuriat dans lequel il voit un moyen de faire reculer le chômage. Le cadre réglementaire du travail indépendant sera amélioré en dispensant les jeunes entreprises du paiement de la redevance aux chambres de commerce et d'artisanat, en proposant des formules de financement innovantes et en libéralisant le secteur allemand de l'artisanat qui est actuellement fortement réglementé.

Améliorer les conditions-cadres implique tout d'abord d'alléger le poids de la fiscalité pesant sur les entrepreneurs et les entreprises. Une réforme engagée en 1998 a fait progressivement baisser les impôts des personnes physiques et des entreprises, soit un recul de 59 milliards d'euros. En 2005, les tranches inférieure et supérieure de l'impôt sur le revenu ont connu des baisses records et s'établissent respectivement à 15 et à 42 % (contre 25.9 et 53 % en 1998). Les PME bénéficient considérablement de l'abaissement des taux d'imposition sur le revenu étant donné que plus de 80 % d'entre elles sont des sociétés de personnes. Le taux de l'impôt sur les sociétés a lui aussi été abaissé, passant de 26.5 à 25 %. Le régime de l'impôt est donc en train de devenir plus compétitif à l'échelle internationale<sup>3</sup> (BMWA, 2004a).

Dans le cadre de l'Agenda 2010, le ministère fédéral de l'Économie et du Travail a également inauguré un projet concernant les PME. Intitulé *Pro Mittelstand* (initiative pour les PME), ce projet s'adresse aussi bien aux PME innovantes qu'aux autres.

Du fait de la fusion de deux banques fournissant des aides de l'État fédéral, la *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (KfW) et la *Deutsche Ausgleichsbank* (DtA), les aides offertes aux jeunes entrepreneurs et aux PME sont désormais regroupées entre les mains de la nouvelle banque des PME KfW. Les synergies nées de cette fusion seront exploitées pour regrouper tous les programmes classiques de prêt aux PME dans un seul et unique « programme de prêt aux entrepreneurs » (à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2003). Les différents produits auparavant proposés aux entrepreneurs et aux entreprises en quête d'emprunts sont donc tous regroupés dans un produit standard. L'accès aux prêts s'en trouve facilité. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2004, le montant total des prêts accordés a atteint les 4.3 milliards d'euros.

De surcroît, une aide sous forme de quasi-fonds propres est proposée aux PME dans le cadre du nouveau programme intitulé « Des capitaux pour l'entrepreneur » (mars 2004). Le financement est proposé pendant toute la durée de vie de l'entreprise, à commencer par son démarrage. Cette famille de produits comporte trois parties (« Capital ERP<sup>4</sup> démarrage », « capital ERP croissance » et « capital ERP main-d'œuvre et investissement »), ce qui constitue un progrès majeur dans le sens d'une offre bien équilibrée dans le domaine des financements subordonnés (ce qu'il est convenu d'appeler des « financements mezzanine »). Rien que pour le financement du démarrage et de la croissance au titre du Capital ERP démarrage et du Capital ERP croissance, en 2004, le Fonds spécial ERP a mis à disposition quelque 1.3 milliard d'euros.

Le conseil et le soutien sont des aspects particulièrement importants pour les créateurs d'entreprise et les petites entreprises. La banque des PME KfW propose toute une gamme de services de conseil, dont une « table ronde » pour les entrepreneurs en difficulté, un service de conseiller par téléphone pour trouver une aide, administré par le ministère fédéral de l'Économie et du Travail, et un portail Internet pour les jeunes pousses ([www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)) fournissant quelques indications de départ. Depuis 2004, un service d'encadrement des jeunes entrepreneurs financé par le Fonds social européen et la KfW, a été mis en place dans certains *Länder* allemands. L'objectif visé est de mettre en œuvre cet important service de soutien à l'échelle du pays tout entier.

Le recours au capital-risque comme moyen de contribuer au financement en fonds propres prend de plus en plus d'importance, non seulement pour les PME innovantes mais aussi pour les PME « ordinaires ». Selon les estimations, en Allemagne, la pénurie de capital-risque dont souffrent les PME ordinaires se situe dans une fourchette de un à cinq millions d'euros. Plusieurs fonds pilotes régionaux de capital-risque ont été mis en place sous la tutelle de la KfW. Le premier de ces fonds a commencé à opérer en Bavière, au printemps 2004. Il est prévu de créer d'autres fonds pour étendre le service à tout le pays.

### **Le Plan directeur des hautes technologies : une initiative au service des PME innovantes**

Comparée aux autres grands pays de l'OCDE, la part de valeur ajoutée allemande dans le secteur des hautes technologies est relativement faible. En lançant l'initiative intitulée « Innovation et technologies de demain au service des PME – Plan directeur des hautes technologies » en 2004, le gouvernement fédéral a fait un premier pas sur la voie de l'élimination des obstacles à la croissance des entreprises innovantes et de l'aide aux porteurs de projet de haute technologie pour créer leur propre entreprise (BMBF 2004b). Le Plan directeur des hautes technologies qui s'adresse aux PME innovantes fait partie à la fois de l'Agenda 2010 et de l'initiative en faveur des PME. Ce plan directeur repose sur quatre piliers :

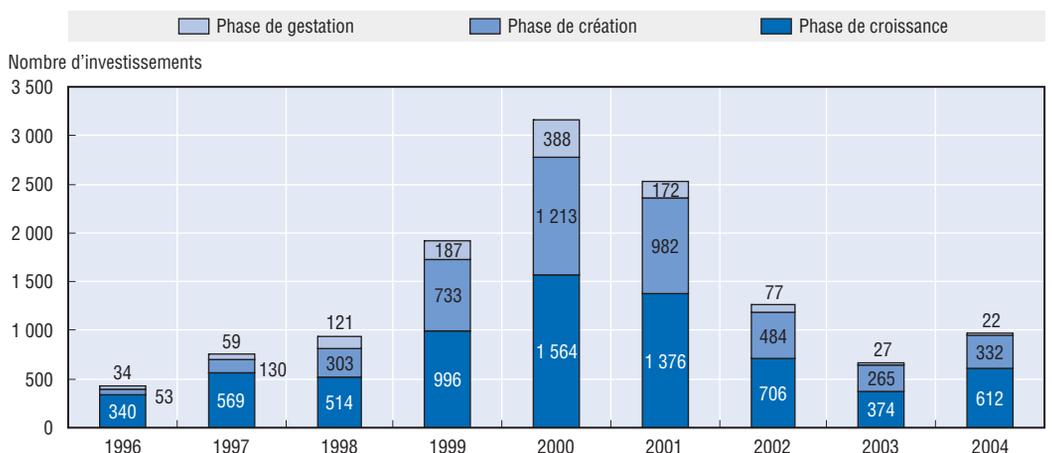
- Amélioration des conditions de création des entreprises à base technologique par un meilleur accès au capital-risque (voir plus loin).
- Nouvelles incitations à l'élaboration de stratégies d'innovation par une refonte des programmes de recherche au service des PME.
- Amélioration de la coopération entre la recherche publique et les PME (en réformant les institutions de recherche et les instituts fédéraux pour rendre plus pertinents la recherche et le transfert de technologie, par exemple).

- Mesures préventives pour parer à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée en science et ingénierie révélée par les projections, en augmentant le nombre d'écoles enseignant toute la journée et en facilitant l'emploi et le séjour de diplômés des universités et de scientifiques étrangers à compter de 2005.

### Exemple : le financement des PME innovantes

Le recul du financement des jeunes pousses enregistré ces dernières années à l'échelle mondiale s'est révélé désastreux pour l'Allemagne. En 2003, les investissements en phase précoce sont tombés en dessous de leur niveau de 1998 (soit 292 millions d'euros en 2003). Seuls 11 % des investissements capital risque opérés en 2003 ont servi à financer la phase précoce, contre 35 % en 2000. Vingt-huit entreprises seulement ont obtenu un financement d'amorçage en 2003, moins qu'en 1991. Ce constat exigeait de mettre en place une nouvelle structure de financement et la création de nouvelles sources de financement pour les jeunes pousses issues de la R-D. Le gouvernement fédéral a donc modifié les instruments de promotion du capital-risque.

Figure 3.6. Investissement de capital-risque en Allemagne



Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/200751570733>

Comme les toutes jeunes entreprises innovantes doivent impérativement disposer de fonds propres suffisants, le gouvernement a créé un nouveau fonds à compartiments. Ce fonds investit du capital-risque dans des entreprises en phase de démarrage, qui sont axées sur la croissance, aux côtés d'investisseurs privés ([www.eif.org](http://www.eif.org)). Son capital se compose à parts égales de fonds du Fonds spécial ERP promotion des entreprises et du Fonds européen d'investissement (FEI). Les deux partenaires fournissent au total 500 millions d'euros sur cinq ans. Si on ajoute les contributions des investisseurs privés suivant la clause *pari passu*, un montant total pouvant atteindre les 1.7 milliard d'euros environ sera mis à la disposition des entreprises innovantes axées sur la croissance.

Les pouvoirs publics entendent également créer un fonds d'amorçage pour les jeunes pousses issues de la R-D. Le groupe cible est celui des jeunes entrepreneurs dont les besoins en capital s'élèvent, au total, entre 500 000 et 600 000 euros.

Le cadre réglementaire de l'imposition de l'investissement en fonds propres a également été remanié et comporte maintenant des règles claires tenant compte des différences entre fonds commerciaux et fonds de gestion de portefeuille. Mi-2004,

l'application de la « procédure du 50 % du revenu » (la moitié seulement des plus-values réalisées est imposable) a été rendue juridiquement contraignante pour la tranche supérieure des bénéficiaires perçus par les promoteurs de fonds (intérêt aux performances). La nouvelle réglementation contribuera à redynamiser un marché du capital-risque qui s'est pratiquement tari ces dernières années, en particulier dans le segment du financement en phase précoce.

### **Exemple : programmes de R-D en coopération axés sur les PME**

L'aide publique à la R-D des entreprises a été progressivement réorientée vers les PME de création récente. En 2002, environ 45 % de l'aide à la R-D des entreprises accordée par les ministères de la Recherche et de l'Économie sont allés aux PME (soit 524.9 millions au total<sup>5</sup>). La plupart des programmes technologiques sont destinés à créer des réseaux innovants, des grappes industrielles régionales et des projets de recherche en coopération avec le monde scientifique. Une analyse économétrique globale des programmes de recherche en 2002 a montré que la promotion de la recherche avait eu des effets multiplicateurs très nets, un euro d'aide publique engendrant environ 1.5 à 2 euros supplémentaires de dépenses de R-D privées. D'après les estimations, l'effet a été particulièrement puissant pour les PME (Fier, 2002).

Les PME sont souvent trop petites pour effectuer des travaux de recherche-développement toutes seules. En conséquence, le gouvernement fédéral a pris des mesures pour renforcer la coopération entre PME et entre PME et instituts de recherche ou universités. En 2001, une évaluation systématique des indicateurs des PME a montré que l'efficacité des programmes technologiques allemands visant à accroître la coopération avec les PME devait être renforcée. Le programme modifié PRO INNO II, qui a remplacé le PRO INNO (programme pour la promotion des talents d'innovateur) illustre la manière dont ce renforcement d'efficacité a été obtenu.

Aux termes du programme PRO INNO II, qui a apporté de l'aide sous forme de subventions à environ 7 000 entreprises depuis 1999, le nombre de projets d'aide n'est plus limité. Par contre, un plafond financier global a été fixé, laissant aux PME le soin de répartir les subventions sur plusieurs projets si elles le souhaitent. De surcroît, des incitations plus fortes seront accordées à des co-entreprises internationales par le biais de concessions pour des projets avec des partenaires européens.

Le gouvernement fédéral a également renforcé la participation des agences de programme technologique allemandes aux projets de réseaux transeuropéens de l'Espace européen de la recherche (EER) axés sur les PME. L'objectif de l'UE est de faciliter les interactions entre les programmes nationaux au profit des PME innovantes.

### **Exemple : une main-d'œuvre qualifiée, condition de l'innovation**

La présence d'une main-d'œuvre hautement qualifiée tend à stimuler l'innovation. En Allemagne, le déficit de main-d'œuvre qualifiée s'est révélé comme le plus important obstacle à l'innovation à l'apogée de la « nouvelle économie », à la fin des années 90. Pas moins de 10 000 entreprises allemandes ont renoncé à leurs projets innovants faute de personnel possédant les qualifications nécessaires, et environ 6 000 entreprises n'ont même pas pu démarrer de tels projets.

Bien que l'économie allemande accuse un fort taux de chômage à tous les niveaux de qualifications, le gouvernement fédéral est convaincu que la prospérité économique de

demain passe par un investissement massif dans l'éducation et la formation. Actuellement sévit une pénurie d'ingénieurs particulièrement aigüe dans les secteurs de la R-D (27 %) et du BTP (26 %).

Les PME sont souvent moins bien placées que les grandes entreprises dans la course au recrutement de travailleurs qualifiés. Par conséquent, elles souffrent plus fréquemment que les autres d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

Une politique d'innovation fructueuse commence par l'enseignement scolaire. Dans un premier temps, le gouvernement fédéral a lancé le programme d'investissement dans « L'éducation et la garde des enfants de demain » en vue de créer des écoles où les cours dureront toute la journée. Au total, 4 milliards d'euros seront mis à la disposition des *Länder* à cet effet pour la période 2003-2007<sup>6</sup>. Ce type d'école rehausse le niveau des élèves tout en permettant aux parents de concilier travail et vie de famille. Parallèlement, des normes nationales d'éducation vont être mises en œuvre. En réponse à l'étude PISA de l'OCDE, l'enseignement des langues étrangères, de la lecture et de l'écriture, des mathématiques et des sciences va être amélioré.

Pour répondre à la demande en main-d'œuvre hautement qualifiée, le gouvernement fédéral s'efforce de faire passer le pourcentage d'élèves terminant leurs études secondaires qui entreront à l'université de 36 % (en 2003) à 40 % d'ici 2010. En même temps, les universités sont rendues plus attrayantes par la mise en place de diplômes internationaux et de cursus plus courts ainsi que par l'institution du statut « d'assistant ».

L'État fédéral a également lancé une campagne spéciale intitulée « Initiative formation 2003 » à l'intention des jeunes, en collaboration avec des associations industrielles et des syndicats. Le but de cette campagne est d'accroître l'offre de travailleurs qualifiés dans l'avenir en remédiant au déficit criant de stages de formation dans le secteur privé. La réglementation a été modifiée pour rendre le recours aux stagiaires plus attrayant pour les PME.

## Conclusions

La véritable innovation transcende les limites de l'innovation technologique. À terme, une stratégie qui se bornerait à donner un coup de pouce à la recherche ou à la technologie ne parviendrait pas à stimuler l'innovation ni la croissance économique. Pour dynamiser l'innovation, il importe que les pouvoirs publics prennent des mesures dans tous les domaines, surtout dans ceux de l'éducation et de la formation. C'est pour toutes ces raisons que le gouvernement fédéral a proclamé 2004 « Année de l'innovation ».

En adoptant son Agenda 2010, le gouvernement s'est rapproché de son objectif consistant à créer un climat favorable à la croissance et à offrir de nouvelles possibilités d'investissement, en particulier aux entreprises innovantes. L'introduction de la journée scolaire continue et la réforme des universités sont des préalables à l'extension du savoir et du capital humain. L'initiative « Partenaires pour l'innovation » a favorisé une coopération étroite entre tous les groupes responsables du développement de produits et services nouveaux.

Les PME revêtent une importance cruciale pour la production de savoirs, de produits et de services nouveaux. Près de 70 % des salariés et près de 80 % des apprentis travaillent dans une PME. Par conséquent, le système d'innovation ne peut fonctionner sans ces entreprises. Avec le « Plan directeur des hautes technologies », qui fait partie de l'initiative allemande pour les PME intitulée « *Pro Mittelstand* », le pays a pris des mesures importantes

pour améliorer les conditions-cadres dans lesquelles opèrent les PME innovantes. Il faudra du temps pour que certaines de ces mesures produisent leurs effets. Entre-temps, et avec l'intensification de la concurrence mondiale, d'autres dispositions devront être prises<sup>7</sup>. Outre la suppression des obstacles bureaucratiques, les réformes structurelles des marchés du travail et des régimes d'assurance-maladie et de retraite doivent aller de pair avec des réductions des subventions versées aux secteurs industriels vieillissants et avec une réorientation de la politique budgétaire fédérale vers l'éducation, la recherche et la promotion des PME.

L'innovation fondée sur des idées nouvelles auxquelles on donne les moyens de se concrétiser constitue une activité essentielle dans le domaine de l'entreprise. Les réformes actuelles font appel à l'initiative et au sens des responsabilités individuelles. Les entrepreneurs enclins à investir dans l'innovation ont besoin d'un cadre de politique générale approprié.

### Notes

1. Pour une analyse détaillée des performances technologiques de l'Allemagne, cf. Commission européenne (2004) et BMBF (2004a, 2004b). L'intensité des brevets (brevets en termes du marché mondiale par individu) l'Allemagne est placée deuxième derrière le Japon, tandis que les économies de taille plus petites et moyennes comme la Finlande, la Suède et les Pays-Bas se trouvent en tête.
2. Le nombre d'entreprises allemande ayant déposé une demande de brevet auprès de l'Office européen des brevets (OEB) et du Traité de coopération en matière de brevets (PCT) est passé de 3 242 en 1991 à 3 583 en 1995 et à 5 239 en 1999.
3. BMWA (2004), pp. 27-31.
4. ERP = Programme de relèvement européen connu sous le nom de « Plan Marshall ».
5. Non compris les articles budgétaires représentant les pertes des programmes de financement en capital-risque.
6. En vertu de la Constitution allemande, ce sont les États de la Fédération (les « Länder ») qui sont responsables de l'enseignement scolaire.
7. L'instauration, en novembre 2004, d'une « journée nationale des PME innovantes » qui a mobilisé plus de 600 entrepreneurs, représentants des associations d'entreprises et décideurs, a attiré l'attention du public sur l'importance des PME innovantes en Allemagne.

### Bibliographie

- BMBF [ministère fédéral de l'Enseignement et de la Recherche] (2004a), Bundesbericht Forschung 2004 ([www.bmbf.de/de/2303.php](http://www.bmbf.de/de/2303.php)).
- BMBF (2004b), Technologie und Qualifikation für neue Märkte, Ergänzender Bericht zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2003-2004 ([www.technologische-leistungsfahigkeit.de](http://www.technologische-leistungsfahigkeit.de)).
- BMWA [ministère fédéral de l'Économie et du Travail] (2004a), Rapport économique annuel 2004 ([www.bmwa.bund.de/Navigation/Service/Englisch/publications.html](http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Service/Englisch/publications.html)).
- BMWA (2004b), Innovation and technologies in the SME sector – High-Tech Masterplan, an initiative of the Federal Government in the scope of the initiative to promote and support medium-sized companies (« pro mittelstand ») ([www.bmwa.bund.de/Navigation/Service/Englisch/other-topics.html](http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Service/Englisch/other-topics.html)).
- BMWA (2004c), German Initiative For Small And Medium-Sized Enterprises – « pro mittelstand » ([www.bmwa.bund.de/Navigation/Service/Englisch/small-business-policy.html](http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Service/Englisch/small-business-policy.html)).
- BMWA (2004d), Economic Report for 2004. Innovations a key factor for the future ([www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/wirtschaftsbericht-2004-englisch,property=pdf.pdf](http://www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/wirtschaftsbericht-2004-englisch,property=pdf.pdf)).
- Commission européenne (2004), *Tableau de bord européen de l'innovation 2004*.

Fier, Andreas (2002), Staatliche Förderung industrieller Forschung in Deutschland, eine empirische Wirkungsanalyse der direkten Projektförderung des Bundes, ZEW-Wirtschaftsanalysen, Band 62, Nomos Baden-Baden.

IfM (Institut für Mittelstandsforschung), *SMEs in Germany, Facts and Figures 2004*, [www.ifm-bonn.de](http://www.ifm-bonn.de).

OCDE (2004), *Étude économique de l'Allemagne, 2004, Synthèses*, août 2004.

Steinmeier, Frank-Walter/Machnig, Matthias (2004), *Made in Germany '21, Innovationen für eine gerechte Zukunft* (Préface du Chancelier Schröder), Hoffmann und Campe, Hambourg.

ZEW (2004), *Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft, Indikatorenbericht zur Innovationserhebung 2003*, [www.zew.de](http://www.zew.de).



# Les systèmes locaux d'innovation et la politique en faveur de l'innovation par les PME

par

Jonathan Potter,

Programme d'action de coopération concernant le développement économique et la création d'emplois au niveau local (LEED) Centre pour l'entrepreneuriat, les PME et le développement local, OCDE.

## Introduction

Le principal argument développé dans ce chapitre peut se résumer ainsi : pour soutenir plus efficacement l'innovation des petites et moyennes entreprises (PME), les pouvoirs publics devraient compléter les mesures destinées à soutenir directement les projets d'innovation de certaines PME ou à influencer sur les conditions-cadres à l'échelon national par des initiatives visant à bâtir des systèmes locaux d'innovation. Renforcer les systèmes locaux d'innovation permettra de consolider le socle sur lequel s'appuient les performances en matière d'innovation d'un large éventail de PME implantées sur un territoire donné. Mais la nature exacte de l'intervention publique variera d'une unité territoriale à l'autre, selon qu'il s'agira du processus de création, de transfert ou d'exploitation du savoir.

Dans la première section sont présentés des faits stylisés concernant l'innovation et les PME qu'il convient de prendre en compte quand on élabore une politique dans ce domaine. La deuxième section expose différents cadres conceptuels pouvant être utilisés pour expliquer ces faits stylisés, et présente la notion de « système local d'innovation ». La troisième section fait appel à cette notion pour évaluer des moyens d'action possibles afin d'intervenir à bon escient, tandis que la quatrième section rentre dans les détails en citant l'exemple de l'Écosse et la manière dont les autorités ont commencé à élaborer un cadre d'action destiné à consolider les principales ressources, connectivités et capacités de ses systèmes locaux d'innovation. La dernière section contient une brève conclusion.

## Faits stylisés relatifs à l'innovation et aux PME

### ***L'innovation est un moteur essentiel de la croissance économique***

Ces dernières années, économistes et décideurs n'ont pas cessé d'insister sur le rôle de l'innovation comme source de croissance économique. En dépit des problèmes méthodologiques qu'elle pose, l'analyse de l'évolution de l'économie des États-Unis selon le modèle de Solow a donc permis de mettre en évidence l'importance déterminante du progrès technique dans la croissance économique, et déclenché un nouveau cycle de recherches et de réflexions sur la question (Solow, 1957)<sup>1</sup>. Les nouveaux modèles de croissance endogène, qui occupent désormais une place centrale dans la réflexion sur le processus de croissance économique, accordent une place majeure à la R-D, à la main-

d'œuvre hautement qualifiée et à la diffusion (*spillover*) du savoir dans l'explication de la croissance économique (Romer, 1990, par exemple). Une récente analyse de l'OCDE signale également l'impact positif très net de la R-D des entreprises sur la croissance économique (OCDE, 2003). Aujourd'hui, le monde des décideurs s'accorde généralement à penser que pour être compétitives dans une économie du savoir en voie de mondialisation, les économies de l'OCDE doivent se concentrer sur les activités dans lesquelles elles sont capables d'afficher une productivité et une qualité de produits supérieures à celles de leurs concurrents, deux facteurs fortement tributaires de l'innovation.

### **L'innovation est concentrée sur le plan géographique**

L'innovation n'est pas une activité qui se répartit uniformément à l'intérieur des pays. Somme toute, ce constat est évident quand on considère l'importance, pour l'innovation nationale, de quelques-uns des territoires sur lesquels se concentre cette activité parmi les plus connus comme Oxford et Cambridge dans le sud-est du Royaume-Uni, la Lombardie en Italie et, aux États-Unis, la Silicon Valley en Californie ou la Route 128 dans le Massachusetts. On remarquera aussi que les économies de l'OCDE sont fortement urbanisées et que la majeure partie de l'activité innovatrice se situe dans les plus grandes villes.

En pratique, il est difficile de mesurer les performances d'un territoire en matière d'innovation tandis que le degré de variation d'un territoire à l'autre dépend en partie de l'échelle d'agrégation géographique utilisée. Plusieurs études empiriques n'en font pas moins clairement apparaître des différences locales significatives dans les taux d'innovation à l'intérieur d'un même pays comme l'Italie (Camagni et Capello, 1997), le Royaume-Uni (Keeble, 1996) et les États-Unis (Feldman et Audretsch, 1999; Acs, 2002). Les tableaux 3.1 et 3.2 montrent les résultats de deux mesures de la concentration de l'innovation en Europe, à une échelle relativement large (unités territoriales NUTS II). Le

Tableau 3.3. **Variations infranationales du nombre de demandes de brevets en Europe, 2002**

| 15 territoires les mieux placés        | Demandes de brevets par million d'habitants | 15 territoires les moins bien placés | Demandes de brevets par million d'habitants |
|----------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|
| Zuid-Nederland, Pays-Bas               | 797                                         | Nord-Est, Espagne                    | 34                                          |
| Bade-Wurtemberg, Allemagne             | 597                                         | Sud, Italie                          | 14                                          |
| Bavière, Allemagne                     | 473                                         | Attique, Grèce                       | 13                                          |
| Hesse, Allemagne                       | 323                                         | Isole, Italie                        | 11                                          |
| Île-de-France, France                  | 313                                         | Nord-Ouest, Espagne                  | 9                                           |
| Manner-Suomi, Finlande                 | 312                                         | Sud, Espagne                         | 9                                           |
| Rhénanie-Palatinat, Allemagne          | 307                                         | Nisia Aigaiou, Crète, Grèce          | 9                                           |
| Rhénanie-du-Nord-Westphalie, Allemagne | 281                                         | Centre, Espagne                      | 7                                           |
| Eastern, Royaume-Uni                   | 253                                         | Départements français d'outre-mer    | 6                                           |
| Hambourg, Allemagne                    | 236                                         | Canaries, Espagne                    | 6                                           |
| Centre-Est, France                     | 232                                         | Voreia Ellada, Grèce                 | 5                                           |
| Westösterreich, Autriche               | 223                                         | Continente, Portugal                 | 4                                           |
| South East, Royaume-Uni                | 205                                         | Kentriki Ellada, Grèce               | 4                                           |
| Berlin, Allemagne                      | 199                                         | Madère, Portugal                     | 1                                           |
| Basse-Saxe, Allemagne                  | 190                                         | Açores, Portugal                     | 0                                           |
| Moyenne                                | 131                                         |                                      |                                             |
| Médiane                                | 96                                          |                                      |                                             |

Note : Les données présentées correspondent au niveau infranational NUTS II, pour 11 pays de l'UE : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Grèce, Finlande, France, Irlande, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni. Nombre de régions = 68.

Source : Eurostat.

tableau 3.3 fournit un indicateur de la production de l'innovation sous forme de demandes de brevet. L'amplitude de variation et l'asymétrie de distribution des données sont très parlantes, les régions les plus performantes affichant une activité de demande de brevets bien supérieure à celle des régions les moins performantes. Le tableau 3.4 montre ce qui peut être considéré comme un intrant et comme un produit de l'innovation, à savoir la concentration de l'emploi dans le secteur manufacturier à fort contenu technologique et les services à forte intensité de savoir. Sur ce tableau, l'amplitude de variation et l'asymétrie de distribution sont beaucoup plus faibles, mais des disparités géographiques très nettes n'en sont pas moins évidentes. Les deux tableaux font également apparaître de fortes différences dans les performances en matière d'innovation à l'échelon très local, à l'intérieur même des territoires.

**Tableau 3.4. Variations infranationales de l'emploi lié à l'innovation en Europe, 2003**

| Salariés dans la fabrication High Tech<br>en pourcentage du total des salariés dans le secteur manufacturier |    | Salariés dans les services à forte intensité de savoir<br>en pourcentage du total des salariés du secteur des services |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 10 territoires les mieux placés                                                                              |    | 10 territoires les mieux placés                                                                                        |    |
| Aland, Finlande                                                                                              | 69 | South East, Royaume-Uni                                                                                                | 17 |
| Londres, Royaume-Uni                                                                                         | 61 | Berlin, Allemagne                                                                                                      | 16 |
| Manner-Suomi, Finlande                                                                                       | 59 | Écosse, Royaume-Uni                                                                                                    | 14 |
| Hambourg, Allemagne                                                                                          | 57 | Schleswig-Holstein, Allemagne                                                                                          | 14 |
| South East, Royaume-Uni                                                                                      | 57 | Dunántúl, Hongrie                                                                                                      | 13 |
| Berlin, Allemagne                                                                                            | 57 | Île-de-France, France                                                                                                  | 13 |
| Bruxelles-Capitale, Belgique                                                                                 | 56 | Közép-Magyarország, Hongrie                                                                                            | 12 |
| Île-de-France, France                                                                                        | 56 | Méditerranée, France                                                                                                   | 12 |
| South West, Royaume-Uni                                                                                      | 55 | Südösterreich, Autriche                                                                                                | 11 |
| Eastern, Royaume-Uni                                                                                         | 54 | Bade-Wurtemberg, Allemagne                                                                                             | 11 |
| Moyenne                                                                                                      | 47 | Moyenne                                                                                                                | 8  |
| Médiane                                                                                                      | 48 | Médiane                                                                                                                | 7  |
| 10 territoires les plus mal placés                                                                           |    | 10 territoires les plus mal placés                                                                                     |    |
| Centre, Espagne                                                                                              | 38 | Vlaams Gewest, Belgique                                                                                                | 5  |
| Nord-Ouest, Espagne                                                                                          | 38 | West Midlands, Royaume-Uni                                                                                             | 5  |
| Sud, Espagne                                                                                                 | 38 | Sud, Italie                                                                                                            | 4  |
| Continente, Portugal                                                                                         | 37 | Centre, Italie                                                                                                         | 4  |
| Voreia Ellada, Grèce                                                                                         | 36 | Yorkshire and Humber, R-U.                                                                                             | 4  |
| Açores, Portugal                                                                                             | 34 | Attiki, Grèce                                                                                                          | 4  |
| Canaries, Espagne                                                                                            | 33 | Levant, Espagne                                                                                                        | 3  |
| Madère, Portugal                                                                                             | 32 | Sud, Espagne                                                                                                           | 2  |
| Kentriki Ellada, Grèce                                                                                       | 29 | Nord-Est, Espagne                                                                                                      | 2  |
| Nisia Aigaiou, Crête, Grèce                                                                                  | 28 | Continente, Portugal                                                                                                   | 2  |

Note : Les données sont de niveau NUTS II pour les 11 pays de l'UE pour lesquels on dispose de données infranationales : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Grèce, Finlande, France, Hongrie, Irlande, Italie, Royaume-Uni. Nbre de territoires disposant de données sur la fabrication de haute technologie = 66. Nombre de territoires disposant de données sur les services à forte intensité de savoir = 50. Fabrication de haute technologie : NACE Rev1.1 Codes 30, 32, 33. Services à forte intensité de savoir : NACE Rev 1.1 Codes 61, 62, 64-67, 70-74, 80, 85, 92.

Source : Eurostat, 2004.

Globalement, donc, il faut considérer l'innovation nationale comme un phénomène circonscrit géographiquement, certains types de territoire affichant des performances en matière d'innovation bien meilleures que d'autres. Par conséquent, il ne serait pas

judicieux d'examiner les moyens d'influer sur l'innovation et la croissance économique en se plaçant uniquement dans une optique nationale.

### **Les PME participent au processus d'innovation**

De plus en plus, les décideurs se rendent compte que les PME jouent un rôle essentiel dans la production de l'innovation, sinon le rôle majeur. En fait, la théorie et les données empiriques sont divisées quant à savoir qui, des PME ou des grandes entreprises, sont les plus importantes pour l'innovation. Le triptyque traditionnel Structure-Conduite-Performance d'organisation industrielle laisse entendre que les grandes entreprises en situation de monopole ont les moyens et la volonté d'affecter des ressources importantes à la R-D car elles y voient un moyen de préserver les profits que leur confère cette situation; il semblerait donc que ce soient ces entreprises qui jouent le rôle le plus important en matière d'innovation (Scherer et Ross, 1990). Mais selon une autre théorie, les PME pourraient avoir plus d'impact sur l'innovation que ne laisserait croire leur contribution à la R-D, vraisemblablement parce qu'elles apportent à l'économie des innovations non pas progressives mais radicales (Baumol, 2002). Au vu des données empiriques, nous sommes encore loin de pouvoir dire si ce sont les grandes entreprises, ou bien les petites, qu'il faut considérer comme les principaux moteurs de l'innovation. À l'appui des arguments de ceux qui font valoir l'importance des PME pour l'innovation, l'OCDE (2003) relève l'importance de la création et de la disparition des entreprises pour l'accroissement de la productivité nationale ainsi que celle de l'entrée de nouvelles entreprises de certains secteurs de haute technologie, et il semble bien qu'un petit nombre de PME à forte croissance exercent un effet démesuré sur la croissance (OCDE, 2002). Il vaut probablement mieux se faire à l'idée que l'innovation a besoin à la fois des grandes et des petites entreprises. Mais si nous voulons favoriser l'innovation nationale, nous ne devons manifestement pas exclure les PME de l'équation.

### **Les PME n'innovent pas toutes seules**

Comment l'explique Metcalfe (2001), la capacité d'innovation d'une entreprise est fortement tributaire de son aptitude à être en prise sur le savoir des utilisateurs (connaissance du marché), des fournisseurs (connaissance des matières et des matériels) et des organismes non marchands comme les laboratoires publics de recherche et les universités, nationaux ou étrangers. Dans le cas particulier des petites entreprises, force est de constater que dans leur volonté d'innover, celles-ci disposent de beaucoup moins d'atouts et de ressources internes que les grandes entreprises. Selon toute probabilité, elles devront, plus que les grandes, avoir recours à certaines externalités pour appuyer leurs activités innovatrices.

### **Les grappes d'entreprises innovantes offrent des cadres propices à l'innovation des PME**

L'histoire des « chaudrons de l'innovation » les plus connus montre à quel point des sites comme ceux-ci sont propices à l'innovation des PME (voir encadré 3.12). Par ailleurs, on relève certaines données plus formelles attestant du lien entre concentration territoriale des entreprises et taux d'innovation technologique (cf. Baptista et Swann, 1998, par exemple).

On associe généralement la puissance de l'innovation des PME concentrées géographiquement à la présence d'économies externes localisées, ou économies d'agglomération, influant sur le processus d'innovation. Ces économies d'agglomération

### Encadré 3.12. Exemples de « chaudrons de l'innovation » formés de PME

La plupart des décideurs, qui connaissent plus ou moins bien les « chaudrons d'innovation » les plus célèbres d'Europe et des États-Unis, tournent souvent les yeux vers eux quand ils cherchent de l'inspiration pour élaborer leurs politiques. Voici quelques informations sur la nature et les raisons du développement de quatre de ces pôles le plus souvent cités:

**La Silicon Valley :** au Sud de San Francisco, dans le comté de Santa Clara et aux alentours, la Silicon Valley regroupe actuellement environ 8 000 entreprises de haute technologie et représente quelque 500 000 emplois dans ce domaine (Koepp, 2002). Pourtant, jusqu'aux années 50, le comté de Santa Clara était principalement une région agricole, et c'est seulement depuis cette époque que, pour l'essentiel, les secteurs de la microélectronique et de l'informatique s'y sont développés rapidement, grâce à la création constante de nouvelles entreprises et à l'expansion des PME. Castells et Hall (1994) ont défini les facteurs clés ayant présidé au développement de la Valley. Premièrement, même si elle ne possédait pas de base industrielle, la région affichait déjà une forte tradition de recherche en électronique, à l'université de Stanford, et un petit nombre de « jeunes pousses » y avaient vu le jour dès avant la Deuxième Guerre mondiale. Le processus d'essaimage de Stanford s'est accéléré avec la création du parc industriel de Stanford dans les années 50, qui a accueilli des entreprises spécialisées en électronique, en particulier celles qui étaient en contact étroit avec l'université. L'une de ces entreprises, Shockley Semiconductors Laboratory, a engendré un « rejeton » (*spin-out*) important, Fairfield Semiconductors. Cette entreprise clé a largement essaimé dans les années 60, et tous ses rejetons sont restés aux alentours. Le développement de la Silicon Valley a en outre été favorisé par l'augmentation spectaculaire de la demande militaire d'appareillage électronique pour l'industrie aérospatiale et spatiale à la même époque, de très gros contrats de défense ayant été adjugés à des sociétés implantées dans la région par le département de la défense et la NASA. D'autres facteurs ont aussi contribué au succès de la Silicon Valley, notamment la création de réseaux sociaux puissants permettant l'échange des savoirs, et l'apparition de sociétés de capital-risque créées par des individus « du sérail », qui ont apporté des financements pour le développement d'entreprises électroniques opérant en dehors des marchés de la Défense. Dès les années 70, la Silicon Valley était devenue une grappe industrielle florissante, dotée d'une capacité de production de savoir, d'un marché du travail pour une main-d'oeuvre hautement qualifiée et d'un marché des capitaux. Elle a su se développer en informatique et en microélectronique ainsi que dans l'industrie des semi-conducteurs, sa spécialité d'origine, produits allant bien au-delà de ceux fabriqués pour les marchés de Défense qui avaient beaucoup contribué à son succès à ses débuts.

**Route 128 au Massachusetts :** Castells et Hall (1994) racontent une histoire semblable à propos du développement de la « Route 128 ». À leur yeux, les facteurs clés du développement de ce regroupement ont été que le Massachusetts Institute of Technology (MIT) et, dans une moindre mesure, l'université de Harvard sont devenus le pivot de la recherche de pointe en électronique dans les années 40 et 50, et qu'il a bénéficié d'un appui considérable par le biais des financements et des commandes du département de la Défense. Le personnel et les diplômés du MIT ont mis à profit leur savoir dans les nouvelles technologies et leurs excellents contacts avec l'establishment militaire pour créer des sociétés qui ont proposé des produits et créé des rejetons. Ces entreprises se sont regroupées, réalisant ainsi des économies d'agglomération, aidées en cela par l'excellente qualité de la main-d'oeuvre dont disposait la région du fait de ses établissements d'enseignement et de sa forte tradition industrielle dans le secteur manufacturier exigeant de hautes qualifications. La région n'en a pas moins connu, dans les années 70 et 80, un

Encadré 3.12. **Exemples de « chaudrons de l'innovation » formés de PME (suite)**

déclin industriel lié au déclin de certaines de ses grandes entreprises. Best (2000) affirme que l'on peut expliquer la reprise qu'a connue la Route 128 au début des années 90 par le remplacement du système de production à intégration verticale par un système ouvert composé d'entreprises spécialisées de plus petite taille. Il en a résulté une capacité de la région à réinventer rapidement de nouveaux produits, à se diversifier sur le plan technologique, à créer de nouveaux créneaux de marché et à investir dans de nouveaux sous-secteurs industriels, selon un modèle analogue à celui de la Silicon Valley.

*Cambridge* : au Royaume-Uni, la grappe de PME de haute technologie de Cambridge a connu une croissance rapide depuis les années 60 et employait environ 30 000 personnes dans plus d'un millier d'entreprises, principalement des PME, à la fin des années 90 (Keeble et al., 1999). Selon Lawson (1997), il existe trois grands canaux de transfert technologique dans la grappe industrielle permettant aux PME locales de commercialiser des idées issues de la recherche. Le premier est constitué par les liens entre l'université de Cambridge et les entreprises locales. Des relations formelles de transfert de savoir existent sous forme de services de conseil, de collaborations, etc. On observe aussi un essaimage important en vertu duquel des chercheurs de l'université créent leur propre entreprise pour commercialiser leurs idées. A cela s'ajoutent des canaux informels importants du fait des relations interpersonnelles entre les universitaires et les salariés des entreprises. Le deuxième canal est constitué par les liens interentreprises. Ces liens sont favorisés par la petite taille de la plupart de ces entreprises (ce qui nécessite l'externalisation d'un nombre considérable de tâches), l'étroitesse du créneau de marché qu'occupent bon nombre d'entre elles, ce qui permet des chevauchements d'activités importants sans concurrence directe, et l'importance de la création de rejetons avec, souvent, le maintien de liens avec la société-mère. Le troisième canal est constitué par le mode de fonctionnement du marché du travail local, qui donne accès à un large éventail de compétences techniques grâce aux fréquentes rotations de personnel d'une entreprise à une autre, et de l'université à l'entreprise. Lorsqu'ils changent d'employeur, les salariés emportent avec eux un stock de connaissances mais conservent les liens qu'ils ont tissés avec l'entreprise ou l'université qu'ils ont quittée, souvent par le biais de relations interpersonnelles.

*Sophia Antipolis* : Castells et Hall (1994) voient dans Sophia Antipolis près de Nice, sur la Côte d'Azur, un exemple type de technopole, qui compte aujourd'hui environ 400 entreprises et emploie quelque 9 000 salariés dans un parc industriel de haute qualité créé dans les années 70 dans une région auparavant peu développée. Le coup de pouce au démarrage de la technopole a été la décentralisation d'établissements publics de recherche de premier plan, dont l'École nationale supérieure des Mines de Paris, suivie de l'installation de neuf autres établissements d'enseignement supérieur. Les collectivités locales ont financé l'aménagement d'infrastructures comme les sites, les routes, l'habitat et les télécommunications et un centre de recherche de pointe en télécommunications s'y est implanté. Une société semi-publique a été créée pour attirer l'investissement étranger et, dans les premières années de développement du parc, certaines grandes entreprises ont été attirées sur le site, notamment IBM, Texas Instruments et Digital. Le pôle a développé de fortes compétences en technologies de l'information, en télécommunications et en électronique, en pharmacologie, en biologie et en chimie, mais aussi en recherche publique, enseignement et formation. Des synergies et une diffusion des savoirs sont progressivement apparues entre ces trois spécialisations.

Chacun de ces « chaudrons de l'innovation » est très localisé et, en dépit de l'existence de points communs, la nature exacte des processus qu'ils abritent et le rôle des politiques publiques varient de l'un à l'autre. Néanmoins, l'histoire de ces technopoles montre à quel point il est important de savoir comment influencer sur l'innovation des PME à l'échelle locale.

peuvent être considérées sous différents angles. Ainsi, les chercheurs renvoient souvent à la formule employée naguère par Marshall pour désigner le triptyque d'externalités présent dans les districts industriels en termes de diffusion (*spillover*) d'informations et de technologies, d'effets dus à l'existence d'un vivier de travailleurs et d'externalités pécuniaires résultant de l'articulation entre clients et fournisseurs spécialisés et entreprises et organisations connexes. Duranton et Puga (2003) proposent une autre conception reposant sur des mécanismes de partage, de mise en cohérence et d'apprentissage au sein d'un « regroupement »<sup>2</sup>. Quelle que soit la manière dont elles sont conçues, les économies d'agglomération accroîtront l'efficacité statique avec laquelle les facteurs de production seront employés, compte tenu de la technologie disponible dans l'unité territoriale, mais créeront aussi des gains d'efficacité dynamiques en orientant les entreprises locales vers de meilleures pratiques technologiques.

Dans ce contexte, la tâche des pouvoirs publics devrait être de déterminer la nature des économies d'agglomération pouvant être réalisées à l'échelon local et, partant, de soutenir de manière plus appropriée l'innovation des PME en influant sur l'environnement dans lequel elles opèrent.

### Cadres conceptuels permettant de comprendre les processus locaux d'innovation

Nous disposons d'une palette de concepts et de théories pouvant être utilisés pour expliquer la concentration territoriale de l'innovation et la manière dont cette concentration favorise l'innovation des PME. Certains des cadres conceptuels essentiels sont présentés au tableau 3.5. Ces cadres sont étroitement liés, les chercheurs s'étant souvent inspirés de plusieurs écoles de pensée, mais accordent tous une place considérable à la diffusion du savoir qui, dans les théories récentes sur la croissance, est considérée comme située au cœur des processus de croissance économique. Il existe toutefois une graduation dans l'importance qui lui est accordée, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 3.5. **Cadres d'analyse des processus d'innovation dans des « regroupements »**

| Cadre                                                                                    | Mécanismes favorisant l'innovation des PME                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Groupes stratégiques portériens (Porter, 1990, par exemple)                              | Rivalités entre les concurrents, facteurs de production spécialisés (terre, main-d'œuvre, capital), demande intérieure forte et croissante et consommateurs exigeants, secteurs d'activité connexes et institutions de soutien y compris les fournisseurs spécialisés                                                                                                                 |
| Districts marshalliens (Pyke <i>et al.</i> , 1990, par exemple)                          | Externalités non pécuniaires provenant de la diffusion du savoir par le biais d'échanges individuels informels, des transactions client-fournisseur, etc. ; et externalités pécuniaires résultant de l'existence d'un gisement de main-d'œuvre ainsi que des liens interentreprises.                                                                                                  |
| Milieux innovateurs (ex. : Camagni, 1991 ; Aydalot et Keeble, 1988)                      | Liens interentreprises du fait de la mobilité de la main-d'œuvre et de la création de réseaux informels qui facilitent l'apprentissage collectif et réduisent l'incertitude, d'où une prise de décision de meilleure qualité.                                                                                                                                                         |
| Régions apprenantes (ex. : Storper, 1997 ; Morgan, 1997)                                 | Processus d'apprentissage facilités par des « interdépendances non négociées » entre des entreprises locales et d'autres organisations opérant par le biais de réseaux formels et informels d'information et de collaboration et par les interactions des marchés du travail ; facilités par la confiance et le capital social ainsi que par les organisations d'appui technologique. |
| Systèmes locaux d'innovation (ex. : Cooke, Heidenreich et Braczyk, 2004 ; Howells, 1999) | La création, l'échange et l'exploitation du savoir s'opèrent dans un système où s'effectuent d'importantes interactions, sur le plan de l'apprentissage, entre les fournisseurs, les clients, les organismes publics de recherche et les institutions financières, etc., appuyés si nécessaire par des politiques appropriées élaborées par des agences locales de développement.     |

Considérant les concepts dont nous disposons, nous estimons que la notion de systèmes locaux d'innovation peut être retenue par qui cherche à déterminer comment les pouvoirs publics peuvent intervenir pour appuyer l'innovation des PME à l'échelon local. Ce concept accorde plus d'importance à la manière dont l'apprentissage collectif se déroule réellement que les autres concepts disponibles<sup>3</sup>. De surcroît, la notion de systèmes locaux d'innovation renvoie à un éventail d'acteurs participant au processus d'apprentissage collectif plus large que ne le font les autres cadres conceptuels, insistant assez fortement sur le rôle des organisations qui ne sont pas des entreprises et reconnaissant le rôle que les agences locales de développement peuvent jouer en influant sur l'apprentissage collectif à l'échelon local. En conséquence, dans la suite du présent chapitre nous adopterons les systèmes locaux d'innovation comme grille d'analyse sans pour autant nier l'existence, en parallèle, de nombreux autres cadres qui se chevauchent souvent.

La notion de systèmes locaux d'innovation s'inspire de travaux antérieurs sur les systèmes nationaux d'innovation (SNI). Niosi et Bellon (1996), entre autres, énoncent les principaux protagonistes et types d'interaction que comportent ces systèmes. Pour eux, les principaux protagonistes comprennent les entreprises publiques et privées (grandes ou petites), les universités et les agences gouvernementales. Les principales interactions peuvent être de nature technique, commerciale, juridique, sociale ou financière. L'ensemble se conjugue en un faisceau d'interactions visant à produire de l'innovation à l'intérieur des frontières nationales. Ce raisonnement peut être étendu à la production d'innovation au niveau local, par le biais de systèmes faisant intervenir *grosso modo* les mêmes types d'agents et d'interactions mais à l'échelon local. Toutefois, l'élément décisif est que, vraisemblablement, la nature exacte de ces agents et interactions varie d'un territoire à l'autre; c'est donc précisément parce qu'elle nous aide à dégager les implications de cette diversité que la notion de systèmes locaux d'innovation est si précieuse pour l'action des pouvoirs publics.

Les trois arguments suivants soulignent la pertinence de la notion de systèmes locaux d'innovation dans la conception des politiques destinées à favoriser l'innovation des PME.

1. Bon nombre des processus déterminant l'innovation présentent un caractère essentiellement local. Pour que les interventions des pouvoirs publics soient efficaces, il faut comprendre ces processus. En particulier, comme le savoir se niche généralement dans la matière grise et que son utilité passe par d'étroites interactions entre les gens, on peut considérer qu'il est en grande partie statique. Pour les PME, accéder à des segments importants de ce savoir (savoir implicite) exige une présence matérielle au sein du système local d'innovation. Comme le fait observer Howells (1999), des études empiriques ont montré une baisse manifeste, en fonction de la distance, de la fréquence des échanges de savoir et d'information entre les individus et les organisations, tandis qu'à l'échelon local, les contacts interpersonnels sont essentiels pour que ces échanges soient fructueux. En outre, quand elles cherchent des partenaires pour une collaboration ou des contributions technologiques, les PME ont souvent tendance à emprunter des circuits de recherche limités sur le plan géographique. L'environnement local est donc particulièrement important pour elles. Pour que les mesures prises permettent effectivement de soutenir les PME, il nous faut comprendre les processus du transfert local de savoir qui sont importants pour ces entreprises et réfléchir aux moyens d'influer sur ces processus.

2. Les unités territoriales n'ont pas toutes les mêmes spécialisations sectorielles ni les mêmes ensembles de processus d'innovation. Ainsi, par exemple, la probabilité est forte pour qu'un pôle de haute technologie constitué de PME comporte des processus de création, de transfert et d'exploitation du savoir différents de ceux d'un pôle de haute technologie dominé par de grandes entreprises. En outre, un groupe d'entreprises du secteur de la mode ou des médias fait probablement intervenir de nombreux processus d'innovation différents de ceux d'un groupe de fabrication d'appareillage électronique. Quand on élabore des politiques destinées à stimuler l'innovation des PME, il faut donc bien faire la distinction entre les différents types de systèmes locaux d'innovation et veiller à ce que les mesures soient adaptées aux processus locaux d'innovation.
3. Les performances en matière d'innovation varient fortement à l'échelon local. Certaines unités territoriales ont la faculté de générer de hauts revenus au niveau local tout en contribuant à la croissance nationale. Peu nombreux, les véritables « chaudrons de l'innovation » doivent être bien gérés pour pouvoir croître et se développer. D'autres unités territoriales moins bien loties ne possèdent qu'un petit nombre des attributs nécessaires à un système local d'innovation vraiment fécond. Si une politique est arrêtée et des objectifs nationaux sont fixés sans tenir compte de ces différences, cela risque d'avoir des effets indésirables au niveau local. Par exemple, l'aide accordée à des secteurs particuliers constituant des atouts au niveau national a toute chance de favoriser des localités déjà florissantes dans ces secteurs au détriment de régions moins favorisées ou bien performantes dans d'autres secteurs. De surcroît, les politiques destinées aux régions très performantes ne devraient pas être les mêmes que celles qui visent les régions moins florissantes. Ainsi, dans les pôles d'innovation qui commencent à souffrir de déséconomies d'agglomération, des mesures de redistribution des activités ou de redéploiement des moyens disponibles peuvent être pertinentes alors que des actions destinées à renforcer les concentrations, par le biais de l'investissement interne, par exemple, sont probablement mieux adaptées pour des zones moins favorisées.

### **Influer sur la capacité des systèmes locaux d'innovation à soutenir l'innovation des PME**

Dans cette section, nous nous efforçons d'examiner de plus près la manière dont les politiques publiques pourraient influencer sur l'aptitude des systèmes locaux d'innovation à soutenir l'innovation des PME en s'attaquant aux défaillances du marché et aux défaillances systémiques, et en épaulant les unités territoriales moins favorisées.

#### **S'attaquer aux défaillances du marché et des systèmes**

À la question de savoir comment les pouvoirs publics pourraient intervenir localement à bon escient, l'une des réponses serait qu'ils se penchent sur les défaillances du marché susceptibles d'affecter les performances des PME en matière d'innovation dans n'importe quelle unité territoriale donnée. Cette approche est notamment axée sur la détermination des modalités permettant d'accroître les incitations à produire du savoir. Le tableau 3.6 recense un certain nombre de défaillances potentielles du marché, dont l'existence et la gravité varient probablement d'un territoire à l'autre, ainsi que des mesures pouvant être prises par les pouvoirs publics, en concentrant leur action à l'échelon local. La nature exacte de l'intervention publique destinée à remédier aux défaillances du marché est forcément déterminée par les points forts et les points faibles caractérisant la localité considérée.

Tableau 3.6. **Défaillances du marché et innovation par les PME**

| Désignation            | Nature de la défaillance                                                                                                                                                                                                                                         | Actions possibles des pouvoirs publics au niveau local                                                                                                                                        |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Déficits d'information | Les obstacles à la circulation d'informations sur les possibilités d'innovation conduisent à « rater » des opportunités de marché et créent des difficultés pour les PME en quête de financements, de partenaires stratégiques, etc.                             | Promotion des réseaux et des partenariats. Aide publique aux projets de recherche des PME. Mesures visant à encourager les apporteurs de capitaux spécialisés.                                |
| Biens publics          | Insuffisance de l'offre de biens pour lesquels il n'existe pas de concurrence et ne pouvant être exclus, qui contribuent à l'innovation des PME : recherche universitaire, par exemple.                                                                          | Fourniture par les pouvoirs publics d'une infrastructure de base pour l'innovation, à l'échelon local.                                                                                        |
| Externalités           | Offre insuffisante d'activités bénéficiant à des tiers, outre leur producteur, comme la formation de travailleurs hautement qualifiés, par exemple. Faibles incitations à l'innovation des PME                                                                   | Aide publique directe aux projets de recherche des PME. Aide publique à la formation d'une main-d'œuvre hautement qualifiée dans des « spécialités » locales.                                 |
| Monopoles              | Les opérateurs en place freinent l'entrée sur le marché par le biais du dépôt de marques et d'autres comportements analogues, limitant la capacité des petites entreprises nouvelles et innovantes à prendre pied sur le marché et à faire jouer la concurrence. | Politiques « optimales de second rang » à l'appui des PME afin « d'égaliser les chances ». Aide à l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché dans des secteurs locaux de spécialisation. |
| Indivisibilités        | Créer du savoir implique un coût indivisible et si les prix sont fixés en fonction des coûts marginaux, les coûts fixes ne sont pas récupérables, ce qui entrave la production de savoir des PME et d'autres.                                                    | Financement par l'État de projets de recherche publique et privée, avec essaimage possible par création de PME.                                                                               |

L'avantage de l'utilisation du concept de systèmes locaux d'innovation plutôt que de se limiter à l'analyse des défaillances du marché tient à ce qu'il est possible d'identifier d'autres domaines dans lesquels une intervention des pouvoirs publics pourrait être fructueuse (nonobstant les carences possibles de l'action gouvernementale), en particulier par la facilitation des processus d'apprentissage collectif<sup>4</sup>. Le tableau 3.7, qui s'inspire fortement de Lundvall et Borrás (1997), signale donc d'autres problèmes qui se posent quand on choisit une optique systémique pour élaborer une politique.

Dès lors que nous considérons le processus d'innovation des PME comme partie intégrante d'un processus d'apprentissage collectif au sein d'un système local, nous voyons quel rôle les politiques publiques peuvent jouer pour créer, à l'échelon local, les ressources (organisations fondées sur le savoir pour produire de l'innovation, par exemple), les connectivités (pour faciliter les interactions permettant l'apprentissage collectif) et les capacités (pour renforcer la capacité des PME à adopter l'innovation, et la capacité de transfert de savoir des universités) appropriées. Comme pour les défaillances du marché, des interventions publiques modulées en fonction du contexte local auront vraisemblablement plus de succès que les politiques nationales seules, parce que la nature exacte de la défaillance variera d'une région à l'autre.

Lorsqu'on cherche à déterminer le modèle de politique le plus efficace, il convient de ne pas dissocier les concepts de défaillance du marché et de défaillance systémique. Le fait de remédier aux défaillances du marché affectant l'innovation dans telle ou telle unité territoriale contribuera à bâtir son système local d'innovation eu égard, en particulier, à l'activité de création de savoir, tandis que remédier aux défaillances systémiques permettra également de favoriser le transfert et l'exploitation du savoir. L'objectif global est de créer un système local d'innovation solide, bénéficiant des incitations adéquates pour innover ainsi que des ressources, connectivités et capacités appropriées pour l'apprentissage collectif. Le système ne doit pas être totalement fermé sur lui-même mais,

Tableau 3.7. Défaillances systémiques et innovation par les PME

| Désignation                                                               | Nature de la défaillance                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Action publique possible au niveau local                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Disponibilité des infrastructures                                         | Sous-investissement dans les infrastructures locales permettant l'interaction entre les entreprises comme, par exemple, l'infrastructure de communication et les organismes de transfert de technologie.                                                                                                                            | Inciter le secteur privé ou public à fournir des infrastructures de communication et de transfert de savoir.                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Incapacité à gérer les transitions et fonctionnement « en circuit fermé » | Les entreprises, et les unités territoriales qui les accueillent, sont extrêmement capables dans leur domaine technologique mais pas dans des domaines connexes. Elles sont donc incapables de s'écarter de la technologie qu'elles utilisent.                                                                                      | Promouvoir des activités technologiques élargissant les capacités des entreprises et des organisations et enrichissant les nouveaux systèmes technologiques qui prennent forme.                                                                                                                                                                               |
| Défaillances des institutions                                             | Le cadre institutionnel et de réglementation exerce des effets négatifs imprévus.                                                                                                                                                                                                                                                   | Observer et remanier les institutions et réglementations locales.                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Défaillances dans le domaine de l'apprentissage                           | Les entreprises ne parviennent pas forcément à apprendre rapidement et de manière efficace.                                                                                                                                                                                                                                         | Développer les capacités des entreprises par des programmes portant sur le capital humain, soutenir la R-D et élaborer des politiques de diffusion de la technologie. S'ouvrir à des sources de connaissances, comme les universités et les autres entreprises, par exemple.                                                                                  |
| Équilibre infra-optimal entre exploitation et « exploration »             | Les « regroupements » locaux innovants peuvent consacrer trop d'efforts à l'exploitation des résultats mais pas assez à « l'exploration ».                                                                                                                                                                                          | Recourir aux marchés publics et au financement par l'État pour soutenir la recherche exploratoire, introduire la diversité dans l'industrie en épaulant de petites entreprises et des jeunes pousses, encourager la diversité par la diffusion d'informations codifiées (ou en encourageant la commercialisation des résultats de la recherche fondamentale)  |
| Équilibre infra-optimal entre choix et diversité                          | Les « regroupements » locaux innovants peuvent opérer des choix trop rapides, d'où la fermeture d'entreprises ou la clôture d'activités insuffisamment performantes, ou ne pas être suffisamment diversifiés sur le plan des entreprises et des activités porteuses de nouvelles technologies prometteuses (ou <i>vice versa</i> ). | Renforcer la politique de la concurrence et recourir aux politiques industrielles et technologiques pour aider les nouvelles entreprises porteuses de technologies prometteuses (ou alléger la politique de la concurrence et limiter le recours aux politiques industrielles et technologiques soutenant des entreprises vraisemblablement vouées à l'échec. |
| Pièges de l'exclusivité                                                   | Une appropriation trop exclusive peut freiner la diffusion du savoir au sein du système d'innovation.                                                                                                                                                                                                                               | Encourager les transferts de savoir au niveau local.                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Défauts de complémentarité                                                | Un système local d'innovation peut être dépourvu des complémentarités dont il aurait besoin.                                                                                                                                                                                                                                        | Constitution de réseaux de R-D, interfaçage entreprises-universités et institutions relais.                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Source : S'inspire de Lundvall et Borrás, 1997.

au contraire, ouvert aux influences extérieures, ce qui le rendra capable de s'adapter au progrès technologique au fil du temps.

Certains moyens d'action publique spécifiques pouvant être utilisés pour renforcer les systèmes locaux d'innovation sont examinés ci-après, en reprenant le découpage en trois volets (ressources, connectivités, capacités) du concept de système d'innovation.

### Ressources

- Investissement public dans des organisations de développement technologique, y compris les universités et les laboratoires publics de recherche, en se concentrant sur les activités pour lesquelles le territoire possède des atouts.
- Création de parcs scientifiques et technologiques et de pépinières d'entreprises à proximité des universités et des laboratoires publics de recherche.
- Mesures destinées à attirer l'investissement étranger et à encourager les jeunes pousses à se doter d'une solide capacité dans leur secteur d'activité ou à combler les lacunes du système local d'innovation.

- Aide à l'accès au financement de l'innovation dans le domaine de spécialisation du territoire considéré.

### **Connectivités**

- Création et consolidation de réseaux locaux reliant les PME, les grandes entreprises et les organismes de recherche en facilitant la reconnaissance mutuelle, en agissant comme intermédiaire pour nouer des contacts et en finançant des équipements et des services communs.
- Encouragement des collaborations locales pour l'innovation, entre la recherche publique et l'industrie ou entre fournisseurs et clients, par exemple.
- Création d'institution relais locales, par exemple des agences de transfert technologique intermédiaires pour faciliter les relations entre les entreprises et la recherche publique en aidant à déterminer l'orientation de la recherche et en facilitant le transfert de technologie<sup>5</sup>.
- Ouverture du système local d'innovation à des sources de savoir et à des marchés du savoir extérieurs, notamment en encourageant les PME à tisser des liens avec les investisseurs directs étrangers, à former des collaborations transfrontières avec les universités ou avec des intermédiaires du transfert technologique qui passeront des contrats de recherche en dehors du système pour exploitation à l'échelon local.

### **Capacités**

- Éducation et formation des personnes pour augmenter leurs talents d'innovateur.
- Conseils, formation et services de consultant pour accroître la motivation des PME et leur capacité à absorber l'innovation.
- Renforcement de la motivation et des aptitudes des universités et des organismes publics de recherche pour qu'ils prennent part à des travaux de recherche en collaboration avec des PME et facilitent l'essaimage d'entreprises à partir de l'université.
- Renforcement de la motivation et des aptitudes des grandes entreprises pour qu'elles favorisent la création de « rejets » et participent à des collaborations avec de petites entreprises.

### **Aider les unités territoriales dans lesquelles le système local d'innovation est faible ou inexistant**

L'une des difficultés rencontrées quand on plaide pour le soutien des systèmes locaux d'innovation par les pouvoirs publics vient de ce que certains territoires disposent de solides atouts à exploiter alors que d'autres n'ont que de faibles ressources, connectivités et capacités. Si la politique consiste à faire fond sur des atouts existants, certaines localités risquent de se retrouver encore plus à la traîne en matière d'innovation et, partant, de revenus et de croissance. Par exemple, les mesures permettant de financer le transfert du savoir des départements universitaires possédant des compétences reconnues en matière de recherche à des PME locales opérant dans les mêmes domaines technologiques ont toute chance de favoriser les régions affichant déjà de bonnes performances d'innovation et de desservir celles dont les performances sont médiocres. En même temps, il est difficile de soutenir les systèmes locaux d'innovation de sites privés d'atouts sous une forme ou une autre. Il faut alors se poser la question : *les politiques publiques de soutien de l'innovation des PME par le biais des systèmes locaux d'innovation doivent-elles cibler uniquement les*

« chaudrons de l'innovation » existants ou ont-elles également un rôle à jouer dans les unités territoriales moins favorisées ?

La réponse à cette question dépend du degré d'engagement politique à aménager des technopoles en des lieux où l'innovation manque de dynamisme. La pratique montre qu'il est possible de créer des pôles d'innovation même à des endroits ne disposant que de peu d'atouts en la matière dès lors que les pouvoirs publics sont disposés à adopter une stratégie à long terme et à y affecter des ressources importantes. Chacun des « chaudrons de l'innovation » cités dans l'encadré 3.12 (ci-avant) doit beaucoup à l'action des pouvoirs publics. La technopole aujourd'hui bourdonnante d'activités de Sophia Antipolis, dans le sud de la France a débuté par l'implantation d'établissements publics de recherche dans un parc scientifique et technologique financé par l'État, créé sur un site vierge. De la même façon, aux États-Unis, les pôles d'innovation de la Silicon Valley et de la Route 128 doivent beaucoup aux dépenses publiques en matière de défense. Et au Royaume-Uni, la grappe industrielle de haute technologie de Cambridge doit son existence à un investissement massif dans la recherche publique, principalement canalisé par l'université de Cambridge. Du point de vue de la production nationale, toutefois, le rendement de l'investissement public dans des régions dépourvues de point fort autour duquel bâtir une capacité d'innovation sera probablement bien inférieur à celui d'un investissement de même valeur dans une zone possédant déjà des atouts. La question, pour les décideurs, est donc de savoir quel volume de ressources ils sont prêts à affecter et quel arsenal de dispositifs ils sont disposés à utiliser pour assurer l'équité entre les territoires et non la croissance à l'échelle nationale.

Même si l'objectif des pouvoirs publics n'est pas de supprimer les disparités entre les territoires en affectant davantage de ressources aux régions moins favorisées, on peut néanmoins continuer d'affirmer que le soutien actuellement accordé à celles-ci serait plus efficace s'il était réorienté vers la promotion de l'innovation comme moteur de la croissance au niveau local. C'est effectivement le cas d'un nombre croissant de stratégies locales de développement. Il est évident, toutefois, que les modalités d'intervention convenant aux zones peu favorisées différeront de celles qui s'appliquent aux pôles d'innovation. À titre d'exemple, les probabilités sont plus fortes pour les politiques ciblant les territoires peu favorisés de chercher à promouvoir l'investissement étranger et à orienter les entreprises locales vers des sources de savoir extérieures tandis que, dans les technopoles où l'innovation est déjà florissante, on cherchera plutôt à créer des circuits pour la circulation du savoir entre ses créateurs et ceux qui l'exploiteront au niveau local. Ce constat met en évidence la logique du raisonnement concernant les systèmes locaux d'innovation, à savoir qu'il importe d'élaborer des politiques adaptées aux spécificités locales, qu'il s'agisse des atouts ou des obstacles à la production de savoir et à l'apprentissage collectif.

### Écosse : exemple d'une politique de soutien des systèmes locaux d'innovation

Dans cette section, nous nous efforçons de clarifier les actions possibles sous-entendues par le concept de systèmes locaux d'innovation en examinant certains programmes qui influent sur les ressources, les connectivités et les capacités que requiert l'innovation. Pour ce faire, nous avons choisi un exemple bien précis : celui de l'Écosse, au Royaume-Uni. En 2001, l'Écosse a engagé une nouvelle stratégie de développement économique. Intitulée « A Smart, Successful Scotland », cette stratégie inaugurerait une nouvelle approche fondée sur le développement de la productivité, de l'esprit d'entreprise,

des compétences et des connexions par le biais des TIC (Scottish Executive, 2001). Bien que cette stratégie n'emploie pas expressément les termes de systèmes locaux d'innovation, favoriser l'innovation en constitue un volet essentiel, et les mesures qu'elle englobe auront pour effet de développer le système d'innovation écossais. On peut donc la considérer comme un bon modèle d'apprentissage pour d'autres régions cherchant à bâtir leurs systèmes locaux d'innovation.

Cette stratégie repose sur trois piliers :

- Expansion des entreprises : obtenir plus de dynamisme et de créativité de la part des entrepreneurs, développer le commerce électronique, commercialiser davantage les fruits de la recherche et de l'innovation, et viser la réussite mondiale dans des secteurs clés.
- Connexions mondiales : connectivité grâce aux TIC, présence plus forte sur les marchés mondiaux; l'Écosse doit devenir une région attrayante à l'échelle mondiale; faire en sorte que plus de gens choisissent de vivre et de travailler en Écosse.
- Apprentissage et compétences : améliorer le fonctionnement du marché du travail écossais, améliorer l'acquisition de compétences par les jeunes, veiller à l'employabilité minimum de toute la population, et améliorer la demande de formation en entreprise de grande qualité.

Certains des programmes spécifiques en cours de mise en œuvre pour parvenir à ces objectifs sont exposés dans la publication OCDE (2004); en voici un résumé :

### **Ressources**

- Attirer une main-d'œuvre hautement qualifiée :

*Talent Scotland*. Ce programme a pour but d'améliorer l'image de marque de l'Écosse et de ses entreprises d'électronique dans le monde de manière à attirer des ingénieurs étrangers pour qu'ils viennent y travailler. Le principal outil de communication de ce programme est un site Internet sur lequel se retrouvent les entreprises cherchant à combler un déficit de compétences et des ingénieurs basés à l'étranger, intéressés par des débouchés en Écosse.

### **Connectivités**

- Connexions entre la recherche et les entreprises :

*Proof of Concept Fund*. Doté d'un budget d'environ 50 millions EUR pour une période de six ans, ce fonds est destiné à aider les chercheurs des universités, les instituts de recherche et les National Health Service Trusts écossais à faire progresser des projets de pré-commercialisation sur la voie des applications commerciales. L'objectif de ce fonds est donc d'aider à se développer les entreprises écossaises fondées sur le savoir de demain.

- Stimuler le transfert de connaissances lié à l'investissement direct étranger (IDE) :

*The Alba Centre*. Des stratégies d'IDE du passé, l'Écosse a hérité un secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) très vaste, mais dans lequel les filiales étrangères prédominent, y compris à l'exportation. C'est pourquoi un pôle d'excellence en TIC a été créé au « Alba Centre », qui devrait contribuer à « endogénéiser » ces filiales et encourager le transfert de connaissances en offrant un encadrement solide et en constituant un gisement national de compétences qui s'harmoniseront avec celles des entreprises étrangères. Les activités essentielles de

l'Alba Centre sont i) le Alba Campus, parc technologique dans lequel sont co-implantés des investisseurs étrangers dans le secteur des TIC et des sociétés de conception en microélectronique nouvellement créées, ii) le Scottish Embedded Software Centre, fournissant un accès aux connaissances spécialisées tacites en logiciel, des liens avec des entreprises et des institutions universitaires locales ainsi que des ressources techniques et stratégiques, iii) le Virtual Component Exchange, sorte de bourse de la propriété intellectuelle en matière de conception de semi-conducteurs, et iv) the Institute for System Level Integration, offrant une plate-forme ainsi que la masse critique nécessaires pour l'enseignement post-licence, la formation professionnelle, la recherche et le soutien à l'ensemble des sociétés d'études électroniques.

- Les organismes de transfert de technologies intermédiaires :

*Intermediate Technology Institutes (ITI)*. Les Instituts écossais de technologies intermédiaires sont des organismes relais, ayant pour objectif d'accélérer le processus de commercialisation de la R-D en Écosse en se livrant à la prospective technologique et en commanditant la recherche dont les résultats pourront être commercialisés. En 2003, a été annoncée la création de trois ITI dans les domaines de la recherche énergétique, des sciences de la vie et des technologies de la communication. Le financement s'élève à quelque 650 millions d'euros sur 10 ans. Ces instituts sont gérés par une équipe exécutive dont les membres sont recrutés dans l'industrie, assistée d'une commission scientifique consultative (qui comprend des universitaires de grand renom) et d'une commission consultative pour la commercialisation (composée de représentants de grandes entreprises écossaises et mondiales et de PME). Des débouchés commerciaux sont identifiés par les membres des instituts et les commissions consultatives, puis des groupes de chercheurs sont chargés de produire la technologie nécessaire en une série de modules de recherche aboutissant à des produits exploitables. Les partenariats avec les universités sont encouragés car il existe à l'évidence une synergie entre la recherche précompétitive effectuée par les ITI et la recherche fondamentale que mènent les universités.

### Capacités

- Bâtir les capacités d'innovation des PME :

*Global Scot network*. Ce réseau de dimension mondiale est composé d'Écossais influents et de gens ayant des affinités avec l'Écosse. Ses membres peuvent endosser des rôles spécifiques dans des domaines comme l'appui aux entreprises, le renseignement économique, l'appui aux établissements d'enseignement, etc. L'un des avantages du réseau est qu'il aide les PME écossaises à nouer des alliances stratégiques transfrontières en leur fournissant des conseils et un accompagnement, des contacts ou une aide pour trouver des financements.

*Global Companies Development Programme*. Ce programme soutient les PME susceptibles de devenir des acteurs importants de l'économie mondiale. Son principal objectif est de renforcer les équipes de gestion pour qu'elles puissent relever les défis de l'internationalisation. Le programme englobe des prestations de conseil, l'apprentissage mutuel ainsi que des manifestations spécialisées pour aider les dirigeants de PME à élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'internationalisation.

*Virtual and Incubator Offices*. Quatre bureaux virtuels et d'incubation existent aux États-Unis. L'une de leurs principales fonctions est d'offrir aux PME écossaises un espace

d'incubation pour prendre pied sur le marché nord-américain, avec l'aide d'agents de Scottish Enterprise.

## Conclusions

Le principal message contenu dans ce chapitre est que la dimension territoriale revêt une importance déterminante pour le processus d'innovation des PME, et nécessite des politiques spécifiques et adaptées aux conditions locales si l'on veut améliorer la qualité des systèmes locaux d'innovation au sein desquels les PME opèrent. Une fois cette idée assimilée, la logique qui doit sous-tendre les politiques consiste à savoir comment appuyer les processus d'apprentissage collectif en influant sur les ressources, les connectivités et les capacités de tel ou tel système local d'innovation.

Les agences locales de développement sont bien placées pour concevoir et mettre en œuvre des politiques ainsi adaptées du fait de leur aptitude à accumuler une connaissance approfondie des points forts et des points faibles de leur propre système local d'innovation. Toutefois, ce type d'intervention exige un changement de mentalité de la part de ces agences qui doivent prendre l'initiative d'analyser les défaillances du marché et des systèmes freinant les performances en matière d'innovation dans leur circonscription, et de concevoir, appliquer et affiner les mesures appropriées pour corriger ces défaillances. Ces politiques locales devraient être considérées comme complémentaires et non se substituer aux mesures nationales de soutien de l'innovation des PME.

Il est probable que les PME seront les premières bénéficiaires d'une politique articulée autour du renforcement des systèmes locaux d'innovation. Cela tient en partie au fait que les probabilités sont moindres pour elles que pour les grandes entreprises de disposer de mécanismes internes de financement, de marchés du travail et d'équipement de R-D à une grande échelle et que, par conséquent, les PME sont plus tributaires que les grandes entreprises de la capacité de leur environnement à fournir ces ressources. Cela tient aussi à ce qu'une réorientation de la politique d'innovation vers une stratégie fondée sur les systèmes locaux implique l'abandon des politiques traditionnelles de création de savoir dont les grandes entreprises et les organisations publiques de recherche ont démesurément profité dans le passé.

Par un plaisant paradoxe, on prend de plus en plus conscience de l'importance de l'environnement local pour l'innovation des PME en une période où les processus de mondialisation, y compris l'augmentation des flux d'échanges et d'investissement et l'amélioration des transports et des communications, ont conduit de nombreux observateurs à ne plus voir combien la dimension locale est importante dans les processus de croissance économique.

## Notes

1. Solow estime que l'évolution de la productivité totale des facteurs est à l'origine d'environ 87.5 % de la croissance économique des États-Unis entre 1909 et 1949.
2. Les mécanismes de partage se rapportent aux gains résultant de la plus grande diversité de fournisseurs d'intrants que permettent l'existence d'une plus grande industrie de produits finals, la spécialisation plus étroite que permet une production à plus grande échelle, et la mutualisation des risques. Les mécanismes d'appariement se rapportent à la meilleure qualité des rapprochements, à la probabilité accrue d'adéquation et à l'atténuation des problèmes de blocage quand les agglomérations sont grandes. Les mécanismes d'apprentissage se rapportent à la production, la diffusion et l'accumulation du savoir.

3. Ainsi, par exemple les concepts de groupe stratégique portérien et de district marshallien admettent l'importance de la diffusion des savoirs mais la voient essentiellement comme le fruit de processus marchands (marchés du travail et chaînes d'approvisionnement, par exemple) ou dans le contexte du capital social. A la question de savoir comment ces interactions pourraient être renforcées par les politiques publiques, la réponse est moins évidente.
4. Les principales lacunes lorsqu'on se limite à la théorie de la défaillance des marchés eu égard aux processus d'innovation sont les suivantes : i) individualisme méthodologique : l'analyse néoclassique traditionnelle part du principe que les agents, tels que les entreprises, opèrent indépendamment de tout contexte institutionnel formel ou informel (cadres juridiques régissant le fonctionnement des marchés, normes régissant les objectifs et les comportements réciproques, et réseaux) alors qu'en réalité, la manière dont les entreprises appréhendent l'innovation dépend fortement des institutions qui les entourent. Il existe de différences bien connues entre les processus d'innovation des États-Unis et du Japon, par exemple, et il est vraisemblable que ces processus varient aussi d'une « agglomération » à l'autre, à l'intérieur d'un même pays ; ii) Équilibre : l'analyse néoclassique se concentre sur la manière dont les marchés peuvent parvenir à l'équilibre statique optimum, alors que l'innovation est un processus dynamique dans lequel les imperfections de la concurrence sont omniprésentes ; iii) Savoir : l'analyse néoclassique traditionnelle part du principe que le savoir est parfaitement disponible, mais que l'acquisition et l'exploitation du savoir implicite que fait intervenir une bonne partie du processus d'innovation des PME exigent des efforts et des capacités d'organisation. Globalement, contrairement au raisonnement fondé sur les défaillances du marché, l'approche fondée sur les systèmes s'appuie sur la théorie économique qui suppose différents cadres institutionnels, des processus dynamiques et dépendant du parcours suivi, une concurrence imparfaite ainsi que des mécanismes d'apprentissage pour assimiler le savoir implicite.
5. Ces institutions devraient avoir une activité prospective, non pas pour sélectionner des lauréats mais pour créer un gisement d'opportunités technologiques d'où pourront naître des produits et des procédés nouveaux.

## Bibliographie

- Acs, Z. (2002), *Innovation and the Growth of Cities*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Aydalot, P. et Keeble, D. (sous la direction de) (1988), *High Technology Industry and Innovative Environments: The European Experience*. Routledge: Londres.
- Baptista, R. et Swann, P. (1998), « Do Firms in Clusters Innovate More? », *Research Policy*, vol. 27, pp. 525-540.
- Baumol, W. (2002), *The Free-Market Innovation Machine: Analysing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton.
- Best, M. (2000), Silicon Valley and the Resurgence of Route 128: Systems Integration and Regional Innovation, ch. 18, 459-484, in J. Dunning (sous la direction de) *Regions, Globalization and the Knowledge-based Economy*. Oxford University Press: Oxford.
- Camagni, R. (sous la direction de) (1991), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. Belhaven, Londres.
- Camagni, R. et Capello, R. (1997), Innovation and Performance of SMEs in Italy: The Relevance of Spatial Aspects. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, Document de travail n° 60, Université de Cambridge.
- Castells, M. et Hall, P. (1994), *Technopoles of the World. The Making of Twenty-First-Century Industrial Complexes*. Routledge, Londres et New York.
- Cooke, P., Heidenreich, M. et Braczyk, H. (2004), *Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World*. Second Edition, Routledge: Londres.
- Durantou, G. et Puga, D. (2003), Micro-foundations of urban agglomeration economies, National Bureau of Economic Research, Working Paper 9931, Cambridge, Massachusetts.
- Feldman, M. P. et Audretsch, D. (1999), Innovation in cities: science-based diversity, specialization and localized competition', *European Economic Review*, vol. 43, pp.409-429.
- Howells, J (1999), Regional systems of innovation? Ch. 5 in D. Archibugi, J. Howells and J. Michie (sous la direction de) *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Keeble, D. (1996), North-South and Urban-Rural Variations in SME Performance, Innovation and Business Characteristics, ch. 9, pp.83-93 in A. Cosh et A. Hughes (sous la direction de) *The Changing State of British Enterprise*. ESRC Centre for Business Research, Cambridge.

- Keeble, D., Lawson, C., Moore, B. et Wilkinson, F. (1999), Collective learning processes, networking and 'institutional thickness' in the Cambridge region, *Regional Studies*, vol. 33.4, pp.319-332
- Koepp, R. (2002), *Clusters of Creativity. Enduring Lessons on Innovation and Entrepreneurship from Silicon Valley and Europe's Silicon Fen*. John Wiley, Chichester.
- Lawson, C. (1997), Towards a Competence Theory of the Region. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, document de travail n° 81, Université de Cambridge.
- Lundvall, B. et Borrás, S. (1997), The globalising learning economy: Implications for innovation policy. Rapport à la Commission européenne. Direction générale de la science, de la recherche et du développement (DG XII), Bruxelles.
- Metcalfe, J. (2001), Technology and Economic Development: A Comparative Perspective, Centre for Research on Innovation and Competition, Working Paper 10, Manchester.
- Morgan, K. (1997), The learning region: institutions, innovation and regional renewal, *Regional Studies*, vol 31, pp 491-503
- Niosi, J. et Bellon, B. (1996), The globalization of national innovation systems, ch. 6, 138-159 in J. de la Mothe et G. Paquet (sous la direction de) *Évolutionary Economics and the New International Political Economy*. Pinter, Londres.
- OCDE (2002), *Les PME à forte croissance et l'emploi*, OCDE, Paris.
- OCDE (2003), *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, OCDE, Paris.
- OCDE (2004), *Les flux mondiaux de connaissances et le développement économique*, OCDE, Paris.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York.
- Pyke, F., Becattini, G. et Segenberger, W. (sous la direction de) (1990), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Institut international d'études sociales, Genève.
- Romer, P. (1990), Endogenous technological change, *Journal of Political Economy*, vol. 98.5, S71-S102
- Scherer, F. et Ross, D. (1990), *Industrial Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin, Boston.
- Scottish Executive (2001), *A Smart, Successful Scotland. Ambitions for the Enterprise Networks*. Scottish Executive, Édimbourg.
- Solow, R. (1957), Technical change and the aggregate production function, *Review of economics and Statistics*, vol. 39.3, 312-20.
- Storper, M. (1997), *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. Guilford Press: New York.

## Les PME japonaises face à la mondialisation

Ce sous-chapitre est basé sur la publication « Globalisation et PME » dans le papier blanc de 2004 sur les PME au Japon, préparé par l'Agence des PME, Japon

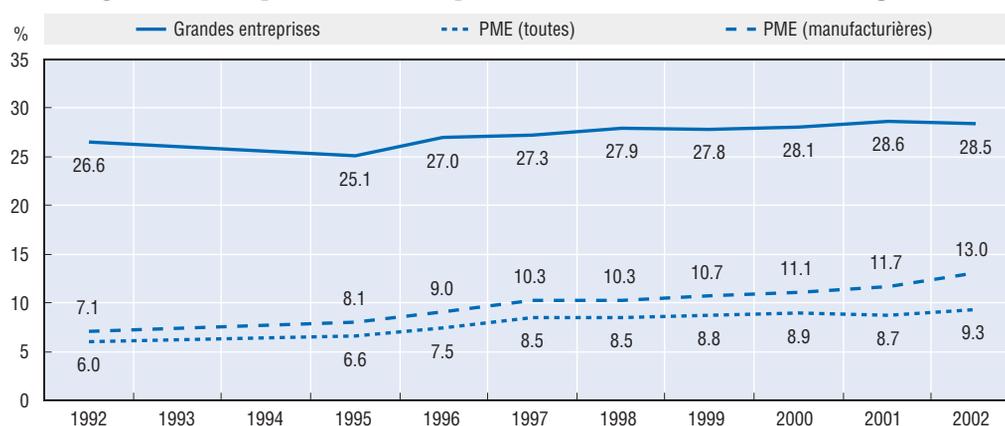
### Introduction

La mondialisation rapide n'a cessé d'intensifier la pression concurrentielle qui s'exerce sur les petites et moyennes entreprises (PME) du Japon. Celles-ci ont pénétré des marchés étrangers dont les coûts des facteurs, la structure des marchés et les systèmes sociaux et juridiques sont très différents de ceux du Japon. Certaines PME se sont abstenues de produire elles-mêmes à l'étranger, préférant sous-traiter la fabrication d'une partie de leurs produits à des industriels non japonais. Le présent document aborde les mouvements internationaux des PME japonaises, puis les principaux motifs de réussite et d'échec liés aux différents modes de division internationale du travail. La question de l'impact des filiales à l'étranger sur la production intérieure est également traitée.

### L'internationalisation croissante des PME

Les activités à l'étranger sont plus souvent le fait des grandes entreprises que des PME. Cette différence s'est toutefois amenuisée au cours de la décennie qui mène à 2002, la proportion de PME – en particulier industrielles – qui sont dotées de filiales à l'étranger augmentant davantage que celle des grandes entreprises (figure 3.7). La mondialisation économique a donc provoqué un essor particulièrement vif de l'internationalisation des

Figure 3.7. **Proportion d'entreprises dotées de filiales à l'étranger<sup>1</sup>**



Note : Les filiales à l'étranger sont les entreprises étrangères détenues à au moins 20 pour cent par une entreprise japonaise.

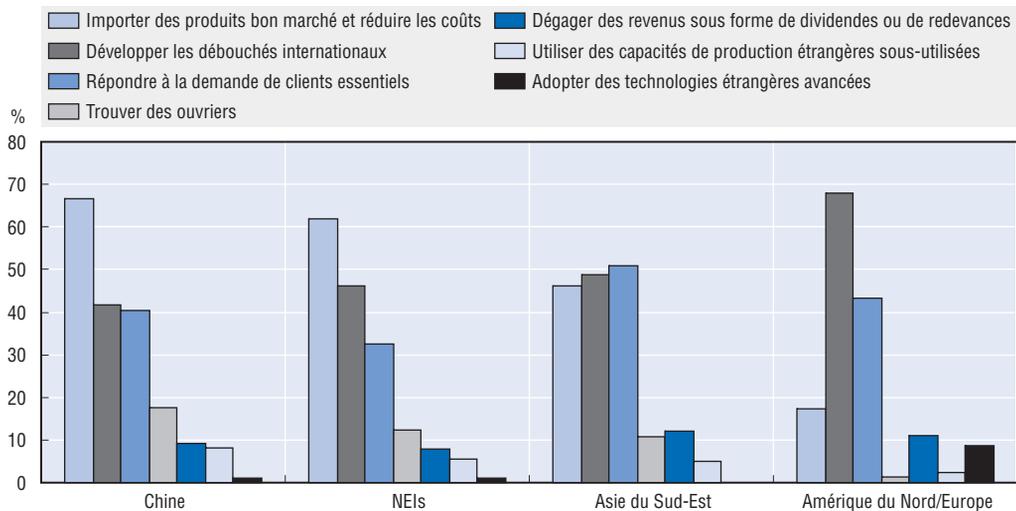
1. La dénomination PME répond à la définition de la Loi fondamentale relative aux petites et moyennes entreprises (1999).

Source : METI, Enquête fondamentale sur la structure et les activités des entreprises japonaises (1992-2002).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/332162718500>

PME japonaises. L'explication économique de l'expansion de la présence des PME à l'étranger varie selon la région considérée : en Chine et dans les NEI (nouvelles économies industrialisées : Hong-Kong, Chine; Taipei chinois; Corée), il s'est agi d'exporter des produits fabriqués localement et moins coûteux; en Asie du Sud-Est, de répondre aux commandes de grands partenaires commerciaux; en Amérique du Nord et en Europe, de s'établir pour développer les ventes (figure 3.8).

Figure 3.8. **Objectifs de l'établissement des PME à l'étranger, région par région**



Note : Les totaux dépassent 100 en raison des réponses multiples.

1. NEI : nouvelles économies industrialisées.

Source : JSBRI et RIETI, Enquête sur les activités à l'étranger des petites et moyennes entreprises (novembre 2003).

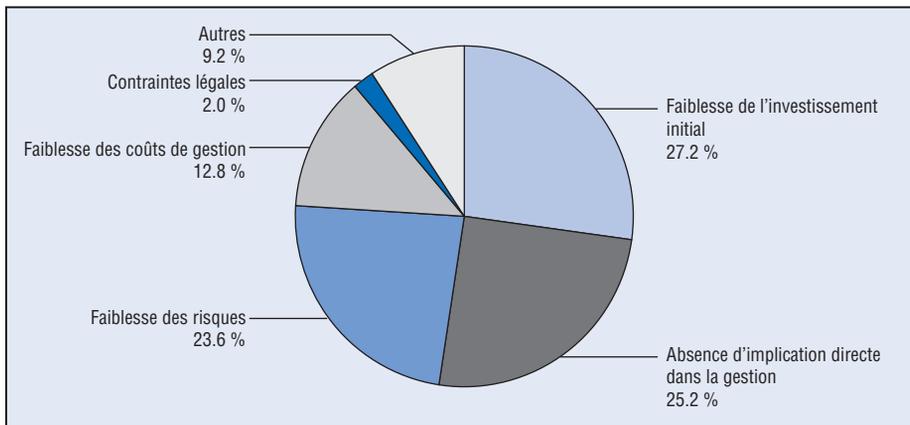
Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/883230015888>

Une production à l'étranger peut être lancée par le biais d'investissements directs (filiale étrangère) ou de collaborations qui reviennent à confier cette production à une entreprise non japonaise. Dans ce dernier cas, les capitaux nécessaires sont moins élevés (figure 3.9). Parmi les autres facteurs plus propices aux collaborations qu'aux investissements directs figurent l'implication plus faible des dirigeants et le moindre niveau de risque.

On constate que s'agissant de la production à l'étranger, les entreprises sont susceptibles de préférer les partenariats interentreprises aux investissements directs (IDE) car : i) l'IDE nécessite un engagement financier nettement plus fort (pour 27.2 pour cent des entreprises interrogées); ii) il n'est pas nécessaire de participer à la gestion (25.2 pour cent); et iii) l'IDE est risqué (23.6 pour cent). Autrement dit, les partenariats interentreprises sont utilisés par les entreprises qui n'ont pas les moyens d'investir de grosses sommes ou considèrent la production à l'étranger comme trop risquée.

### Succès et échecs des investissements directs à l'étranger

La hausse tendancielle des implantations à l'étranger a coïncidé avec une augmentation des retraits de ces marchés, traduisant aussi bien des échecs que le souhait de concentrer la production étrangère dans une région unique (figure 3.10).

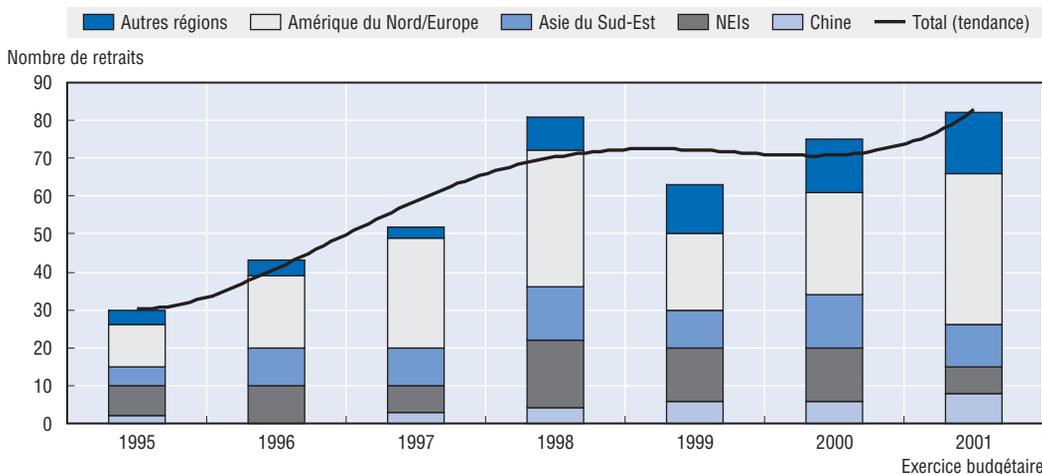
Figure 3.9. **Raisons du choix de la collaboration interentreprise**<sup>1</sup>

Note : Les entreprises impliquées dans une collaboration interentreprise étaient interrogées sur les « raisons pour lesquelles elles avaient privilégié la collaboration interentreprise plutôt que l'IDE ».

1. La collaboration interentreprise est ici définie comme le « développement d'une relation de coopération au niveau du système productif sous la forme, par exemple, d'une sous-traitance, d'une location d'installations de production ou d'une production conjointe aux termes d'accords ou de contrats passés avec des entreprises étrangères qui ne sont pas la cible d'IDE ». Les NEI désignent les nouvelles économies industrialisées.

Source : METI, Enquête fondamentale sur les activités des entreprises à l'étranger (1995-2001).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/670468305684>

Figure 3.10. **Nombre de retraits**<sup>1</sup> **de filiales étrangères de PME (par région)**

1. Les retraits concernent des filiales étrangères d'entreprises dont le capital ne dépasse pas 300 millions de JPY ou dont l'effectif permanent ne dépasse pas 300 salariés. NEI : nouvelles économies industrialisées.

Source : METI, Enquête fondamentale sur les activités des entreprises à l'étranger (1995-2001).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/712860535451>

L'analyse des facteurs de succès et d'échec fait apparaître que l'IDE est fréquemment entravé par des retards de production liés au démarrage de la filiale étrangère. Les enquêtes montrent que 40 pour cent seulement des filiales étrangères ont réussi à remplir leurs objectifs initiaux de production au bout de deux années d'existence. On peut en conclure que les nouveaux projets d'IDE doivent prévoir des périodes de démarrage plus longues.

Si la plupart des PME se lancent en général dans l'IDE pour profiter de la modération des coûts du travail, celle-ci peut ne pas suffire à garantir une rentabilité satisfaisante. Les enquêtes montrent aussi que les filiales à l'étranger dont les bénéfices augmentent sont souvent celles qui, au-delà de l'adéquation de leurs produits au marché local, prêtent une attention particulière à la taille et aux dimensions juridiques et fiscales de ce dernier.

Le succès relatif de l'IDE dépend aussi de la forme de ces investissements : filiale à 100 pour cent ou coentreprise. La coentreprise présente l'avantage de permettre aux investisseurs japonais de se familiariser plus aisément avec les pratiques des entreprises et les aspects institutionnels des marchés étrangers. Simultanément, les coentreprises peuvent toutefois pâtir de différends managériaux et de fuites de technologies et de savoir-faire japonais au profit des partenaires locaux.

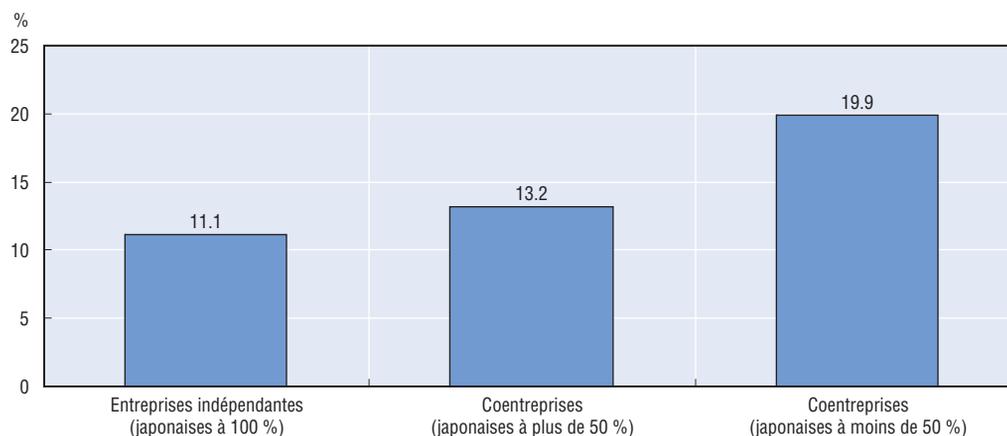
Les données des enquêtes indiquent que les retraits des marchés étrangers sont nettement moins nombreux lorsque la filiale est possédée à 100 pour cent par sa maison mère (figure 3.11). Les taux de retrait apparaissent élevés pour les coentreprises à moins de 50 pour cent et celles qui souffrent de différends managériaux.

Le choix des dirigeants peut aussi jouer un rôle à l'égard de la pérennité des filiales à l'étranger. Les enquêtes montrent que leur taux de survie est meilleur lorsque les dirigeants sont des « employés de la maison mère », plutôt que des « représentants de la maison mère ». Dans le cas de dirigeants non japonais, les « dirigeants locaux nommés par la maison mère » assurent en général une meilleure continuité.

Les problèmes managériaux peuvent être résolus plus efficacement par des dirigeants à plein-temps que par des représentants de la maison mère se partageant entre celle-ci et la filiale.

Parmi les qualifications indispensables aux salariés de la maison mère qui souhaitent être envoyés à l'étranger figurent habituellement l'aptitude à la planification stratégique, les compétences linguistiques et une bonne faculté de communication. En ce qui concerne les dirigeants d'origine locale, les nominations effectuées par la maison mère sont plus durables que celles faites par les coentrepreneurs. Par ailleurs, le capital humain acquis par les salariés étrangers au Japon semble constituer un actif managérial important.

Figure 3.11. **Taux de retrait de PME japonaises des marchés étrangers, par type d'investissement**



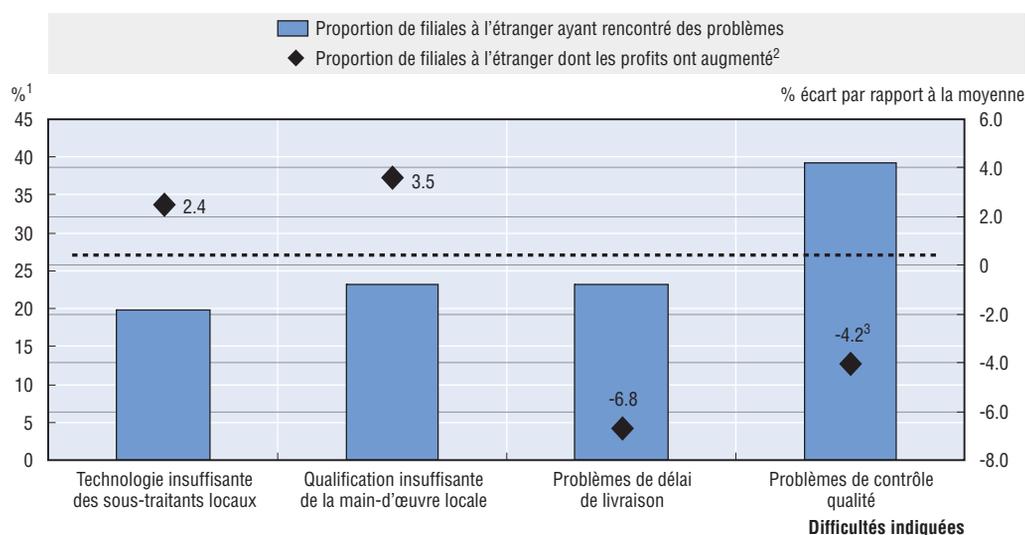
Source : JSBRI et RIETI, Enquête sur les activités des PME à l'étranger (novembre 2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/423302822604>

Les performances qu'affichent les filiales étrangères à l'issue de la période initiale d'investissement dépendent aussi de la méthode appliquée en matière de contrôle de la production et de gestion des ventes.

Dans le domaine du contrôle de la production, on rencontre fréquemment le problème d'une assurance qualité effectuée localement, qui a des répercussions négatives sur la rentabilité. La figure 3.12 illustre l'impact relatif des difficultés sur l'évolution des résultats.

Figure 3.12. **Contrôle de la production et profits des filiales à l'étranger**



1. Les totaux dépassent 100 en raison des réponses multiples.
2. Proportion de filiales à l'étranger dont les bénéfices ont été plus élevés en 2003 qu'en 1998.
3. Différence statistiquement significative observée.

Source : JSBRI et RIETI, Enquête sur les activités des PME à l'étranger (novembre 2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/514066043326>

De nombreuses filiales à l'étranger contrôlent leur production à l'aide de manuels et de plans de production et grâce à des lieux de production propres et organisés. L'usage d'équipements de production ne nécessitant pas d'« opérations compliquées » débouche en général sur une meilleure rentabilité que le contrôle total de la qualité et les méthodes centrées sur des compétences spécifiques.

Le succès de l'IDE dépend en grande partie des débouchés locaux disponibles pour la production qui en résulte. C'est pourquoi de nombreuses filiales locales étudient le marché local et forment des commerciaux. Conjuguées à un service après-vente efficace, ces mesures permettent en général d'accroître les ventes, surtout si elles sont appliquées directement par les filiales plutôt que par d'autres entreprises telles que des agences commerciales et des représentants commerciaux.

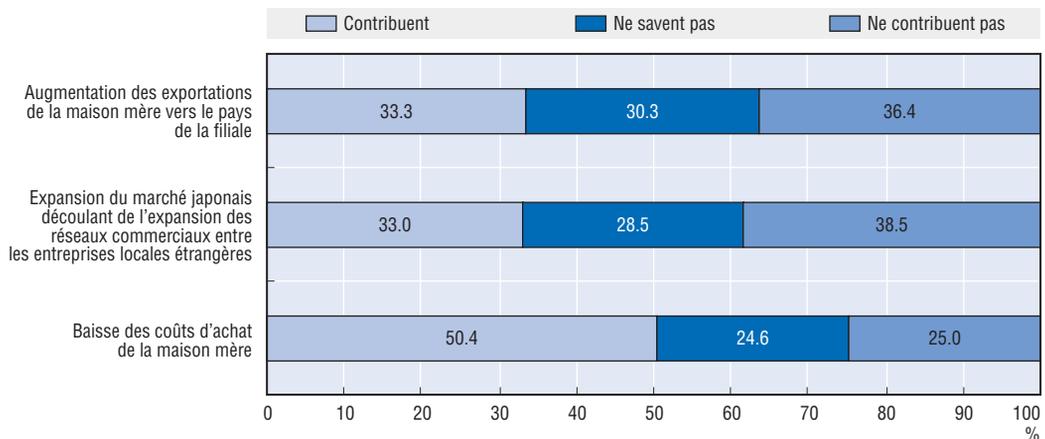
### Activités à l'étranger et production intérieure

La production à l'étranger peut avoir différents effets directs et indirects sur la production intérieure.

Si on laisse de côté l'effet de substitution, les principaux effets indirects ont été une « augmentation des exportations des maisons mères vers les pays des filiales », une « expansion du marché japonais découlant de l'expansion des réseaux commerciaux entre

entreprises locales étrangères » et une « baisse des coûts d'achat de la maison mère » (figure 3.13). L'expansion de l'activité des entreprises à l'étranger a donc stimulé les exportations japonaises en augmentant les intrants destinés à la production étrangère, tandis que les importations de produits bon marché en provenance des filiales à l'étranger abaissaient les coûts au Japon.

Figure 3.13. **Contribution des filiales étrangères à leurs maisons mères japonaises**



Note : Dans chaque catégorie, les personnes interrogées devaient choisir entre les trois réponses suivantes pour qualifier la contribution des activités de leurs filiales à l'étranger : « contribuent », « ne sait pas » et « ne contribuent pas ».

Source : JSBRI et RIETI, Enquête sur les activités des PME à l'étranger (novembre 2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/686164028288>

La hausse de la production des filiales à l'étranger se traduit souvent par une baisse de la production intérieure (c'est l'effet dit de substitution). Pourtant, un certain nombre de PME japonaises ont pu faire progresser leur production tant intérieure qu'étrangère, grâce en grande partie à l'usage de leurs propres marques à l'étranger et à la qualité de leurs produits. En outre, les entreprises implantées à l'étranger consentent souvent des efforts de R-D très intégrés qui les aident à préserver, et même à accroître, leur production intérieure, tout en faisant progresser leur production extérieure. Une forte intensité de R-D peut engendrer une différenciation technologique qui permet de poursuivre la fabrication de produits standards sur le territoire national. Les entreprises qui produisent de plus en plus sur ce dernier et à l'étranger affichent en outre dans leurs facteurs une part du travail relativement faible qui résulte peut-être de leur intensité de R-D élevée.

## Bibliographie

JSBRI (Japan Small Business Research Institute) and RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry) (2002), *Survey of Overseas Business Activities of Small and Medium Enterprises*, Government Publication Service Center, Tokyo.

METI (Ministry of Economy, Trade and Industry) (1992-2002), *Basic Survey of Japanese Business Structure and Activities (1992-2002)*, METI, Tokyo.

METI (1995-2001), *Basic Survey on Overseas Business Activities*, METI, Tokyo.

## *L'e-business et les PME dans six pays non membres de l'OCDE : Afrique du Sud, Brésil, Chili, Chine, Inde et Singapour*

*par*

Muriel Faverie, FORUM Université Paris X

### Rappel

La connectivité (via les ordinateurs individuels et l'Internet) que permettent les technologies de l'information et de la communication (TIC) est aujourd'hui très largement répandue dans les entreprises de toute taille. Comme dans le cas de toutes les technologies, les petites entreprises sont plus lentes que les grandes à adopter les nouvelles TIC. Ce sont les avantages potentiels qu'y voient les petites entreprises et les stratégies propres aux firmes et sectorielles qui déterminent l'adoption et l'utilisation des TIC. Depuis la fin des années 90, l'OCDE s'est employée, par le biais de différents forums, études et manifestations, à promouvoir l'adoption, par les PME, des TIC et les applications de gestion connexes. A titre d'exemple, un rapport intitulé *Le commerce électronique et les petites et moyennes entreprises* a été établi comme document de référence pour l'atelier ministériel ayant pour thème « Concrétiser les potentialités que le commerce électronique offre aux PME dans l'économie mondiale » organisé dans le cadre de la première Conférence des ministres de l'OCDE chargés des PME qui s'est tenue à Bologne, en 2000. La Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME adoptée lors de cette conférence recommandait notamment de prendre pleinement en considération le point de vue des PME dans l'élaboration des principes directeurs, des réglementations et des instruments relatifs au commerce électronique, soulignant par là l'importance accordée par les ministres à la dimension PME. Depuis lors, ce thème n'a cessé de retenir l'attention des décideurs compte tenu de l'évolution rapide de ces technologies et des mutations des marchés mondiaux, et de leurs conséquences pour l'action des pouvoirs publics quant à l'appropriation de ces technologies et de leurs applications de gestion par les PME.

Pour la deuxième Conférence des ministres de l'OCDE chargés des PME organisée à Istanbul, en juin 2004, un rapport documentaire intitulé *TIC, « e-business » et PME* contenant un certain nombre de recommandations d'action (voir encadré 3.13) a été établi par le Groupe de travail sur l'économie de l'information en collaboration avec le Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat. C'est principalement dans ce contexte qu'ont été examinées les aspects propres aux pays membres et non membres de l'OCDE. Le présent document résume un rapport séparé portant sur six économies non membres. Ce rapport avait été rédigé par Mme Muriel Faverie (FORUM, Université Paris X, Nanterre, France) en étroite coopération avec le Secrétariat de l'OCDE (M. Graham Vickery et Mme Marie-Florence Estimé). Ce travail a bénéficié d'une aide financière du gouvernement français

## Encadré 3.13. TIC, « e-business » et PME

**Rapport documentaire préparé pour la deuxième Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME, tenue à Istanbul, en juin 2004 : Principales recommandations d'action**

- Aller au-delà de politiques se contentant de viser une connectivité et une préparation élémentaires aux TIC, de manière à faciliter une adoption et une utilisation plus larges d'applications des TIC complexes ainsi que l'adoption de la gestion électronique des activités (*e-business*) par les petites entreprises. Axer les programmes sur les carences avérées du marché (par exemple les incitations à la R-D, les cadres normatifs, la formation professionnelle, l'information et la mise en évidence des pratiques exemplaires et des avantages résultant de l'adoption et de l'utilisation des TIC), en prenant en compte le fait que les considérations commerciales et la rentabilité commerciale sont les moteurs de l'adoption des nouvelles technologies par les entreprises.
- Encourager le déploiement de réseaux haut débit de qualité et financièrement abordables de manière à asseoir la compétitivité et la croissance des petites entreprises. Poursuivre la libéralisation des infrastructures réticulaires et promouvoir la concurrence dans le domaine du haut débit ainsi que la libéralisation des services et applications réseau. Là où les besoins se manifestent, et sans brider les initiatives privées ni la concurrence, compléter les investissements privés par une assistance financière publique de manière à mieux desservir les catégories de population défavorisées et les régions reculées.
- Renforcer l'infrastructure réglementaire dans le domaine de la confiance, de la sécurité (y compris les messages électroniques commerciaux non sollicités et les virus), du respect de la vie privée, de la protection du consommateur, de la protection de la propriété intellectuelle des innovations des TIC et des produits numériques, de façon à renforcer une confiance des petites entreprises dans les réseaux essentielle pour les activités en ligne tant nationales que transfrontières.
- En conjonction avec les associations d'entreprises et de consommateurs, étendre l'utilisation par les petites entreprises de mécanismes peu onéreux de règlement en ligne des différends. Renforcer la coopération transfrontière entre les parties prenantes et l'élaboration de règles s'appliquant de part et d'autre des frontières.
- Élaborer et diffuser des contenus numériques, et notamment développer l'usage commercial des informations sur le secteur public, l'enseignement et les soins de santé, ainsi que l'usage des services administratifs électroniques destinés aux entreprises en tant qu'outils d'amélioration de l'efficacité des interactions et des transactions entre l'État et les petites entreprises.
- Réduire l'obstacle que représente la pénurie de compétences de TIC pour la croissance des petites entreprises. Renforcer les rôles des pouvoirs publics et du secteur privé pour améliorer les compétences élémentaires dans les TIC et élaborer des cadres incitatifs à une formation de plus haut niveau dans le domaine des TIC et de la gestion électronique de l'entreprise (ceci englobe, au-delà des compétences en TIC, les compétences dans le domaine du marketing, de l'organisation, de la sécurité et de la confiance, et de la gestion) conjointement avec les établissements d'enseignement, les entreprises et les particuliers.

Source : OCDE, 2004.

ainsi que du *Department of Commerce* des États-Unis [e-Business Facilitation Initiative at the OECD]. De surcroît, un rapport documentaire intitulé *Mécanismes alternatifs de règlement des litiges (MARL) en ligne applicables aux différends transfrontières entre PME* a été préparé ainsi qu'un manuel contenant deux outils pédagogiques pour apprendre à résoudre les différends liés au commerce en ligne (entre entreprises et consommateurs d'une part, et interentreprises, d'autre part).

## Introduction

Les six pays non membres (Afrique du Sud, Brésil, Chili, Chine, Inde et Singapour) examinés dans le présent rapport constituent un groupe hétérogène : Singapour constitue un cas extrêmement particulier, celui d'une « Cité-État » classée comme pays à haut revenu par la Banque mondiale, tandis que les cinq autres pays se caractérisent par un revenu par habitant dans la fourchette moyenne, une forte dispersion des revenus et des inégalités considérables en matière de richesse et de développement. D'après les données dont on dispose, les PME de ces pays recourent nettement moins aux affaires électroniques que les grandes entreprises. Elles y ont aussi moins fréquemment recours que leurs homologues des pays de l'OCDE, qui sont mieux équipées. Qui plus est, le volume d'affaires traitées par voie électronique par les PME varie fortement d'un pays et d'un secteur à l'autre ainsi qu'entre les régions d'un même pays. L'ampleur de ces différences n'est pas très bien connue faute de statistiques en quantités suffisantes.

Lorsqu'on évalue le degré de « préparation à l'utilisation du commerce électronique » (*e-readiness*), on tient généralement compte d'un certain nombre de facteurs : données macroéconomiques, niveau de pénétration et d'utilisation des technologies de l'information, etc. Toutefois, ces données ne permettent pas d'expliquer pleinement pourquoi une entreprise d'une économie ou d'un secteur donné se lance dans les affaires électroniques alors qu'une autre firme de la même économie ou du même secteur s'abstient. Pour les besoins de la présente étude, trois séries de données additionnelles ont été exploitées : le degré et la nature de l'intégration de l'économie dans le système commercial mondial, la dynamique sectorielle et la polarisation du développement et de la croissance dans certaines régions. De fait, les données empiriques révèlent l'importance de ces facteurs structurels et de leurs modes d'interaction dans l'évaluation des différents schémas de propagation des technologies de l'information et de la communication. En établissant les liens d'interdépendance entre ces facteurs, on obtient un tableau qui clarifie les différences d'un pays, d'une région et d'un secteur à un ou une autre. Ces facteurs structurels sont également présents dans les pays de l'OCDE mais leur impact sur l'effet d'intégration ou d'exclusion de la société de l'information est généralement moins prononcé du fait que les situations économiques sont plus homogènes. Globalement, l'étude montre que le degré de préparation à l'utilisation du commerce électronique diffère considérablement d'un pays à l'autre : d'un niveau élevé à Singapour où l'usage des technologies numériques est même encore plus répandu que dans les pays de l'OCDE, cet état de préparation est faible en Chine et en Inde, et d'un niveau comparable à la moyenne OCDE au Chili.

Voici donc les principaux résultats de cette étude :

- la propension qu'a une entreprise d'être détentrice de TIC et utilisatrice de « e-business » semble moins déterminée par sa taille que par son appartenance territoriale et sectorielle.

- Globalement, il apparaît que dans les pays émergents<sup>1</sup> l'accès aux TIC et à leurs usages s'inscrit dans la dynamique préexistante d'accumulation de richesses et qu'elles accentuent les inégalités territoriales plus qu'elles ne les corrigent.
- Les dynamiques sectorielles semblent parvenir à s'affranchir de cette polarisation sur les centres urbains et industrialisés les plus développés. L'exemple le plus encourageant est celui donné par le secteur agro-alimentaire en Inde qui semble pouvoir impulser des dynamiques qui non seulement traversent les territoires des zones urbaines vers les zones rurales mais s'adressent à des milliers de micro-entreprises.
- Les secteurs qui s'inscrivent dans des chaînes de production ou de commercialisation globale semblent être les plus enclins à utiliser du e-business.
- Dans les pays les plus pauvres, la dimension collective de la diffusion et de l'usage des TIC est extrêmement importante. Un ordinateur ou un téléphone portable peut servir à des dizaines voire à des centaines d'individus mais aussi de micro et de petites entreprises. Or ce phénomène échappe aux évaluations statistiques macro-économiques de l'Union internationale des télécommunications (UIT) comme à celles de la Banque mondiale construites sur la base d'indicateurs de détention et d'usage individualisés plus pertinents dans les pays développés. Ce constat montre que pour mieux mesurer la diffusion et l'usage des technologies de l'information dans ces pays il faudrait redéfinir une batterie d'indicateurs pertinents<sup>2</sup>.
- Même si l'usage professionnel du téléphone mobile est *a priori* exclu de la définition du « e-business » par l'OCDE (voir *paragraphe « définitions »*) il convient de noter que dans les régions les plus pauvres, les plus démunies en infrastructure, cette technologie se diffuse beaucoup plus vite que le téléphone fixe, les ordinateurs et Internet. Il se peut donc que dans ces régions, le téléphone mobile constitue le canal d'information et de communication privilégié des petites et micro-entreprises.

En matière d'adoption et d'usage de « l'e-business », les différences entre grandes et petites entreprises sont importantes. Plus encore que les grandes entreprises, les PME<sup>3</sup> sont soumises à des dynamiques et à des freins d'adoption et d'usage d'Internet qui dépendent à la fois de leur environnement et de leurs caractéristiques propres. Aux différences nationales liées aux écarts de richesse, de croissance économique, et de niveau d'éducation atteint par l'ensemble de la population, s'ajoutent plusieurs autres facteurs importants dont le développement des infrastructures de télécommunication, la diffusion des ordinateurs, l'existence d'une industrie domestique de technologies de l'information (matériels et logiciels), de conditions financières saines, de caractéristiques démographiques et géographiques reflétant l'étendue du pays et la concentration ou au contraire la grande dispersion de la population. Si, en général, les PME éprouvent un besoin moins important que les grandes entreprises à développer du « e-business », elles ont aussi moins accès aux savoirs et aux compétences ainsi qu'aux financements nécessaires. Les facteurs structurels occupant une place centrale dans une analyse de l'état de préparation au commerce électronique, l'examen de chaque pays se fonde sur plusieurs indicateurs mettant en évidence l'environnement national dans lequel se développe le « e-business » des PME.

L'investissement des PME dans les TIC dépend également des relations commerciales et industrielles qu'elles entretiennent avec les grandes entreprises. Cette caractéristique met l'accent sur l'importance de l'insertion de l'entreprise dans un réseau d'échanges électroniques au niveau sectoriel et territorial. La manière dont une entreprise s'insère

dans sa région et son secteur est déterminante dans sa propension à être équipée et à se servir de technologies de l'information. Naturellement, les dynamiques sectorielles et territoriales sont différentes d'un pays à l'autre : elles dépendent de sa structure économique et de son mode d'insertion dans le commerce international. C'est pourquoi nous avons enrichi notre évaluation quantitative macroéconomique au moyen de données portant sur ces dynamiques sectorielles et territoriales.

Dans une première partie intitulée « éléments de synthèse », sont décrits la méthode et les principaux résultats auxquels nous avons abouti; chaque partie suivante est constituée d'une monographie nationale.

## Éléments de synthèse

### Définitions

#### **Les Technologies de l'information et de la communication (TIC)**

Les TIC désignent un grand nombre d'infrastructures et de produits d'équipements des ménages, des entreprises et des administrations plus ou moins substituables, plus ou moins complémentaires : infrastructures de télécommunication et de commutation, équipements pour réseaux privés, téléphone fixes ou mobiles, serveurs, ordinateurs personnels, stations de travail, matériel de communication, logiciels, etc. Pour des raisons de disponibilité et de valeur comparative nous avons restreint nos données à celles portant sur les infrastructures de télécommunication, la diffusion des téléphones fixes et mobiles, des ordinateurs et d'Internet dans les ménages et dans les entreprises. Ces équipements sont considérés comme des indicateurs sans doute insuffisants mais pertinents de la numérisation d'une économie et font l'objet de nombreuses enquêtes et évaluations statistiques fiables et comparables (ITU, 2003).

#### **Le « e-business »**

Pour les besoins de la présente étude, nous adoptons la définition donnée par l'OCDE (2004, p.118) du « e-business » : « processus d'entreprise, tant internes qu'externes, rendus possibles par les TIC et gérés sur des réseaux informatisés ». Cette définition englobe non seulement les achats et les ventes par Internet mais l'ensemble des usages des TIC dans les entreprises. Comme le souligne le rapport 2004 de l'OCDE sur l'évolution du « e-business », « malgré l'adoption croissante du e-business par les entreprises et l'ampleur du débat public qu'elle alimente, les responsables disposent de très peu de données sur l'utilisation et les incidences du e-business(...) la plupart des données comparables au plan international pour les pays de l'OCDE portent sur l'accès, la connectivité et certains aspects de l'utilisation des TIC (principalement le commerce électronique) (OCDE, 2004, p. 122). Ce constat est le même dans les pays non membres de l'OCDE à l'examen, où les données concernant le « e-business » sont encore plus rares et partielles. C'est pourquoi plus qu'à la réalité même du « e-business » par les PME, c'est aux conditions de son développement que nous nous sommes intéressés (à savoir le « e-readiness »).

#### **Le « e-readiness »**

Les mesures de l'état de préparation à l'utilisation du commerce électronique (« e-readiness ») menées depuis la fin des années 90 sont censées évaluer l'aptitude d'une économie à bénéficier de la diffusion, l'adoption et l'usage des technologies numériques. Les méthodes et outils employés sont nombreux et très différenciés d'une étude à l'autre.

La section suivante contient une explication de la méthode adoptée pour évaluer cet état de préparation.

### **PME et micro-entreprises**

Les pays étudiés ici n'ont pas de définition commune de ce qu'est une PME. Les définitions sont multiples et difficilement comparables d'un pays à l'autre. Au lieu d'imposer une définition unique, nous avons adopté la définition propre à chacun. Il faut garder à l'esprit que les PME et surtout les micro-entreprises constituent dans les pays les plus pauvres la première source de travail et de subsistance de la population, sinon de richesse. Il est important également de noter que, dans leur grande majorité, elles échappent aux statistiques officielles.

### **Méthode**

Comme les grandes entreprises, les PME sont soumises à des facteurs structurels et conjoncturels macroéconomiques qui ont des impacts non seulement sur le niveau d'adoption du « e-business » mais également sur les dynamiques de cette adoption. Certains de ces facteurs agissent sur la demande, d'autres sur l'offre, d'autres enfin sur les deux en même temps. Les monographies ont été menées à partir de deux ensembles de données : les données macroéconomiques qualifiant la qualité de l'environnement dans lequel se développe le « e-business » dans un pays, et les données ayant trait à la structure économique et au mode d'insertion au commerce international.

### **Évaluation de l'environnement**

Mesurer le développement de la société de l'information dans un pays pose toujours un certain nombre de problèmes. Qu'il s'agisse de mesurer la diffusion des technologies ou de leurs usages, ou d'évaluer l'environnement dans lequel ces technologies et leurs usages sont introduits, le nombre de données à réunir est impressionnant :

- Pour mesurer le niveau d'informatisation de la Chine, le bureau national des statistiques chinois retient 25 facteurs (ITU, 2003).
- Pour son indice « e-readiness », l'Université d'Harvard évalue près de 40 critères qualitatifs et quantitatifs<sup>4</sup>.
- De leur côté, The Economist Intelligence Unit (EIU) et IBM en utilisent plus de 100<sup>5</sup>.
- Intitulée « E-Factors », une étude financée par la Commission européenne qui porte sur l'identification des facteurs influençant la diffusion et l'usage du « e-business » en dénombre plus de 250<sup>6</sup>.

Pour les besoins de la présente étude, nous avons choisis huit critères : des facteurs macroéconomiques déterminant le niveau de développement du pays et des facteurs portant sur la qualité de l'offre d'équipement et de services spécifiques au « e-business ».

Les facteurs macroéconomiques incluent : la richesse du pays (évaluée à partir du revenu par habitant, la croissance de son PIB sur les dernières années, le niveau d'éducation atteint par sa population et sa stabilité économique. Ces facteurs influencent tout à la fois l'offre et la demande de e-business. La richesse du pays et la croissance donnent aux entreprises et au gouvernement les moyens d'investir dans les changements structurels, institutionnels et organisationnels nécessaires au développement et à l'usage des TIC. Le niveau de revenu par habitant joue sur la taille du marché domestique et sur le niveau de dépenses des ménages en équipement et en services. Le niveau d'éducation

atteint détermine l'accès des individus aux usages des technologies de l'information; il caractérise également l'offre de compétences disponibles sur le marché du travail et nécessaires au développement des TIC en entreprises et à leur usage ainsi qu'au maintien et au développement d'une industrie domestique de logiciels et d'équipements.

La qualité de l'offre d'équipement et de services : la qualité des infrastructures et le niveau de diffusion des TIC constituent l'environnement technologique immédiat dans lequel le e-business se développe. Nous avons supposé comme toutes les études évaluant « le e-readiness » que les infrastructures de télécommunication sont d'autant plus aptes à supporter un accroissement de demande de nouveaux services qu'elles sont diffusées et qu'elles sont numériques. Le prix des communications est un facteur déterminant de la demande. En, général, dans les pays à l'examen, ces prix sont faibles comparés à ceux de l'OCDE. Bien entendu, ils deviennent très élevés quand ils sont évalués en PPA (Parité de pouvoir d'achat). Enfin, la capacité du pays à produire des matériels et des logiciels adaptés aux besoins locaux a été considérée comme un facteur positif.

### **Éléments de la différenciation des trajectoires**

La comparaison internationale que permet l'étude montre que les dynamiques avec lesquelles le « e-business » se développe sont également soumises à des facteurs comme la structure économique du pays et la nature de ses relations commerciales.

- *La taille du pays et la densité de sa population* sont déterminants dans la mesure où ils définissent un niveau de concentration qui a deux effets contraires sur la diffusion du « e-business » : un niveau élevé de concentration favorise la diffusion des savoirs et des techniques mais abolit certains avantages du « e-business » lié à l'espace (cas de Singapour). Au contraire, la dispersion d'une population sur un territoire très grand défavorise la diffusion des savoirs et des techniques mais accroît les avantages comparatifs des échanges de données en ligne par rapport au face à face (cas de l'Inde, de la Chine ou encore du Brésil).
- *L'insertion de l'économie dans le commerce international* : le nombre de ses frontières, la qualité et l'importance du commerce effectué avec les économies voisines semblent également importants. Il existe deux grands modèles : l'un dans lequel le développement du « e-business » est dynamisé par le commerce international (Afrique du Sud, Chine, Inde, Singapour), et l'autre dans lequel le développement d'un « e-business » intérieur a progressé sans grande insertion dans le commerce extérieur (cas du Brésil notamment).
- *Sa structure économique* : globalement, la diffusion des technologies de l'information est plus importante dans les économies tertiaisées ou industrialisées que dans les économies où le secteur primaire est prépondérant. Ce qui peut être attribué à divers titres au niveau de développement (revenu et éducation notamment) qui, en général est plus faible dans les pays où le secteur primaire est important, et à la faible dynamique d'usage des technologies de l'information en milieu rural. L'étude de l'Inde offre cependant un exemple intéressant de développement de l'usage du « e-business » par des micro-entreprises dans des campagnes reculées.

Une conséquence très importante de ces dynamiques est que leur couplage détermine des trajectoires de diffusion sectorielle et territoriale très différenciées suivant les pays : les monographies montrent comment le couplage de ces dynamiques est plutôt favorable ou défavorable à des effets de polarisation sectorielle ou géographique ou au contraire à des

effets de diffusion plus large, voire générique. Ainsi observe-t-on souvent des processus cumulatifs d'exclusion témoignant de l'accumulation de facteurs défavorables. Ces processus d'exclusion du « e-business » mais plus largement de la société de l'information touchent à la fois les micro-entreprises éloignées des grands centres industriels et commerciaux et des entreprises industrielles plus grandes qui ne sont pas intégrées dans les dynamiques de diffusion des TIC et du « e-business ».

### ***L'implication de l'État***

Les gouvernements des pays à l'examen ont tous mis en place des programmes ayant pour but de faciliter la diffusion et l'usage des technologies de l'information. Les initiatives sont diverses, certaines visent la population en général et l'équipement de l'ensemble du territoire national, certaines s'appuient sur une implication très grande du gouvernement dans son propre usage des TIC et du « e-business », d'autres au contraire s'appuient sur les dynamiques privées préexistantes, les dynamiques sectorielles notamment. Si certaines sont comparables aux mesures prises dans les pays de l'OCDE et s'en réclament, beaucoup sont innovantes.

### ***Données statistiques et études de cas***

Le choix des critères à partir desquels nous avons construit nos monographies s'est fait de façon pragmatique. En première instance, nous nous sommes inspirés de différents travaux de l'OCDE portant sur la diffusion des TIC et du « e-business »<sup>7</sup> et du cadre adopté par le projet « Globalisation of E-Commerce » du CRITO (Centre de recherche sur les industries de l'information) de l'Université d'Irvine en Californie. Au fur et à mesure que se complétaient les monographies ont été ajoutés certains critères qui nous ont paru essentiels alors que d'autres disparaissaient de l'analyse pour manque de pertinence. L'adoption d'une base statistique commune à toutes les monographies enrichit l'analyse : elle permet de regarder les situations particulières en les relativisant, en mettant au jour des éléments communs et des particularités qui éclairent la compréhension d'une situation ou d'une dynamique. Le cadre étant posé, les monographies ont été menées librement, en fonction de la richesse des données et des éléments analytiques disponibles.

L'étude repose sur trois types de données statistiques : des statistiques macroéconomiques d'organismes internationaux, des enquêtes macroéconomiques nationales et des enquêtes microéconomiques nationales ou régionales. Dans la première catégorie, des données issues de l'UIT ou de la Banque mondiale ont été utilisées. Systématiquement récoltées au niveau mondial, ces données évaluent la diffusion de différents équipements de communication dans une population donnée (nombre d'hôtes, nombre de lignes de téléphones fixes, nombre de téléphones mobiles, nombre d'ordinateurs pour 1 000 habitants, etc.). Elles sont intéressantes dans la mesure où elles permettent d'effectuer des comparaisons internationales sur moyenne ou longue période. L'interprétation de ces données reste cependant difficile surtout quand il s'agit d'effectuer des comparaisons entre des populations aux caractéristiques économiques et sociales très différentes. Les différences de diffusion de technologies substituables ou partiellement substituables, les différences enregistrées à l'intérieur même d'une population entre catégories d'individus ou d'entreprises ou entre régions sont autant de réalités qui distinguent les économies et échappent à ces indicateurs. Dans les pays que nous étudions ici ont été mises en place un certain nombre d'enquêtes qui reprennent ces indicateurs internationaux et les complètent d'indicateurs spécifiques. Ainsi trouve-t-on dans certains

pays des indicateurs portant sur l'équipement des ménages, dans d'autres des indicateurs par région ou par ville. Ces données nationales qui ne sont pas toujours systématiques et sont issues de sources de qualités différentes permettent de mieux appréhender la réalité d'une économie. Elles fournissent cependant des données partielles qui ne sont pas toujours comparables d'un pays à l'autre.

Faute d'éléments statistiques suffisants, il n'a pas été possible de déterminer la façon dont ces éléments jouent sur l'équipement des PME des pays à l'examen. Les données portant sur les entreprises et leurs usages sont extrêmement partielles et spécifiques. En dehors du Chili, où nous avons eu accès à une enquête portant sur près de 1 400 entreprises, dans les autres pays étudiés ici, ces données sont issues d'acteurs divers, privés le plus souvent, qui s'adressent à un échantillon extrêmement restreint d'entreprises à la représentativité très limitée (géographique ou sectorielle). Effectuées le plus souvent dans des régions économiques développées et sur la base d'entretiens téléphoniques, ces enquêtes ne dessinent que la réalité des usages des entreprises les mieux équipées à l'exemple de l'enquête menée auprès des entreprises dans le cadre de l'étude GEC (Global E-Commerce) du CRITO. Effectuée auprès de 3 000 entreprises, grandes, moyennes et petites de 10 pays, l'étude GEC s'intéresse à l'équipement en TIC et à leurs usages ainsi qu'aux facteurs qui les déterminent. Menée à partir d'une méthodologie et d'un questionnaire commun à tous les pays, cette enquête est extrêmement fructueuse s'agissant d'une comparaison internationale de ces facteurs. La limite de ses échantillons nationaux (300 entreprises par pays, dont 200 grandes et 100 PME) et les biais liés à la méthodologie utilisée (enquête par téléphone) font que les résultats ne sont pas utilisables pour déterminer le niveau d'adoption du « e-business » par les entreprises d'une économie donnée.

C'est pourquoi, concernant certains facteurs, ceux liés aux usages des TIC par les entreprises, ceux liés aux différenciations par taille, aux différenciations sectorielles et aux différenciations spatiales, les données restent extrêmement partielles.

### **Résultats globaux**

Comme indiqué précédemment, la présente étude tente d'appréhender les caractéristiques de l'environnement dans lequel se place la diffusion des TIC aux PME. Cela implique de s'intéresser à la position des PME dans le tissu économique et aux relations de ce tissu économique avec les TIC. Les trajectoires de diffusion des technologies de l'information ont été classées en fonction de trois paramètres structurels : la dynamique de polarisation de la diffusion des TIC autour de centres urbains spécifiques, les dynamiques sectorielles de diffusion des TIC et les dynamiques liées à la mondialisation de l'économie. Les paragraphes suivants présentent une vision synthétique de chacun des pays étudiés.

#### **Singapour : les dynamiques de la mondialisation**

Dans notre groupe d'étude, Singapour est un cas très particulier : c'est une « Cité-État », qui affiche des niveaux d'éducation et de revenu par habitant très élevés, des infrastructures d'information et de communication de qualité, une diffusion importante des TIC et des usages diversifiés. L'indice d'accès numérique (DAI) évalué par l'UIT<sup>8</sup> à 0.75 (l'indice maximal pouvant être obtenu étant 1) positionne Singapour à la 14<sup>e</sup> place juste derrière le Royaume-Uni et la Suisse, mais devant le Japon, l'Allemagne, l'Autriche et l'Irlande. Tous les classements internationaux effectués sur ces critères positionnent

Singapour dans les pays les mieux préparés à la diffusion des TIC et de leurs usages<sup>9</sup>. Ces dynamiques s'expliquent surtout par la petite taille du pays et son insertion particulière dans le commerce mondial. Ainsi observe-t-on une diffusion sectorielle des TIC très contrastée avec des secteurs très équipés comme ceux qui sont impliqués dans des rapports avec des multinationales (les secteurs de l'électronique et de la logistique notamment) et des secteurs relativement sous-équipés comme ceux de l'alimentaire (ce qui peut s'expliquer par le fait que la taille du pays, favorable aux effets de réseau, diminue les gains des échanges électroniques liés à la distance).

### ***Le Chili : des offres de compétences et de services domestiques insuffisantes***

Avec des DAI qui restent élevés de 0,58 pour le Chili (à la 43<sup>e</sup> position sur 180) et de 0.50 pour le Brésil (65<sup>e</sup> position sur 180), ces pays présentent des situations assez contrastées.

Le produit national brut du Chili est sept fois plus petit que celui de son grand voisin le Brésil, mais son niveau de revenu par habitant est deux fois plus élevé. C'est de plus un pays où le niveau d'éducation est relativement élevé, les infrastructures de télécommunication sont de bonne qualité, les coûts de raccordement sont faibles. On observe cependant un usage du « e-business » très différencié suivant la taille des entreprises et leur localisation. Les rapports émanant du ministère chilien de l'Industrie constatent que si les grandes entreprises chiliennes ont des niveaux d'équipement et d'usage des TIC comparables à la moyenne de ceux de l'OCDE, il n'est pas de même pour les PME. Ces rapports comme ceux issus de la Banque mondiale expliquent ces différences par l'offre restreinte des compétences nécessaires au fonctionnement et à l'usage des TIC et les difficultés d'accès à ce marché qu'éprouvent en particulier les PME. Cette réalité (une faible disponibilité de main-d'œuvre hautement qualifiée qui a tendance à émigrer vers des pays plus riches) est très caractéristique des pays à moyen ou à faible revenu par habitant. Au Chili, cette pénurie est accentuée par une faible présence d'une industrie de la production des TIC. Couplée à des coûts relativement élevés d'équipement et d'usage des TIC, cette faiblesse de l'offre intérieure de services aurait également pour effet de ne pas inciter les entreprises à s'équiper en logiciels nécessaires aux fonctions les plus sophistiquées du « e-business ». La situation chilienne se caractérise enfin par une très grande concentration de la population et des activités économiques dans la région centre du pays (dans et autour de Valparaiso et de Santiago) ce qui diminue les avantages de l'usage des TIC liés à la distance.

### ***Le Brésil : une dynamique liée au marché intérieur et au secteur bancaire***

Le Brésil possède un territoire immense très peuplé, où les inégalités économiques et sociales sont élevées. La situation économique qui est longtemps restée instable n'a pas empêché le développement des infrastructures de télécommunication. Celles-ci sont de qualité moyenne et l'équipement en TIC des ménages et des entreprises ne cesse de croître. Cette diffusion est menée principalement par le secteur bancaire et financier qui s'adresse au marché intérieur. La dynamique liée au développement des échanges avec l'étranger reste faible. Le fait que la dynamique soit menée par le secteur bancaire est très spécifique dans la mesure où, de ce fait, elle devient générique : elle est susceptible d'incorporer tous les types d'acteurs, individus et entreprises, petites et grandes entreprises, et elle se diffuse à l'ensemble du territoire couvert par les villes.

### ***L'Afrique du Sud : un développement extrêmement polarisé lié à la globalisation***

Situés dans le premier tiers du classement de DAI « moyens » (avec 0.45 pour la première et 0.43 pour la seconde), l'Afrique du Sud et la Chine enregistrent des développements extrêmement polarisés sur quelques centres économiques riches et industrialisés. Une des différences essentielles entre les deux pays est que pour l'Afrique du Sud l'intégration de son industrie dans les réseaux mondiaux de production constitue la dynamique première de la diffusion et de l'usage des TIC dans les entreprises alors qu'en Chine un moteur majeur de cette diffusion est la croissance du marché intérieur.

En matière de diffusion et d'usage des TIC, l'Afrique du Sud est le pays le plus avancé du continent. Les 3.8 millions d'internautes sud-africains représentent cependant moins de 10 % de la population. Ce pays, qui enregistre un niveau de croissance relativement faible et des niveaux de chômage élevés, est marqué par un fossé numérique qui renforce les disparités socio-économiques existantes entre les populations les plus aisées et les populations les plus pauvres, les ethnies, les territoires (urbains/ruraux). Son dynamisme économique est essentiellement lié à son intégration dans les chaînes de production et le commerce mondiaux. Le développement du « e-business » est mené en grande partie par les plus grandes entreprises des secteurs des services qui représentent désormais la plus grande part du PIB (65.3 % en 2003), des activités manufacturières ou minières qui ont été fortement modernisées et rationalisées comme l'automobile ou l'agro-alimentaire et qui s'intègrent dans des chaînes de production globales. Le dynamisme de ces secteurs s'appuie sur des structures bancaires et financières associées aux grandes sociétés financières des principaux pays industrialisés, une place boursière efficace<sup>10</sup> et des investissements directs étrangers importants. Leur intégration au commerce international passe par un usage intensif et sophistiqué des TIC. Cette dynamique liée essentiellement aux marchés mondiaux et à des entreprises internationales est polarisée sur deux grandes régions : celles de Gauteng et celle du Cap. Elle se diffuse peu aux PME. L'Afrique du Sud enregistre cependant une diffusion extrêmement importante du téléphone mobile et de ses usages (notamment professionnels) en direction d'une population beaucoup plus large que les autres TIC : PME, PMI (petites et moyennes entreprises industrielles) et individus urbains mais aussi ruraux.

### ***La Chine : un développement extrêmement polarisé***

La Chine est un pays présentant des contrastes très frappants. Bien qu'enregistrant depuis plus d'une décennie des taux de croissance extrêmement élevés, la Chine reste globalement très pauvre : ses niveaux de revenu par habitant et d'éducation sont faibles et les niveaux de diffusion et d'usage des technologies de l'information sont très bas. Dans certaines provinces cependant, celles de Beijing et de Shanghai en particulier, les choses sont éminemment différentes. Dans ces régions où s'accumule une grande partie des richesses chinoises se situent les exploitations agricoles les plus fertiles ainsi que des zones portuaires qui bénéficient de l'industrie de la pêche et constituent l'ouverture sur le marché international. Ces zones accueillent les plus grandes entreprises et les plus grandes universités. Ce sont ces zones les plus développées économiquement et socialement qui concentrent l'essentiel de la diffusion et de l'usage des TIC. En matière de « e-business », cette polarisation est renforcée par de grandes inégalités des politiques publiques entre Provinces. La propension des PME à s'équiper de technologie de l'information est donc étroitement liée à la dynamique économique de la Province à laquelle elles appartiennent.

### **L'Inde : le modèle?**

On retrouve en Inde les mêmes caractéristiques qu'en Chine : des développements d'infrastructure et de capacités (éducatives, juridiques, politiques, financières) très différentes d'un territoire à l'autre, d'une province à l'autre avec une polarisation très importante du développement économique et de la croissance sur quelques centres urbains. Ce qui fait que dans ce pays aussi la propension d'une PME à utiliser les TIC est très dépendante du territoire dans lequel elle se situe et des dynamiques de croissance locales. Pour autant, la politique bipolaire de développement que poursuit l'Inde depuis plus de 50 ans et qui, aujourd'hui, se traduit par un développement croissant de la production des biens et des services liés aux TIC auquel s'adjoint une modernisation des secteurs primaire et secondaire, différencie les deux pays. Pour l'Inde, les TIC et leurs usages occupent véritablement une place centrale dans sa stratégie d'atténuation de son sous-développement. La production indienne de services aux entreprises sur Internet est aujourd'hui l'une des plus compétitives au monde. Cette évolution s'inscrit dans la logique du succès rencontré par l'Inde en termes de production et d'exportation de logiciels et de matériels informatiques durant les dix dernières années. Elle illustre sa capacité à remonter la filière et à passer d'une production manufacturière à une production de services dans les secteurs des technologies de la communication. Cette production qui nécessite une main-d'œuvre hautement qualifiée permet à l'Inde d'accroître son capital humain et ses compétences et de limiter la fuite des cerveaux vers les pays occidentaux. Parallèlement, l'Inde poursuit une modernisation de ses secteurs secondaire et primaire dans laquelle les technologies de l'information occupent une place centrale. S'agissant du « e-business » et plus spécifiquement du « e-business » dans les PME, il existe relativement peu de données quantitatives. Les entreprises qui s'adressent d'abord à une demande internationale, en particulier celle du secteur des TIC, sont naturellement de grandes utilisatrices d'un « e-business » sophistiqué qui s'étend à toutes les entreprises de ces secteurs grandes et petites, ainsi qu'à leurs partenaires du secteur bancaire et financier notamment, ou encore des administrations et des universités. On observe cependant que ces dynamiques de diffusion restent restreintes aux limites de ces partenariats qui s'inscrivent généralement dans des centres urbains très spécifiques, ceux de Bangalore et de New Delhi en particulier. Plus exceptionnels, moins sophistiqués, les usages de l'informatique et d'Internet dans d'autres secteurs comme celui de l'agro-alimentaire semblent avoir des effets de diffusion plus étendus qui traversent les territoires (des zones urbaines vers les zones rurales) et s'adressent en particulier à une population de petites et de micro-entreprises.

### **Quelques données quantitatives comparées**

Les tableaux suivants présentent les principaux indicateurs caractérisant l'environnement dans lequel se développe le commerce électronique des PME dans les pays étudiés.

**Tableau 3.8. Environnement déterminant de l'e-business**  
Le niveau de développement (données de l'année 2002)

| Pays           | PNB<br>(milliards US\$) | Croissance<br>du PNB | PIB/tête<br>(US\$) | Niveau du<br>système éducatif | Niveau<br>d'alphabétisation %<br>pop. totale | Stabilité<br>économique |
|----------------|-------------------------|----------------------|--------------------|-------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------|
| États-Unis     | 10 100                  | 1.2                  | 35 060             | Élevé                         | 97.0                                         | Forte                   |
| Singapour      | 87                      | 2.2                  | 20 690             | Élevé                         | 92.5                                         | Forte                   |
| Chili          | 64.2                    | 2.1                  | 4 260              | Élevé                         | 95.9                                         | Forte                   |
| Brésil         | 452.4                   | 1.5                  | 2 850              | Moyen                         | 87.3                                         | Moyenne                 |
| Chine          | 1 200                   | 8.0                  | 940                | Moyen                         | 85.8                                         | Faible                  |
| Inde           | 515                     | 4.4                  | 480                | Très faible                   | 58.0                                         | Moyenne                 |
| Afrique du Sud | 104.2                   | 3.0                  | 2.6                | Moyen                         | 85.6                                         | Forte                   |

Source : World Development Indicators database (2003).

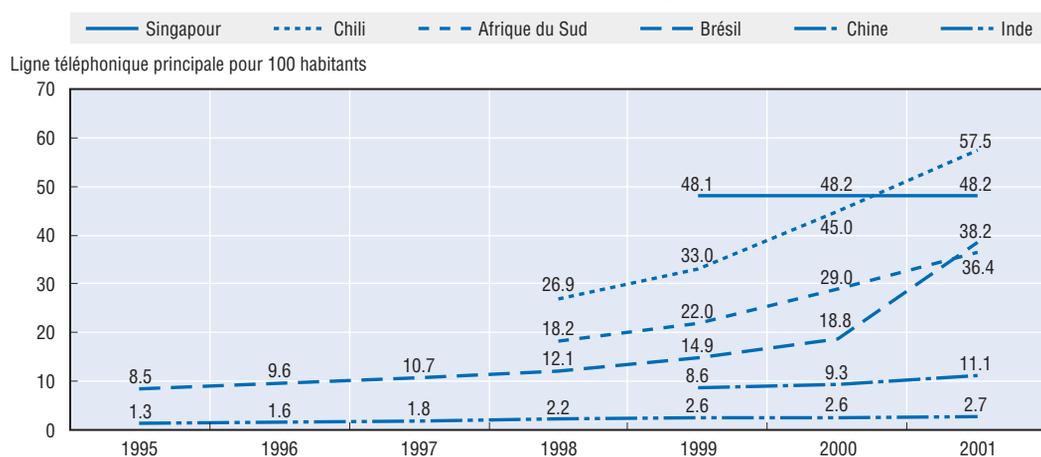
**Tableau 3.9. Environnement déterminant de l'e-business**  
Infrastructure de communication, offre d'équipement et de services (données de l'année 2001)

| Pays                      | Tél./1 000 hab. | PC/1 000 hab. | Serveurs sécurisés/<br>pop. de 1 million<br>habitants <sup>1</sup> | Prod Hardware <sup>3</sup> | Coût moyen d'une<br>communication locale<br>de 3 mn (US\$) |
|---------------------------|-----------------|---------------|--------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------------------------------|
| Afrique du Sud            | 364.4           | 68.5          | NC                                                                 | NC                         | 0.1                                                        |
| Brésil                    | 385.1           | 62.9          | 5.15 <sup>2</sup>                                                  | NC                         | 0.1 <sup>4</sup>                                           |
| Chili                     | 574.8           | 106.5         | NC                                                                 | NC                         | 0.1                                                        |
| Chine                     | 247.7           | 19.0          | NC                                                                 | 17 750.00                  | NC                                                         |
| Inde                      | 43.8            | 5.8           | 0.01                                                               | 730.27                     | NC                                                         |
| Singapour                 | 1 195.6         | 508.3         | 21.18                                                              | 24 568.86                  | NC                                                         |
| États-Unis                | 1 117.9         | 625.0         | NC                                                                 | NC                         | 0.1 <sup>4</sup>                                           |
| Moyenne OCDE <sup>5</sup> | 508.28          | 285.55        | 17.77                                                              | 221 159.20                 | NC                                                         |

Note : NC = non communiqué.

1. ITU (1998), 1998 data.
2. ITU (2000), 2000 data.
3. Reed Electronics Research (2000), 1999 data.
4. Banque mondiale (2003), 2000 data.
5. ITU (2001), 1999 data.

Source : Banque mondiale (2003).

Figure 3.14. **Comparaison de l'évolution des taux de pénétration du téléphone dans différents pays émergents**

Source : ITU (1991 &amp; 2001) &amp; Banque mondiale (2003).

Statlink : <http://dx.doi.org/10.1787/844871355544>Tableau 3.10. **Comparaison internationale des tarifs du téléphone fixe (année 2002)**

|                | Appel local (US \$) | Prix abonnement en % du PIB par tête |
|----------------|---------------------|--------------------------------------|
| Singapour      | 0.02                | 0.3                                  |
| Japon          | 0.07                | 0.5                                  |
| Allemagne      | 0.09                | 0.6                                  |
| France         | 0.12                | 0.6                                  |
| États-Unis     | ND                  | 0.8                                  |
| Chili          | 0.1                 | 2.5                                  |
| Brésil         | 0.03                | 2.6                                  |
| Afrique du Sud | 0.09                | 3.4                                  |
| Inde           | 0.02                | 12.5                                 |
| Chine          | ND                  | ND                                   |

Source : ITU (2003).

Tableau 3.11. **Coûts d'usage d'Internet (août 2003)**

|                | Coût d'usage de 20 h d'Internet (US\$) | % PIB par tête |
|----------------|----------------------------------------|----------------|
| États-Unis     | 14.95                                  | 0.5            |
| Singapour      | 11.04                                  | 0.6            |
| Allemagne      | 14.10                                  | 0.7            |
| France         | 14.15                                  | 0.8            |
| Japon          | 21.12                                  | 0.8            |
| Chili          | 21.81                                  | 6.1            |
| Brésil         | 27.99                                  | 11.8           |
| Chine          | 10.14                                  | 13.0           |
| Afrique du Sud | 33.33                                  | 15.4           |
| Inde           | 8.74                                   | 21.9           |

Source : ITU (2003).

Tableau 3.12. **Comparaison internationale du DAI (évalué à partir de données 2002)**

| Capacité d'accéder aux TIC | Pays           | Infrastructure | Accessibilité | Savoir | Qualité | Usage | DAI  |
|----------------------------|----------------|----------------|---------------|--------|---------|-------|------|
| Haute                      | Suède          | 0.94           | 0.99          | 0.99   | 0.64    | 0.67  | 0.85 |
|                            | Danemark       | 0.89           | 0.99          | 0.99   | 0.66    | 0.61  | 0.83 |
|                            | États-Unis     | 0.74           | 0.99          | 0.97   | 0.54    | 0.65  | 0.78 |
|                            | Royaume-Uni    | 0.86           | 0.99          | 0.99   | 0.53    | 0.5   | 0.77 |
|                            | Singapour      | 0.78           | 0.99          | 0.87   | 0.54    | 0.59  | 0.75 |
|                            | Japon          | 0.72           | 0.99          | 0.94   | 0.47    | 0.64  | 0.75 |
|                            | Allemagne      | 0.76           | 0.99          | 0.96   | 0.52    | 0.48  | 0.74 |
|                            | France         | 0.76           | 0.99          | 0.96   | 0.51    | 0.37  | 0.72 |
| Élevée                     | Chili          | 0.41           | 0.94          | 0.89   | 0.36    | 0.28  | 0.58 |
|                            | Brésil         | 0.29           | 0.88          | 0.90   | 0.32    | 0.10  | 0.50 |
| Moyenne                    | Afrique du Sud | 0.23           | 0.85          | 0.83   | 0.26    | 0.08  | 0.45 |
|                            | Chine          | 0.22           | 0.87          | 0.79   | 0.24    | 0.05  | 0.43 |
|                            | Inde           | 0.04           | 0.78          | 0.57   | 0.18    | 0.02  | 0.32 |

Note : Ce nouvel indice de l'ITU donne une mesure de la capacité des habitants d'un pays d'avoir accès et d'utiliser des technologies de l'information. Il a été mesuré dans plus de 200 pays. Pour des raisons d'accès aux données et de comparabilité il est construit à partir d'un nombre très restreint d'indicateurs (8) représentant 5 facteurs considérés comme fondamentaux dans la capacité d'un individu à accéder et à utiliser les TIC :

1. Le développement des infrastructures est évalué à partir du nombre d'abonnés au téléphone fixe et d'abonnés au téléphone mobile.
2. La qualité des infrastructures est évaluée à partir du nombre d'abonnés aux services à haut débit et le niveau de bande passante internationale par habitant.
3. L'accessibilité est évaluée par le prix d'accès à Internet.
4. Le savoir est évalué par le taux d'alphabétisation de la population et le taux de scolarisation.
5. L'usage est évalué par le nombre d'utilisateurs d'Internet.
6. Le tableau suivant est un extrait des résultats de cet indice pour les pays étudiés dans ce rapport comparés avec quelques pays de l'OCDE.

Source : ITU (2003).

Tableau 3.13. **Comparaison internationale sur la base du classement « e-readiness »**

| Pays           | Score global obtenu | Classement |
|----------------|---------------------|------------|
| Danemark       | 8.28                | 1          |
| Royaume-Uni    | 8.27                | 2          |
| États-Unis     | 8.04                | 6          |
| Singapour      | 8.02                | 7          |
| Allemagne      | 7.83                | 13         |
| France         | 7.34                | 18         |
| Japon          | 6.86                | 25         |
| Chili          | 6.35                | 29         |
| Afrique du Sud | 5.79                | 32         |
| Brésil         | 5.56                | 35         |
| Inde           | 4.45                | 46         |
| Chine          | 3.96                | 52         |

Note : Le classement concerne 60 économies les plus développées. Il s'effectue à partir d'un indicateur de « e-readiness » censé mesurer la capacité d'une économie à pouvoir bénéficier des usages d'Internet. Cet indicateur se construit sur la base de 100 critères quantitatifs et qualitatifs organisé en 6 catégories distinctes : les infrastructures, l'environnement économique, le niveau d'adoption par les entreprises et les individus, les conditions sociales et culturelles qui influencent l'usage d'Internet, l'offre de services associé à Internet. Le tableau suivant compare la place de chaque pays étudié dans ce rapport avec quelques pays de l'OCDE.

Source : EIU et IBM Corporation (2004).

## Notes

1. Exception faite de Singapour pour qui les termes « d'inégalités territoriales » ne signifient rien.
2. Les indicateurs par habitant sont les plus utilisés car ce sont les plus aisés à obtenir, il suffit de diviser le nombre d'accès à une technologie par la population du pays concerné. L'incapacité de ces indicateurs à prendre en compte les différences de structures socio-démographiques des différents pays les rend cependant peu pertinents notamment quand il s'agit d'effectuer des comparaisons internationales entre pays ou régions caractérisés par des niveaux de développement différents. Les mesures par « ménages » sont beaucoup plus précises et pertinentes pour mesurer l'accès d'une population, les données sont cependant plus difficiles à obtenir. On peut aussi mesurer l'accès par « communauté », c'est un indicateur qui est généralement utilisé dans les régions rurales de l'Inde. Au cours d'une enquête effectuée en 2001 en Afrique du Sud, il était demandé aux personnes interrogées si elles avaient accès à un téléphone chez l'un de leurs voisins ou dans tout autre lieu proche de leur domicile. L'enquête a conclu que seuls 6 % de la population d'Afrique du Sud n'ont pas accès au téléphone.
3. Sont considérées comme des PME les entreprises employant entre 25 et 250 salariés.
4. Harvard University (2000) *Readiness for the Networked World : A Guide for Developing Countries* Center for International Development, <http://cyber.law.harvard.edu/readinessguide/forward.html>.
5. EIU (2003) *E-readiness ranking 2003* [www.ebusinessforum.com](http://www.ebusinessforum.com).
6. [www.e-factors.net/?efactors\\_project](http://www.e-factors.net/?efactors_project).
7. Citons, entre autres, les différentes éditions des « Perspectives des technologies de l'information de l'OCDE » (2004, 2003, 2002, 2001, 2000).
8. L'Indice d'accès numérique de l'Union internationale des télécommunications mesure la qualité de l'environnement national dans lequel les TIC se diffusent. Autrement dit, il permet d'évaluer la capacité d'une économie à se saisir des TIC mais surtout de comparer les économies entre elles. Cet indice qui doit pouvoir être évalué dans le maximum de pays se construit à partir d'un nombre restreint d'indicateurs pertinents (8) dont une des qualités premières est d'être connus pour beaucoup de pays. La première évaluation a été effectuée par l'UIT sur des données concernant 180 pays. Cf. *World Telecommunication Development Report 2003* de l'UIT pp.99-125
9. Voir notamment les classements intitulé « E-readiness » effectués par the Economist Intelligence Unit et le *Network Readiness Index* publié par le Forum économique mondial.
10. La Johannesburg Stock Exchange est la treizième place financière de la planète. Voir à ce sujet les rapports diffusés sur le site [www.finforum.co.za/](http://www.finforum.co.za/).

## Bibliographie

- Botelho Antonio J. (1998), *The Brazilian Banking Automation Industry Reports prepared for the OECD Development Centre Research Project on Technological Change and the Electronic Sector : Perspective and Policy Options for Newly Industrializing Economics*.
- Cassiolato José, Baptista Margarida (1996), *The Effects of the Brazilian Liberalisation of the IT Industry*.
- Charney, A. and Libecap, G.D. (2000), *Impact of Entrepreneurship Education*, Insights, A Kauffman Research Series. The Kauffman Centre for Entrepreneurial Education, Missouri, USA.
- China Develops Broadcasting to serve Western Development, *People's Daily*, Monday February 04, 2002. [http://fpeng.peopledaily.com.cn/200202/04/eng20020204\\_89857.shtml](http://fpeng.peopledaily.com.cn/200202/04/eng20020204_89857.shtml).
- CNNIC (China Internet Network Information Center) (2003a) 12th Statistical Survey on the Internet Development in China [www.cnnic.cn/e-index.shtml](http://www.cnnic.cn/e-index.shtml).
- CNNIC (2003b) 13th Statistical Survey on the Internet Development in China forthcoming on [www.cnnic.cn](http://www.cnnic.cn).
- EIU (Economist Intelligence Unit) et IBM Institute for Business Value (2004), *A white paper from the Economist Intelligence Unit: The 2004 e-readiness rankings*. The Economist Group, London, UK.
- Glantz M.H., Q. Ye et G. Quansheng (2001), « China's Western Region Development Strategy and the Urgent Need to Address Creeping Environmental Problems », *Arid Land Newsletter* Vol. May/June, n° 49. Office of Arid Lands Studies, The University of Arizona, Arizona, USA.
- ITU (International Telecommunications Union) (2003), *World Telecommunications Development Report: Access Indicators for the Information Society (7th edition)*, ITU, Geneva, Switzerland.

- Jingying Y., Shijing D. et Zexiang Z. (2003), *The Evaluation and Comparison of China Informatization From 1999 to 2001*. International Statistical Information Center, National Bureau of Statistics of China.
- Kraemer, K. et J. Dedrick (2001), *Creating a Computer Industry Giant: China's Industrial Policies and Outcomes in the 1990s*. CRITO, University of California, USA. [www.crito.com](http://www.crito.com).
- Mueller, T. (1997), *China in the Information Age: Telecommunications and the Dilemmas of Reform*. Center for Strategic and International Studies, Praeger Publishers, Washington DC.
- OECD (2004), *Information Technology Outlook*, OCDE, Paris.
- Simon L.D. (2000), *NetPolicy.com. Public Agenda for a Digital World*. Woodrow Wilson Center Press, Washington DC.
- Tan Z.A., W. Ouyang (2002), « Global and National Factors affecting E-Commerce Diffusion in China » *Globalization of E-Commerce*. Center for Research on Information Technology and Organizations, University of California, USA.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), (2001), *The E-Commerce and Development Report 2001*, UNCTAD, Geneva.



## PARTIE II

# Profils par pays



PARTIE II  
*Chapitre 4*

## Profils par pays

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| Allemagne .....             | 184 |
| Australie .....             | 191 |
| Autriche .....              | 201 |
| Belgique .....              | 211 |
| Canada .....                | 219 |
| Corée .....                 | 228 |
| Danemark .....              | 235 |
| Espagne .....               | 241 |
| États-Unis .....            | 250 |
| Finlande .....              | 259 |
| France .....                | 267 |
| Grèce .....                 | 278 |
| Hongrie .....               | 283 |
| Irlande .....               | 288 |
| Italie .....                | 299 |
| Japon .....                 | 310 |
| Mexique .....               | 315 |
| Norvège .....               | 323 |
| Nouvelle-Zélande .....      | 328 |
| Pays-Bas .....              | 343 |
| Pologne .....               | 350 |
| Portugal .....              | 355 |
| République slovaque .....   | 359 |
| République tchèque .....    | 365 |
| Royaume-Uni .....           | 372 |
| Suède .....                 | 384 |
| Suisse .....                | 392 |
| Turquie .....               | 398 |
| Commission européenne ..... | 405 |
| Israël .....                | 413 |

## Allemagne

### Les PME dans l'économie

L'Allemagne compte 3.4 millions de PME exerçant leur activité dans les secteurs de l'artisanat, de l'industrie, du commerce, du tourisme et des services, ainsi que dans le secteur libéral. Les PME représentent 99.7 % de l'ensemble des entreprises allemandes, dont elles réalisent 43.2 % du chiffre d'affaires global. Leur contribution économique et sociale est importante, comme en témoigne le fait que près de 70 % des salariés (soit environ 20 millions de personnes) et près de 80 % des apprentis travaillent dans le secteur des PME. En termes de définition, l'Allemagne considère que toute entreprise employant jusqu'à 500 personnes et générant un chiffre d'affaires annuel inférieur à EUR 50 millions est une PME.

Les taux de création et de fermeture d'entreprises dans des secteurs économiques différents pour la période 1998-2003 sont donnés dans les Tableaux 3 et 4. Il est remarquable que les taux de fermeture ont dépassé ceux de création dans le secteur manufacturier en 2002 et 2003. Les taux de création et de fermeture sont restés proches et ont évolué quasiment en tandems dans certaines industries, i.e Transports, Stockage et Communications, Commerce en gros et de détail, Réparation de véhicules motorisés.

Tableau 4.1. **Taux de start-up (jeunes pousses) par secteur économique, Allemagne 1998-2003**

| Classification <sup>1</sup> | Secteur économique                                                                                                        | Taux des jeunes pousses <sup>2</sup> |       |       |       |       |       |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                             |                                                                                                                           | 1998                                 | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  |
| A                           | Agriculture, chasse et sylviculture                                                                                       | 12.0                                 | 11.0  | 10.4  | 9.4   | 9.5   | 9.6   |
| D                           | Produits manufacturés                                                                                                     | 7.7                                  | 6.7   | 6.0   | 5.7   | 5.4   | 5.5   |
| F                           | Construction                                                                                                              | 16.3                                 | 14.7  | 13.6  | 12.4  | 12.0  | 14.1  |
| G                           | Commerce en gros et de détail, réparation de véhicules motorisés, de motocyclettes et de biens d'équipement et personnels | 18.5                                 | 16.6  | 15.4  | 14.8  | 15.7  | 17.4  |
| H                           | Hôtels et restaurants                                                                                                     | 8.2                                  | 8.1   | 7.7   | 7.7   | 8.0   | 11.6  |
| I                           | Transports, stockage et communications                                                                                    | 20.3                                 | 17.3  | 16.8  | 15.9  | 15.1  | 17.9  |
| J                           | Intermédiation financière                                                                                                 | 152.8                                | 151.6 | 164.1 | 178.8 | 163.9 | 185.3 |
| K                           | Immobilier, activités locatives et commerciales                                                                           | 18.0                                 | 17.9  | 17.3  | 16.5  | 15.8  | 15.5  |
| O                           | Autres activités communautaires, sociales et personnelles                                                                 | 14.6                                 | 14.5  | 12.9  | 12.4  | 12.8  | 14.9  |
| B,C,E,M,N                   | Autres secteurs                                                                                                           | 14.3                                 | 13.5  | 13.5  | 15.5  | 14.4  | 13.5  |
| A-K,M-O                     | Total                                                                                                                     | 16.4                                 | 15.4  | 14.6  | 14.1  | 14.0  | 15.3  |

1. Classification des activités économiques : 1998-2002 : WZ 93 (Version allemande de NACE Rév. 1), depuis 2003 : WZ 2003 (NACE Rév. 1.A691).

2. Nombre de jeunes pousses par rapport à l'année précédente (selon les statistiques de la TVA) (en pourcentage).

Source : IfM Bonn.

Tableau 4.2. **Taux de fermeture d'entreprises par secteur économique, Allemagne, 1998-2003**

| Classification <sup>1</sup> | Secteur économique                                                                                                        | Taux de fermeture d'entreprises <sup>2</sup> |       |       |       |       |       |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                             |                                                                                                                           | 1998                                         | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  |
| A                           | Agriculture, chasse et sylviculture                                                                                       | 8.1                                          | 7.9   | 7.4   | 7.2   | 7.1   | 7.3   |
| D                           | Produits manufacturés                                                                                                     | 6.6                                          | 6.3   | 5.7   | 5.6   | 5.6   | 6.0   |
| F                           | Construction                                                                                                              | 11.9                                         | 11.6  | 11.6  | 11.5  | 11.6  | 11.9  |
| G                           | Commerce en gros et de détail, réparation de véhicules motorisés, de motocyclettes et de biens d'équipement et personnels | 16.5                                         | 16.6  | 15.4  | 14.8  | 14.9  | 16.9  |
| H                           | Hôtels et restaurants                                                                                                     | 10.8                                         | 11.2  | 11.1  | 10.9  | 11.2  | 15.0  |
| I                           | Transports, stockage et communications                                                                                    | 17.6                                         | 17.9  | 15.0  | 14.8  | 14.6  | 17.2  |
| J                           | Intermédiation financière                                                                                                 | 123.9                                        | 123.3 | 116.4 | 124.6 | 136.7 | 157.2 |
| K                           | Immobilier, activités locatives et commerciales                                                                           | 11.2                                         | 11.6  | 10.5  | 10.4  | 10.5  | 11.5  |
| O                           | Autres activités communautaires, sociales et personnelles                                                                 | 9.1                                          | 9.7   | 8.6   | 8.4   | 8.9   | 10.4  |
| B,C,E,M,N                   | Autres secteur                                                                                                            | 7.8                                          | 7.8   | 6.8   | 6.9   | 6.8   | 7.5   |
| A-K,M-O                     | Total                                                                                                                     | 12.8                                         | 12.9  | 11.9  | 11.7  | 11.8  | 13.3  |

1. Classification des activités économiques : 1998-2002 : WZ 93 (Version allemande de NACE Rév. 1), depuis 2003 : WZ 2003 (NACE Rév. 1.A691).

2. Nombre de fermeture d'entreprises en rapport avec l'année précédente (selon les statistiques de la TVA) (en pourcentage).

Source : IfM Bonn.

L'intermédiation financière ainsi que l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration montrent une évolution parallèle et en hausse tant pour les créations que pour les fermetures. Les taux sont convergents pour l'Immobilier, les Services de Location et d'Affaires, avec le nombre de création déclinant progressivement sur la période de cinq ans.

## Politiques-cadres

Les étapes des réformes dont a besoin l'économie allemande sont précisées dans le plan *Agenda 2010*, la plus complète des visions réformatrices jamais lancée en Allemagne en matière de politique économique. On attend de ces réformes qu'elles accroissent de manière permanente le potentiel de croissance de l'économie allemande, et qu'elles contribuent ainsi à une meilleure pérennité de l'emploi. Elles renforceront aussi la capacité d'adaptation et le dynamisme des marchés de produits et du marché du travail, accéléreront la réinsertion des chômeurs, supprimeront les freins administratifs, diminueront les frais salariaux annexes et augmenteront le revenu net disponible grâce à une baisse des impôts et des charges. L'Agenda 2010 suscitera par ailleurs un équilibre nouveau entre, d'une part, l'individualisme, la créativité et la volonté de prendre des risques et, d'autre part, la solidarité et la justice sociale – notamment intergénérationnelles.

Les réformes des systèmes de retraite et de santé réduiront les coûts salariaux annexes et rendront le travail plus gratifiant tant pour les entreprises que pour leur personnel. Les objectifs des réformes du système de santé sont d'accroître son efficacité et de garantir des soins de santé de haute qualité. La réforme des retraites devrait jeter les bases de la couverture financière stable des besoins des personnes âgées à moyen et long terme.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Les PME étant considérées comme le principal moteur d'un surcroît de croissance et d'emploi, le ministère allemand de l'Économie et du Travail a lancé en janvier 2003 une Initiative destinée aux PME. Ce plan fait partie de l'Agenda 2010 du gouvernement fédéral (voir ci-dessus) et comporte six volets centraux :

- Promotion de l'entrepreneuriat.
- Obtention de financements pour les PME.
- Promotion de la formation générale et professionnelle d'une main-d'œuvre qualifiée.
- Diminution des obstacles administratifs.
- Promotion des PME innovantes.
- Échanges et investissements étrangers.

### Environnement réglementaire

Désireuse d'améliorer les conditions initiales dont bénéficient les entrepreneurs lorsqu'ils créent une entreprise, mais aussi l'environnement réglementaire des PME, l'Initiative de diminution des contraintes administratives adoptée en juillet 2003 par le gouvernement fédéral concentre l'action sur l'attrait concurrentiel de l'Allemagne en tant que lieu d'implantation, et notamment sur l'allègement des contraintes du secteur des PME. Plus de 70 projets ont déjà été lancés dans ce cadre, avec notamment pour objectifs :

- Une importante libéralisation du secteur de l'artisanat.
- La réduction des tâches statistiques incombant aux entreprises.
- La simplification des conditions de travail que doivent assurer les entrepreneurs, grâce à la modernisation de l'ordonnance afférente.
- L'accélération de la procédure d'inscription au registre allemand du commerce, avec une réduction du délai de deux à un mois au maximum. L'inscription dans la journée deviendra la norme en 2007, lorsqu'elle pourra se faire en ligne dans l'ensemble du pays.

Étape supplémentaire, les autorités ont libéralisé le marché du travail, notamment pour les PME et les créateurs de *jeunes pousses* (*start-ups*), en facilitant les embauches temporaires et en modifiant le seuil d'application de la législation sur la protection contre les licenciements abusifs.

L'objectif de la politique fiscale est d'abaisser de manière sensible la charge fiscale globale qui pèse sur les individus et les entreprises, de manière à accroître les possibilités de dépenses de consommation et d'investissement personnel. La stratégie fiscale appliquée consiste à la fois à baisser les taux et à élargir l'assiette. En 2005, grâce à ces mesures publiques de réforme fiscale, les consommateurs et les entreprises bénéficieront, par rapport à 1998, d'allègements fiscaux supérieurs à EUR 50 milliards.

### Développement d'une société et d'une culture entrepreneuriales

La promotion de l'entrepreneuriat est l'un des éléments essentiels de l'initiative en faveur des PME lancée en 2003. Plusieurs mesures ont été prises pour améliorer les conditions de démarrage dont bénéficient les jeunes entrepreneurs et les petites entreprises :

- Le seuil de chiffre d'affaires a été relevé à EUR 17 500 et les obligations comptables ont été considérablement réduites.

- L'accès au secteur de l'artisanat a été facilité, la modification du code de l'artisanat stimulant fortement l'emploi et la formation et facilitant la création d'entreprises nouvelles et la transmission des entreprises. Depuis 2004, les jeunes entrepreneurs dont les entreprises font moins de EUR 25 000 de chiffre d'affaires sont partiellement exemptés, pendant les quatre premières années, des frais de cotisation aux chambres de commerce et d'industrie et aux chambres des métiers.
- Les conseils prodigués aux jeunes entrepreneurs et entreprises étant très importants pour réussir, les autorités ont lancé le projet *Gründerservice Deutschland* (Service pour les créateurs en Allemagne). Il s'agit d'une alliance réalisée sous l'égide du ministère fédéral de l'Économie et du Travail entre les chambres de commerce, les chambres des métiers, le groupe bancaire KfW, l'agence fédérale pour l'emploi, des structures de promotion de l'entreprise et d'autres partenaires encore pour améliorer les services d'information et de conseil destinés aux créateurs de jeunes pousses.
- Avec ses réformes du marché du travail, le gouvernement fédéral poursuit l'application de la maxime « Provoquer et soutenir ». Les initiatives individuelles seront désormais mieux rétribuées, et la passivité sera passible de sanctions. Le rapprochement de l'assistance sociale et des aides pour lutter contre le chômage permet de supprimer les structures qui faisaient inutilement doublon, et de créer de nouvelles possibilités d'emploi – en particulier pour les moins qualifiés. Deux lois, la première et la deuxième Lois relatives aux services modernes du marché du travail, sont entrées en vigueur le 1 janvier 2003. Leur but est de créer de nouveaux emplois potentiels, notamment via l'installation à son propre compte. Au cours des années récentes, le nombre de jeunes pousses soutenues par la mesure *Überbrückungsgeld* (subvention passerelle) avait déjà beaucoup augmenté. Un nouveau programme dénommé *Ich-AG* (Moi SARL), qui accorde une subvention additionnelle de démarrage aux chômeurs tablant sur un revenu relativement faible (jusqu'à 25 000 EUR par an), a été mis en place en 2003, année au cours de laquelle 157 000 personnes bénéficiant de la subvention passerelle, et 93 000 d'une aide *Ich-AG*, ont lancé une nouvelle entreprise.

### **Politiques et cadres en faveur de l'entrepreneuriat féminin**

Les femmes représentent environ 28 % des individus installés à leur compte en Allemagne. Malgré une progression sensible au cours des dernières années, cet effectif ne reflète pas suffisamment un niveau d'instruction tout aussi élevé que celui des hommes. Le gouvernement fédéral allemand a donc créé en 2004, à Stuttgart, un organisme de soutien aux femmes entrepreneurs dont les services sont accessibles dans tout le pays par l'intermédiaire d'une ligne téléphonique dédiée et d'un portail Internet. Cet organisme dispense aux femmes qui souhaitent créer une entreprise ou viennent de le faire des informations et des conseils utiles, et leur propose des contacts avec des experts. Le ciblage des conseils et la mise en avant des femmes qui ont réussi en tant que chefs d'entreprise permettront de mieux utiliser le potentiel que recèlent les femmes bien formées et tournées vers l'innovation.

Les autorités incitent aussi les femmes à s'installer à leur compte en réformant les conditions des « mini-jobs » pour rendre le travail temporaire acceptable.

### **Accès aux marchés internationaux**

Le programme *Active Worldwide* est un volet essentiel de l'Agenda 2010 et de l'Initiative en faveur des PME. Il couvre les principaux thèmes de la politique économique extérieure :

libéralisation des marchés dans le cadre des négociations commerciales mondiales actuelles, et soutien de plus en plus marqué à l'internationalisation des PME dans des domaines tels que l'assurance-crédit à l'exportation et la garantie des investissements *Hermès*. Il vise en outre à renforcer le réseau mondial des chambres de commerce allemandes à l'étranger par l'ajout en 2004 de structures dans les pays baltes, en Bulgarie et à Singapour, et par le soutien plus affirmé des pouvoirs publics à la présence d'entreprises allemandes dans des pays étrangers. L'aide à la participation à des foires-expositions à l'étranger cible davantage les PME.

Par l'intermédiaire de plus de 20 centres d'information sur les brevets, les PME disposent des renseignements qui leur permettent de respecter la réglementation de la protection de la propriété intellectuelle. Des informations sur les modalités de cette protection sont en outre disponibles sur le site Web du ministère fédéral de l'Éducation et de la Recherche ([www.patente.bmbf.de](http://www.patente.bmbf.de)) et de l'Office allemand des brevets et marques (DPMA : [www.dpma.de](http://www.dpma.de)). Ces sites reprennent les informations spécialement adaptées aux besoins des PME par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI : [www.wipo.int/sme/fr/index.html](http://www.wipo.int/sme/fr/index.html)). Par ailleurs, les trois principales associations d'entreprises allemandes ont récemment créé avec succès – en 1997 – le *Groupe d'action des entreprises allemandes contre le piratage et la contrefaçon de produits (APM)*. Ce groupe agit au profit de ses membres (plus de 60 entreprises allemandes de différents secteurs et de différentes tailles) pour repérer les violations de la propriété intellectuelle à l'étranger et les infractions commises à l'encontre des DPI, mais leur sert aussi de plate-forme pour échanger des informations et des expériences. Le ministère fédéral de l'Économie et du Travail et APM coopèrent en organisant ensemble des conférences et des séminaires. Par ailleurs, APM bénéficie du soutien des ambassades allemandes dans certains pays tels que la Chine.

### **Cyberactivité**

Le gouvernement allemand offre son soutien à 24 centres régionaux spécialisés dans le commerce électronique, qui apportent aux PME un large éventail d'informations, de conseils et de formations susceptibles d'optimiser l'usage d'Internet. Il existe en outre des centres sectoriels spécialisés pour le commerce, le tourisme et les professions libérales. Par le transfert de savoir-faire et la mise en place de procédures et de normes intégrées, le projet PROZEUS contribuera à doter les PME de compétences leur permettant de participer à des appels d'offres et à des marchés mondiaux. Grâce à des initiatives de ce genre, les autorités fédérales aident les PME à relever les défis de l'ère Internet. Ainsi, le *Concours des jeunes pousses du multimédia* est un programme dont l'objet est d'inciter les entreprises de ce secteur prometteur à concrétiser des idées innovantes. De son côté, le *Prix Internet allemand* vise à encourager la création de nouveaux modes d'activité commerciale; il a testé des exemples de solutions Internet innovantes adoptées par des PME, dont le succès peut inspirer d'autres acteurs du marché.

### **Accès aux financements**

Les dirigeants allemands savent que l'une des grandes difficultés des PME est l'accès aux marchés financiers. Se considérant comme tenues d'assurer un apport de fonds suffisants aux PME, les autorités fédérales ont pris d'importantes décisions pour concentrer les efforts de financement des PME au sein de la nouvelle KfW Mittelstandsbank (Banque KfW pour les PME), issue de la fusion de la Kreditanstalt für

Wiederaufbau (KfW, Société de crédit pour la reconstruction) et de la Deutsche Ausgleichsbank (DtA, Banque de péréquation allemande) survenue en septembre 2003.

Afin de faciliter l'accès des PME à l'emprunt, tous les prêts visant les jeunes entrepreneurs et les PME ont été unifiés en un produit appelé « prêt d'entrepreneur ». Le montant des prêts approuvés a avoisiné 4.3 milliards d'EUR aux trois premiers trimestres de 2004.

Depuis mars 2004, les PME peuvent prétendre au financement par quasi-fonds propres (le « capital entrepreneurial »). Les trois volets de ce type de financement (« capital ERP\* pour les jeunes pousses », « capital ERP pour la croissance » et « capital pour le travail et l'investissement ») sont importants car ils proposent une offre de qualité dans le domaine du capital intermédiaire (dit « mezzanine »). En 2004, le fonds spécial ERP a distribué environ 1.3 milliard d'EUR.

Du fait des mutations structurelles des marchés financiers et du secteur bancaire en Allemagne, le montant des fonds propres devrait revêtir de plus en plus d'importance pour l'obtention de financements. Comme les PME allemandes ont plutôt moins de capital social que leurs homologues d'autres pays européens, le secteur des PME doit modifier profondément sa structure financière et renforcer son assise en fonds propres. Sous la férule de la Banque pour les PME KfW, une structure publique, plusieurs fonds régionaux pilotes ont été lancés pour fournir aux PME des enveloppes de capital-risque comprises entre un et cinq millions. Le premier de ces fonds date du deuxième trimestre 2004; d'autres fonds suivront.

### **Innovation et technologie**

En 2004, le gouvernement allemand a lancé une initiative complète en matière d'innovation, dont le Schéma directeur Hautes technologies pour le secteur des PME est l'un des premiers ensembles de mesures. Les PME n'ayant que des capacités de R-D limitées, les réseaux de coopération et d'innovation dans ce domaine bénéficient d'un soutien spécial. Le Schéma directeur Hautes technologies pour le secteur des PME contient les éléments suivants :

- Tout d'abord, une nouvelle architecture d'aide au financement des jeunes entreprises à vocation technologique. Le nouveau fonds à compartiments multiples du FEI (Fonds européen d'investissement) et des Actifs spéciaux de l'ERP prennent des parts dans des fonds professionnels de capital-risque à hauteur de quelque 30 % de ses disponibilités. Il investit dans de jeunes entreprises à vocation technologique aussi bien au stade initial qu'ultérieurement.
- De jeunes entreprises technologiques bénéficient également du Fonds de capital-risque pour les jeunes pousses créé le 1<sup>er</sup> novembre 2004, qui prendra des parts aux conditions du marché et aux côtés d'investisseurs privés.
- En association avec des investisseurs privés, le gouvernement allemand prévoit de créer ces prochaines années un Fonds spécial pour les jeunes pousses de haute technologie qui serait le troisième pilier de la nouvelle architecture d'aide aux PME. Ce fonds soutiendrait les jeunes pousses à vocation de R-D en leur apportant du capital-risque dans les premières années de leur exploitation.

Le capital-risque a aussi gagné du terrain grâce à la Loi de soutien au capital-risque. Cette disposition législative améliore les conditions fiscales de la création de nouveaux

\* ERP = Programme de rétablissement européen, dit « Plan Marshall ».

fonds de capital-risque en Allemagne, dont les autorités souhaitent de surcroît renforcer la coopération entre les PME et les installations de recherche. Le programme PRO INNO II de création récente soutient ainsi la coopération nationale et transnationale en matière de R-D et les échanges de personnel de R-D entre PME et centres de recherche. Quant au programme InnoNet, il aide à l'instauration de réseaux innovants entre des PME et des entités de recherche. Par ailleurs, le rôle des PME dans la recherche industrielle en coopération est renforcé. Le soutien à l'innovation dans les nouveaux Länder du pays continue de bénéficier d'efforts d'assistance particuliers. Avec le nouveau programme INNO-WATT, le soutien à la R-D se tourne de plus en plus vers les moteurs innovants de la croissance économique, et le développement de réseaux innovants de PME dans les nouveaux Länder profite du concours NEMO (Gestion de réseaux à l'Est), qui se traduit par le regroupement de capacités technologiques, la mise en commun de stratégies d'attaque des marchés et l'apparition de nouveaux débouchés en matière d'emplois.

### **Acquisition et valorisation de compétences (dont formation managériale)**

Ces dernières années, l'apprentissage tout au long de la vie est devenu en Allemagne un thème central tant du point de vue de l'innovation au sein du système éducatif que des efforts à déployer pour accroître les possibilités des populations défavorisées. Le gouvernement fédéral a ainsi lancé un grand programme de R-D sur les thèmes de l'apprentissage « au travail », « dans l'environnement social », « par la formation continue et les instituts de formation » et « sur Internet et via le multimédia ».

Des crédits de EUR 130 millions environ ont été affectés par le gouvernement fédéral et le Fonds social européen à ce programme pour la période 2001-07.

Un autre projet des autorités concerne le domaine des compétences. Il s'agit du programme *Régions en apprentissage – Soutenir les réseaux*, dont l'un des principaux objectifs est la réduction de la pénurie de personnel qualifié dans les industries régionales grâce à la mise en place de l'offre correspondante en formation continue. Dans le cadre de ce programme, 73 réseaux régionaux ont bénéficié de EUR 118 millions de crédits.

## Australie

### Les PME dans l'économie

En 2000/01, on comptait en Australie 1 161 millions de PME (de moins de 200 salariés) dans le secteur privé non agricole. Les PME représentent environ 74 % du total de l'emploi de ce secteur (67 % pour les PME de moins de 100 salariés). La part des PME dans le total de l'emploi de ce secteur augmente depuis le début des années 80, traduisant des mutations structurelles de l'économie australienne. Les entreprises de plus de 100 salariés représentent 0.5 % environ de l'ensemble des entreprises; 0.2 % d'entre elles comptent plus de 200 salariés.

En 2000/01, l'Australie comptait environ 1 122 millions de petites entreprises (de moins de 20 salariés). Cette population représente 47 % du total de l'emploi du secteur privé non agricole. Les deux tiers environ sont des activités exercées à domicile, près de 85 % sont des microentreprises de 0 à 4 salariés, et la moitié environ n'ont aucun salarié. La croissance annuelle moyenne de l'emploi dans le secteur des petites entreprises a été de 3.0 % au cours de la période 1983/84 à 2000/01, c'est-à-dire supérieure au taux de 2.4 % enregistré pour les autres entreprises. La contribution des petites entreprises à l'emploi privé non agricole a donc progressé de façon marginale durant ce laps de temps, passant de 45 à 47 %. Les PME emploient 67 % de la population active manufacturière, chiffre qui descend à 30 % environ pour les petites entreprises.

Pour 1999-2000, la ventilation par taille d'entreprise de la valeur ajoutée industrielle dans le secteur manufacturier a été la suivante : 17 % pour les petites entreprises; 17 % pour les entreprises comptant entre 20 et 99 salariés; 9 % pour les entreprises de 100 à 199 salariés; et 57 % pour celles qui emploient au moins 200 personnes.

### Politiques-cadres

L'État fédéral, les États et les Territoires exercent une influence certaine sur les conditions d'activité des PME, ainsi que sur la mise en œuvre des programmes et l'apport de services destinés à aider les entreprises à se développer et à prospérer. On examinera ici uniquement les programmes et mesures décidés à l'échelon fédéral. Les États et les Territoires offrent également des services de conseil aux petites entreprises, y compris divers services d'information et de conseil par l'intermédiaire d'organismes distincts et de guichets uniques, ou encore par le biais du financement d'organismes privés. L'un des grands objectifs des autorités australiennes a été de mettre en place les bases indispensables à l'amélioration de l'environnement économique et des perspectives de croissance des PME. Dans ce contexte, les mesures prioritaires ont consisté à :

- Préserver la modération de l'inflation et des taux d'intérêt.
- Créer un système fiscal concurrentiel sur le plan international.
- Minimiser les contraintes réglementaires pesant sur les petites entreprises.

- Encourager activement les propriétaires et les gérants de petites entreprises à développer leurs qualifications.
- Soutenir l'innovation et faciliter l'accès aux marchés de l'exportation.
- Ouvrir davantage les marchés publics aux petites entreprises.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

### Réforme de la réglementation

En 1996, les autorités ont créé le *Small Business Deregulation Task Force* (Groupe de travail sur la déréglementation des petites entreprises), dont les recommandations ont désormais presque toutes été appliquées. Dans sa déclaration de juillet 2004 intitulée *Committed to Small Business* (Pour les petites entreprises), les pouvoirs publics ont annoncé de nouvelles initiatives visant à aider les petites entreprises par l'amélioration du climat des affaires et des conditions d'exploitation. Parmi les autres initiatives essentielles qui ont été prises pour réduire les contraintes pesant sur les PME en matière de réglementation, citons :

- Un résumé, en anglais courant, des définitions et des obligations liées à l'emploi, dont l'objet est d'aider les entreprises à se conformer à la législation fiscale et à la législation du travail de l'État fédéral, des États et des Territoires.
- Une réduction de 30 % de la documentation exigée par le Bureau australien des statistiques – un centre d'échange d'informations statistiques permet désormais d'éviter les doublons.
- Une diminution du nombre de formulaires d'immatriculation et de déclaration que doivent remplir les entreprises, et une baisse de leur fréquence.
- Un accès amélioré aux informations, aux services et aux transactions de l'administration par l'intermédiaire du *Business Entry Point* (Point d'accès des entreprises).
- Une passerelle Internet permettant aux entreprises d'accéder en ligne aux services fiscaux (à mon sens c'est moins connoté bien que je n'en sois pas sûr. D'ailleurs dans le dictionnaire fisc apparaît comme un mot courant australien. Les entreprises peuvent ainsi déposer leurs BAS (*Business Activity Statements*, ou déclarations d'activité) et consulter leur compte en ligne sur un portail spécifique.
- Une simplification de la réglementation et une rationalisation visant à diminuer les doublons feront suite à un examen des industries alimentaires et des lois applicables aux secteurs de l'industrie, de l'agriculture et de la chimie vétérinaire.

L'action continue d'être centrée sur la simplification administrative et la réduction des contraintes, en particulier par le biais d'évaluations de l'impact de la réglementation. Parmi les mesures mises en place par les pouvoirs publics figurent les Déclarations d'impact de la réglementation, des indicateurs de performance de la réglementation et des Plans de réglementation annuels. En outre, tous les projets ministériels de réglementation doivent indiquer l'impact potentiel sur les PME des modifications de la politique suivie. En 2001, des amendements à la législation sur les licenciements abusifs ont visé à atténuer le poids de la réglementation pour les PME, et les modifications les plus importantes ont porté sur : l'introduction d'une période de trois mois durant laquelle les dispositions relatives aux licenciements abusifs ne sont pas appliquées, sauf accord contraire; l'obligation de tenir compte de la taille de l'entreprise pour déterminer si les procédures de licenciement sont raisonnables; l'octroi d'une plus grande latitude dans la décision

d'infliger des sanctions pécuniaires aux parties qui se comportent de façon déraisonnable lorsqu'elles présentent ou défendent leurs revendications; et l'adoption de mesures visant à responsabiliser davantage toutes les parties, notamment les avocats et les conseillers.

### **Entrepreneuriat**

À l'occasion de son budget 2002, le gouvernement a annoncé la mise en place du programme SBAP (*Small Business Assistance Program*, ou Programme d'assistance aux petites entreprises), financé à hauteur de 60 millions d'AUD sur quatre ans, dont 36 millions consacrés à des projets de valorisation de compétences pour promouvoir la culture entrepreneuriale et la création de pépinières de petites entreprises. Le SBCEP (*Small Business Enterprise Culture Program*, ou Programme de culture entrepreneuriale pour les petites entreprises) et le *Small Business Incubator Program* (Programme de pépinières de petites entreprises) sont des sous-programmes du SBAP. Le SBCEP octroie des subventions, sur une base concurrentielle, à des initiatives qui ont pour objet de renforcer l'accès des petites entreprises à la valorisation des compétences et au tutorat, tandis que le *Small Business Incubator Program* prévoit de financer partiellement les frais d'infrastructures et de création de nouvelles pépinières pour les petites entreprises. Ces programmes sont placés sous l'égide d'AusIndustry. Le site [www.AusIndustry.gov.au](http://www.AusIndustry.gov.au) présente ces programmes en détail.

À l'occasion de son budget 2003, le gouvernement a annoncé la nomination de nouveaux prestataires NEIS (*New Enterprise Incentive Scheme*, ou dispositif d'aide à la création d'entreprise), qui viennent s'ajouter à la cohorte des prestataires déjà désignés pour aider les chômeurs à créer et faire vivre leur propre entreprise. Ce dispositif dispense des formations, un appui et une assistance pour que les participants acquièrent autonomie et indépendance dès leur première année d'existence. De plus amples informations sont disponibles à l'adresse [www.workplace.gov.au](http://www.workplace.gov.au). En raison des annonces gouvernementales récentes sur le statut de l'ATSIC (*Aboriginal and Torres Strait Islander Commission*, ou Commission des aborigènes et des habitants du détroit de Torres), les programmes destinés aux minorités n'ont pas encore été finalisés.

### **Financement**

#### **Fiscalité**

L'administration fiscale (même raison que ci-dessus) australienne (*Australian Taxation Office*, ou ATO) centre davantage ses efforts sur le secteur des PME. Il met en œuvre sans discontinuer des réformes fiscales qui visent à atténuer la charge fiscale et administrative des PME. Parmi les mesures récentes figurent deux nouveaux allègements fiscaux en matière de R-D : une réduction fiscale pour R-D et une déduction portée à 175 %. La première permet aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à AUD 5 millions de bénéficier d'allègements fiscaux liés à leur R-D si celle-ci est comprise entre AUD 20 000 et AUD 1 million. La seconde consiste à ajouter une déduction de 175 % de la R-D éligible aux nouvelles mesures concernant le capital-risque qui ont pour objet de faciliter les investissements des non-résidents en Australie.

L'introduction de réductions d'impôt sur les plus-values concerne les contribuables et entités associées dont l'actif net est inférieur à AUD 5 millions. Un nouveau rabais de 50 % est dû à la majorité des contribuables, cependant qu'une autre réduction de 50 % s'applique aux cessions d'actifs des petites entreprises éligibles. D'autres exemptions sont

aussi prévues dans certains cas. Le *Système simplifié d'imputation* en vigueur depuis le 1 juillet 2002 a créé un équilibre satisfaisant entre la protection des recettes fiscales, le coût de l'impôt et la simplicité souhaitable des obligations fiscales. Des modifications apportées au système de déductions pour amortissement ont simplifié la doctrine fiscale applicable aux immobilisations, rationalisé leur traitement fiscal et pris en compte certaines dépenses qui souffraient jusque là d'un vide juridique. Un certain nombre d'obligations administratives relatives aux échéanciers d'amortissement ont aussi été allégées.

RITA (*Review of International Tax Arrangements*, ou Examen du dispositif fiscal international) vise à diminuer le coût et la complexité du dispositif fiscal applicable aux PME ayant investi à l'étranger. Des mesures de retenue à l'étranger peuvent aussi s'appliquer aux règlements perçus par les PME du bâtiment, du secteur des loisirs et du secteur sportif. Un principe de consolidation permet aux groupes filiales à 100 % de former un groupe consolidé unique et d'être traité fiscalement comme une seule entité de manière à ne déposer qu'une déclaration de revenus pour l'ensemble des membres du groupe.

### **Mesures visant à attirer l'investissement**

*Invest Australia* est l'agence chargée d'attirer les investissements étrangers en Australie; elle travaille actuellement avec les entreprises dont les projets d'investissement dans le pays dépassent 85 milliards d'AUD. Ses activités d'investissement et de promotion ont profondément changé en 2002, à la suite de recommandations formulées par le *Blackburne Review* (Examen Blackburne) en faveur d'une démarche hautement stratégique, ciblée et coordonnée sur le plan national en matière de promotion et d'attraction des investissements en Australie. *Invest Australia* a été restructurée, devenant une agence dotée de responsabilités élargies; les relations entre les différentes parties prenantes ont été resserrées, un document intitulé *National Investment Framework (NIF)*, *Global Returns* (Cadre national d'investissement – Rentabilité globale) a été publié, et une campagne mondiale de publicité a été lancée. Les activités concernant l'investissement étranger en Australie que menaient auparavant Austrade et le Bureau de l'économie de l'information (*Office of the Information Economy*) ont été consolidées au sein d'*Invest Australia* en 2002, et *Axiss Australia* a fusionné avec *Invest Australia* le 1<sup>er</sup> juillet 2003. La formation de partenariats est assurée d'une part par le *National Investment Advisory Board (NIAB)*, ou Conseil consultatif national sur l'investissement), qui réunit les dirigeants des organismes d'investissement des États et Territoires, et d'autre part par le Comité national des manifestations informatiques Il me semble que le traducteur a oublié de citer un organisme : le comité national des manifestations biotechnologiques. En novembre 2003, les pouvoirs publics ont lancé leur plan marketing à trois ans, *Partnerships for Investment* (Partenariats pour l'investissement), et la marque nationale associée, *The Future is Here – Technology Australia* (Un avenir déjà présent – Des technologies pour l'Australie). En phase lui aussi avec le Cadre national d'investissement, le plan d'action a été élaboré en coopération avec les collectivités des États et des Territoires et en concertation avec les entreprises.

### **Capital-risque**

Le capital-risque prend une place croissante sur les marchés de capitaux australiens et constitue une source majeure de fonds pour les entreprises australiennes innovantes et à croissance rapide, ainsi que pour les entreprises plus anciennes qui entreprennent de se restructurer. En 2002, les pouvoirs publics ont modifié la législation fiscale de manière à

aligner le traitement fiscal des investissements de non-résidents dans du capital-risque australien sur celui en vigueur dans des pays comparables. Cette initiative prolonge une dérogation fiscale antérieure accordée aux fonds de pension non résidents sur les bénéfices tirés des cessions d'investissements dans des sociétés de capital-risque éligibles, et s'adresse : i) à tous les non-résidents exonérés et tous les résidents d'Allemagne, du Canada, des États-Unis, de France, du Japon et du Royaume-Uni, ainsi qu'aux fonds de fonds de capital-risque non résidents établis dans ces pays; et ii) aux non-résidents imposables de ces mêmes pays (et de sept autres pays) détenant moins de 10 % des parts de sociétés de capital-risque en commandite. Elle a aussi permis de créer deux nouveaux instruments d'investissement de capital-risque – les VCLP (sociétés de capital-risque en commandite) et les AFOF (Fonds de fonds australiens).

Si la contribution des non-résidents à la croissance du marché australien du capital-risque est déjà évidente, l'internationalisation du capital-risque ouvre la voie à d'autres investissements non résidents de taille. La mise en place d'instruments d'investissement de capital-risque à la pointe devrait donner lieu à une progression des investissements des non-résidents sur le marché australien du capital-risque, au profit notamment des entreprises australiennes en création ou en expansion et à haut risque, qui rencontrent des difficultés pour se financer par les voies commerciales normales.

Le gouvernement australien a poursuivi l'application de son programme *Pooled Development Funds* (de PDF ou Fonds collectifs de développement) instauré en 1992, un dispositif d'allègements fiscaux dont l'objet est de favoriser les investissements dans des fonds collectifs de développement pour susciter une offre « patiente » de fonds propres (dont du capital-risque) en direction des PME australiennes – et en démontrer le potentiel. Les investissements effectués par les PDF ont principalement pris la forme de fonds propres. Les investisseurs membres de PDF bénéficient d'exemptions fiscales sur les plus-values tirées de la vente de leurs parts et d'un traitement fiscal privilégié des dividendes. En outre, les PDF sont imposés à un taux avantageux inférieur au taux normal de l'impôt sur les sociétés. L'*Innovation Investment Fund* (Fonds d'investissement dans l'innovation) et le *Pre-Seed Fund* (Fonds de préamorçage) sont d'autres vecteurs de capital-risque pour les petites entreprises au premier stade de leur essor pour contribuer à commercialiser leurs idées innovantes

### **Technologie et innovation**

Les pouvoirs publics ont lancé en 2004 un programme doté de AUD 5.3 milliards appelé, *Backing Australia's Ability – Building Our Future through Science and Innovation* (Maximiser les capacités de l'Australie – Construire notre avenir par la science et l'innovation), qui a pris la suite du programme de 2001 doté de AUS 3 milliards. La plus grande part des crédits seront débloqués en 2006/07, lorsque ceux du programme antérieur auront été épuisés. Ce programme a pour objet de faciliter la commercialisation des idées australiennes et de renforcer la compétitivité internationale. Il englobe différents sous-programmes dont l'efficacité a été démontrée, tels que le *Commercial Ready Program* (Programme de préparation commerciale), *Commercialising Emerging Technologies Program* (COMET, programme de commercialisation des technologies émergentes), le programme d'allègements fiscaux pour la recherche et le développement (R-D) intitulé *R-D Tax Concession*, le *Biotechnology Centre of Excellence Program* (Programme de centres d'excellence en biotechnologies) et les crédits attribués à la *National Biotechnology Strategy* et à

Biotechnology Australia. Pour de plus amples informations sur ces initiatives, consulter le site <http://backingaus.innovation.gov.au>.

AusIndustry, la division chargée de la mise en œuvre des programmes du ministère de l'Industrie, du Tourisme et des Ressources, distribue chaque année à plus de 10 000 entreprises différents subsides, allègements fiscaux, investissements et services pour l'innovation. Grâce aux 22 bureaux que cette structure compte dans le pays, les entreprises australiennes sont incitées à investir et renforcer leur innovation et leur compétitivité internationale. Parmi les principaux programmes administrés par AusIndustry, citons :

- *Commercial Ready*, le nouveau programme phare d'AusIndustry en matière de subventions à l'innovation, qui est doté pour les sept prochaines années d'un budget annuel de AUD 200 millions destiné aux activités de R-D, de validation de concepts et de commercialisation naissante que mènent les petites entreprises.
- *R-D Tax Concession*, un programme libéral et diversifié d'aménagement fiscal qui permet aux entreprises de déduire jusqu'à 125 % de leurs dépenses éligibles de R-D de l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Une déduction portée à 175 % et une réduction d'impôt pour R-D sont aussi prévues dans certaines circonstances.
- *COMET*, programme d'aides octroyées sur une base concurrentielle et objective pour aider les entreprises essaimées et les entreprises en début de phase de croissance à commercialiser leurs innovations avec succès.
- *Small Business Assistance Program* (Programme d'assistance aux petites entreprises), un programme qui regroupe le *Small Business Incubator Program* (Programme de pépinières de petites entreprises), le *Small Business Enterprise Culture Program* (Programme de culture entrepreneuriale pour les petites entreprises) et le *Small Business Answers Program* (Programme de réponse aux petites entreprises). Ces programmes ont pour objet d'aider les petites entreprises à valoriser leurs compétences, de contribuer à la création de pépinières de petites entreprises et de leur apporter conseil et soutien.

### Programmes informatiques

Les pouvoirs publics sont très attachés aux actions favorisant l'adoption d'applications des TIC et de cyberstratégies par les PME. L'*ICT Incubators Program* (Programme de pépinières TIC initialement dénommé, lors de son lancement en 1999, *Building on Information Technology Strengths (BITS) Incubator Program*, ou Programme de pépinières « Exploiter les atouts des technologies de l'information ») vise à renforcer la commercialisation des idées et de la R-D des TIC en créant des pépinières susceptibles d'améliorer le taux de création réussie d'entreprises dans le secteur australien des TIC. Dix pépinières ont ainsi été lancées sur le continent australien, plus une en Tasmanie grâce aux fonds du *BITS Intelligent Island Program* (Programme « Île intelligente – Exploiter les atouts des technologies de l'information »). En mai 2004, les autorités ont annoncé un supplément de crédits de AUD 36 millions sur quatre ans au profit des pépinières, ce qui porte le financement total à AUD 122 millions sur 10 ans. En août 2004, le gouvernement a annoncé des crédits supplémentaires pour huit pépinières. Ces financements permettent aux responsables des pépinières d'aider leur structure à un moment critique de son développement où les marchés du capital-risque peuvent lui faire défaut. Toutes les pépinières appliquent un programme structuré de croissance des entreprises qui comprend les volets suivants : accès à des crédits d'amorçage; recours à un conseil

d'administration expérimenté; accès à une équipe de gestion et des groupes consultatifs; formation et tutorat; filières d'accès aux marchés et à des partenariats internationaux.

En matière de commerce électronique et de cyberactivité des PME, l'Australie s'est attachée à traiter directement les questions de réseau et de confiance en lançant des initiatives publiques sur les activités en ligne et des campagnes de sensibilisation spécialement axées sur les besoins des petites entreprises. Ces actions ont concerné la gouvernance d'Internet, la sécurité en ligne et les transactions électroniques, et cherché à étendre les activités en ligne des PME. L'une des premières mesures a consisté à appliquer l'*Information Technology Online Programme* (ITOL, ou Programme sur les technologies de l'information en ligne), un programme de financement sur une base concurrentielle conçu pour accélérer l'adoption au niveau national de solutions de commerce électronique entre entreprises et pour aider les grappes de PME par des subventions pouvant atteindre 200 000 AUD pour des projets de solutions en ligne nouvelles et innovantes susceptibles de renforcer la compétitivité des entreprises. Depuis 1996, le programme ITOL a ainsi apporté 11.975 millions d'AUD à 110 cyberprojets géographiquement et sectoriellement très diversifiés.

Des actions de promotion des cyberrelations entre les petites entreprises et l'administration, ainsi qu'une stratégie en faveur du commerce électronique dans les petites entreprises, ont suivi l'annonce faite en 2001 de consacrer 6.5 millions d'AUD à la fourniture aux PME de guides et d'informations pratiques. Parmi les mesures prises figurent le déploiement de projets de démonstration de marchés publics impliquant des échanges électroniques entre les petites entreprises et des organes administratifs. Quatre agences principales ont été sélectionnées et subventionnées pour mettre en œuvre de tels projets. Les expériences de ces pionniers ont été évaluées; un guide détaillant ces expériences, relatant des études de cas et assorti d'informations et d'outils pratiques est en cours d'élaboration. En complément, un guide destiné à aider les fournisseurs à entretenir des cyberrelations avec les administrations australiennes, *Doing Business Online with Government* (Entretenir des relations d'affaires électroniques avec l'administration), a été publié.

Les autorités gèrent par ailleurs deux systèmes d'information sur les marchés publics accessibles en ligne qui améliorent l'accès des fournisseurs potentiels (PME comprises) aux marchés de l'administration. Il s'agit des systèmes *AusTender* (soumission électronique d'offres) et *Gazette Publishing System* (publication des contrats supérieurs à 2 000 AUD, sous l'égide des organismes publics). Parmi les ressources élaborées pour ces initiatives récentes et pour d'autres projets, citons :

- Un ensemble complet d'informations et de ressources sur les cyberactivités destiné aux petites entreprises, dont un site Internet exhaustif disponible à l'adresse [www.e-businessguide.gov.au](http://www.e-businessguide.gov.au) et un guide imprimé *Getting Started* (Mise en route).
- Une brochure sur le *phishing* (pêche illicite aux données personnelles) qui dispense des conseils sur la lutte contre l'usurpation d'identité en ligne et sur la sécurité des opérations bancaires en ligne; un catalogue électronique destiné à aider les petites entreprises à publier leur offre sur Internet et des conseils sur la façon d'intégrer plus efficacement les projets de marchés publics et de gestion des filières d'approvisionnement.
- Le financement de l'élaboration d'un portail sur la cybersécurité, mû par les acteurs du secteur concerné, de manière à aider les entreprises, dont les PME, à mieux comprendre

et prendre en charge les cybermenaces. Pour de plus amples informations, consulter le site [www.security.iaa.net.au](http://www.security.iaa.net.au).

- Les *Internet Security Essentials for Small Business* (Éléments essentiels de sécurité sur Internet pour les petites entreprises), qui abordent les principales questions de sécurité des opérations en ligne et informent les petites entreprises pour les aider à mieux protéger leurs activités et leurs systèmes d'information contre la fraude et le vol en ligne, les virus et le pollupostage (*spam*). Cet outil est lié à un didacticiel en ligne interactif pratique, *SafetyNet*, disponible à l'adresse [www.aoema.org](http://www.aoema.org), qui apporte à l'utilisateur, à son propre rythme, des solutions pragmatiques aux problèmes de sécurité dont sont menacées les transactions électroniques.

Un cadre réglementaire national complet a été instauré pour répondre aux préoccupations des entreprises et des usagers concernant le pollupostage, c'est-à-dire l'envoi de messages commerciaux non sollicités. La législation afférente de 2003 est entrée pleinement en vigueur en avril 2004. Des consultations préalables approfondies ont permis de vérifier que cette législation renforcerait les bonnes pratiques des entreprises sans créer d'entrave à la croissance. En mars 2004, les autorités ont annoncé l'attribution de 142.8 millions d'AUD à une Stratégie nationale pour le haut débit propice à la disponibilité et à l'usage du haut débit. Certains volets de cette stratégie prévoient tout particulièrement d'améliorer les tarifs des services haut débit qui ciblent les PME régionales et les PME géographiquement isolées.

## Gestion

### Point d'accès des entreprises

L'initiative *Business Entry Point* (BEP, ou Point d'accès des entreprises) a été lancée pour permettre aux entreprises d'avoir accès aux pouvoirs publics par l'intermédiaire d'un guichet unique, que ce soit à des fins d'information ou de transactions. Elle émane de la déclaration de politique générale du gouvernement sur les petites entreprises intitulée *More Time for Business* (Davantage de temps pour les entreprises). Le BEP est également le portail officiel des pouvoirs publics en matière d'activités commerciales, conformément au dispositif relatif aux portails publics. Le BEP, par l'intermédiaire de son site [www.business.gov.au](http://www.business.gov.au), facilite l'accès à l'information de tous les échelons administratifs, ainsi que les interactions électroniques entre les organismes publics et les entreprises – notamment petites. Grâce à ce dispositif, il est possible : d'obtenir des renseignements sur les programmes et les services d'assistance de l'État, ainsi que des données relatives aux entreprises; de mieux comprendre les obligations qui incombent aux employeurs; de formuler les demandes de façon à ce qu'elles correspondent aux besoins d'une entreprise ou d'un secteur d'activité; d'effectuer en toute confidentialité et sécurité certaines formalités initiales d'immatriculation; et d'obtenir des renseignements sur les autorisations et les codes déontologiques. Ce site permet d'accéder aux ressources des organismes dépendant du gouvernement fédéral, des États et Territoires, et des collectivités locales, ainsi qu'aux ressources des associations professionnelles. Par son intermédiaire, il est également possible de découvrir et d'effectuer en ligne de nombreuses formalités relatives aux entreprises, aux paiements, à l'impôt et à l'immatriculation. Le BEP donne également accès à l'*Australian Business Register* (ABR, ou Registre australien des entreprises) en ligne, qui permet aux entreprises de demander un *Australian Business Number* (ABN, ou numéro d'immatriculation), de faire des recherches dans la banque de données publique ABN, et de mettre à jour leurs propres données ABN. Via le BEP, on peut

encore accéder au *Business Licence Information Service* (BLIS, ou Service d'information sur les autorisations accordées aux entreprises) présent dans chaque État et Territoire. Le BLIS constitue pour toutes les entreprises existantes ou potentielles un premier guichet où obtenir les formulaires de demande d'autorisation.

Le développement du service BRF (*Business Resources Facility*, ou Dispositif de ressources pour les entreprises), destiné aux petites entreprises, a permis un accès plus facile aux informations de l'État. Le BRF constitue la base du système de mutualisation des contenus du BEP qui regroupe les informations de l'État pour les mettre à la disposition des sites Internet que les entreprises consultent de manière régulière. Depuis novembre 1999, le BEP offre un service d'enregistrement en ligne aux entreprises qui désirent obtenir leur ABN et procéder à leur immatriculation fiscale ou à d'autres formalités administratives. À ce jour, plus de 70 % des immatriculations ABN sont effectuées en ligne. Le BEP est aussi en train de tester des produits d'authentification électronique qui permettront la vérification en ligne de certificats officiels de type diplômes ou licences. D'autres produits tels que le *Transaction Manager* (Gestionnaire transactionnel) permettent aux petites entreprises d'identifier, de gérer et d'effectuer des transactions électroniques avec des organismes du Commonwealth, des États et des collectivités locales.

### **Les femmes dans les petites entreprises**

Le programme *Women In Export* (L'exportation au féminin) d'Austrade a pour mission de supprimer les obstacles à l'exportation que rencontrent les femmes entrepreneurs et de relever le niveau des « intentions d'exportation » des entreprises dirigées par des femmes. Ce programme encourage les activités de réseau et de tutorat parmi les femmes exportatrices et les associations professionnelles féminines, de manière à mieux faire connaître des programmes d'Austrade tels que le *New Exporter Development Program* (NEDP, ou Nouveau programme de développement des exportateurs) et le dispositif des *Export Market Development Grants* (EMDG, ou Subventions en faveur du développement des marchés d'exportation). Le programme *Women In Export* aidera Austrade à remplir sa mission : doubler le nombre de femmes exportatrices je ne crois pas que dans le texte il est seulement fait référence « aux femmes exportatrices ». Je crois qu'il faut traduire par le nombre d'entreprises exportatrices en le faisant passer de 25 000 en 2000-01 à 50 000 d'ici 2006-07. Selon les recherches menées par Austrade, la plus grosse part de la croissance des exportations provient des PME d'industries émergentes. Nombre des nouveaux exportateurs entreprises exportatrices seront donc dirigés par des femmes entrepreneurs ou verront des femmes siéger à leur comité de direction.

### **Promotion des exportations**

Austrade fournit des informations et des conseils aux exportateurs existants et potentiels grâce à un réseau de 108 bureaux de représentation répartis dans 56 pays. Outre les services liés à l'exportation et à l'investissement, Austrade gère différents programmes d'assistance à l'exportation qui aident les entreprises à identifier et exploiter des marchés d'exportation. Les renseignements et les conseils d'ordre général sont gratuits, mais des services plus personnalisés peuvent donner lieu à facturation. Parmi les programmes d'exportation gérés par Austrade figurent notamment :

- Le dispositif des EMDG, qui rembourse une partie des dépenses de promotion des exportateurs. Différentes modifications de ce dispositif ont été promulguées par le Parlement en 2001, 2002 et fin 2002 03, dans le but de renforcer son efficacité et de

davantage l'axer sur les PME. Plus de 3 840 entreprises ont bénéficié de subventions de ce type en 2002/03. Pour l'exercice 2001/02 (subventions versées en 2002/03), 65 % des bénéficiaires employaient 20 salariés au plus et 69 % dégageaient un chiffre d'affaires inférieur ou égal à AUD millions.

- *TradeStart*, un partenariat qui associe Austrade et des prestataires de services du secteur public et du secteur privé, et vise à faciliter l'accès des PME aux services d'aide à l'exportation d'Austrade, assurés grâce à un réseau national de 50 bureaux implantés dans les villes et les régions.
- Le NEDP, un ensemble de services gratuits conçu pour aider les PME à étendre leurs débouchés à l'étranger et à effectuer leurs premières ventes à l'exportation. Sont ainsi fournis des conseils et des informations sur les activités exportatrices, des formations à l'export et des renseignements sur les marchés étrangers.

Outre ces programmes, l'*Export Finance and Insurance Corporation* (EFIC) aide les petits exportateurs à satisfaire leurs besoins en fonds de roulement auprès des établissements financiers par l'intermédiaire du dispositif de *Export Working Capital Guarantee* (garantie de fonds de roulement pour l'exportation), et est en mesure de fournir le cautionnement souvent obligatoire dans les contrats d'exportation. L'EFIC propose également toute une gamme de mécanismes de financement et d'assurance à moyen et long terme (en général plus de deux ans) qui visent à aider les PME à exporter des biens d'équipement et des services australiens. Parmi ces mécanismes figurent des garanties et des financements de crédits documentaires, ainsi que des assurances-crédits à moyen terme. De plus amples informations sur les produits et services de l'EFIC sont disponibles à l'adresse [www.efic.gov.au](http://www.efic.gov.au).

## Autriche

### Les PME dans l'économie

À 99.5 %, les entreprises du secteur manufacturier et du secteur des services sont des PME. Elles emploient 65 % environ de la main-d'oeuvre. Au cours de la période 1995-2003, leur nombre a augmenté de 11.6 %, et celui de leurs salariés de 8.1 % (voir en annexe statistique le détail des tendances récentes).

*Taux de création* : ces dernières années, le nombre d'entreprises créées augmente régulièrement en Autriche. Différentes initiatives gouvernementales et l'évolution des conditions économiques ont stimulé une tendance au travail indépendant. Pourtant, si le taux moyen de travail indépendant est de 10.8 % dans les pays de l'UE, il n'est que de 6.3 % en Autriche, un résultat dû essentiellement à une certaine réticence à l'investissement en capital. Dans les comparaisons internationales des taux de création d'entreprise, l'Autriche se retrouve généralement en dernière ou avant-dernière position. Elle affiche néanmoins le meilleur taux de survie des entreprises récentes, 83 % environ des entreprises étant toujours actives au bout de trois ans (la moyenne communautaire avoisine 70 %) – et 72 % au bout de cinq ans.

Les chiffres ci-après ne tiennent pas compte des reprises d'entreprises consécutives à un départ à la retraite de leur propriétaire. Les « emplois nouveaux » des secteurs de l'informatique, des nouveaux médias, des télécommunications et de la publicité connaissent un essor marqué et conduisent également à la création d'entreprises nouvelles. Le nombre de créations d'entreprises en 2003 serait en première approche de 28 237, soit presque le double de 1993 (14 631).

### Politiques-cadres

L'élargissement de l'UE offre à l'Autriche la possibilité de passer de la périphérie au cœur de l'Europe. Son économie n'a pas tardé à saisir et exploiter l'ouverture de nouveaux marchés. Ses liens économiques étroits avec les pays voisins de l'Europe centrale et orientale constituent un pilier essentiel d'une économie ouverte qui repose essentiellement sur les PME et dont les échanges croisés avec les pays candidats à l'adhésion en 2004 sont très forts. Les pouvoirs publics appliquent la stratégie de Lisbonne à travers un ambitieux programme de réformes des marchés des produits, du travail et des capitaux. Le Rapport Cardiff autrichien reprend à son compte cet effort réformateur pour rehausser la productivité et l'emploi tout en préservant l'avenir de la société et de l'environnement. Depuis 2000, le gouvernement a également pris des mesures exhaustives destinées à renforcer la compétitivité économique et à susciter un environnement des affaires propices à l'investissement.

Parmi les réformes récentes des marchés de produits, citons : la réforme du droit de la concurrence; la création de l'Autorité fédérale de la concurrence; la réforme des marchés

publics; la libéralisation des marchés de l'électricité, du gaz et des télécommunications; une nouvelle Loi sur les horaires d'ouverture des magasins; et la simplification de l'environnement réglementaire applicable aux PME et aux «jeunes pousses» (dont une diminution des frais de démarrage et un accès facilité à différentes professions).

Parmi les mesures prises pour stimuler le passage à une économie fondée sur la connaissance figurent : des mesures de stimulation de la R-D et de l'innovation dans les entreprises (dégrèvement fiscal, création de la Fondation nationale pour la R-D et l'innovation); la rationalisation du dispositif de soutien financier à la R-D; la réforme de la Loi sur les universités; l'autonomie complète des universités au 1 janvier 2004; et des crédits supplémentaires de EUR 2 millions pour les *Fachhochschulen* (universités à vocation professionnelle) qui seront attribués à des projets innovants en 2004-06.

Pour améliorer la compétitivité, les pouvoirs publics ont mis en place des allègements fiscaux, dont notamment une réduction de l'impôt sur les sociétés de 9 % (le taux est désormais de 25 %), et une imposition de groupe (*Gruppenbesteuerung*) à l'intention des actionnaires majoritaires. La réforme des marchés de capitaux s'est soldée par la création de l'Autorité des marchés financiers et le gouvernement a lancé une offensive visant à stimuler les marchés des capitaux grâce à un Code du gouvernement d'entreprise et un système de retraites privées par capitalisation (*Zukunftsvorsorge*, ou La retraite de l'avenir).

## Environnement des affaires

### Politique de la concurrence

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2002 s'applique une réforme importante du droit de la concurrence dont l'accent porte sur l'organisation de la mise en œuvre des textes, l'attribution de nouveaux pouvoirs d'enquête aux autorités et la réforme du système de sanctions. La création d'une Autorité fédérale de la concurrence (FCA) indépendante a été un volet majeur de la réforme de l'environnement institutionnel de la législation de la concurrence.

### Réforme des marchés publics

La nouvelle loi fédérale sur les marchés publics (BVerG 2002) est synonyme de mutations profondes. En vigueur depuis juillet 2003, applicable aux niveaux fédéral, régional et municipal, elle régleme entièrement les marchés publics dont le montant est inférieur aux seuils communautaires courants. Un système de protection juridique a été adopté pour permettre des procédures serrées et efficaces de contrôle. La loi fédérale promeut par ailleurs de nouvelles conditions générales pour l'utilisation de médias électroniques et de nouvelles technologies dans le domaine des marchés publics.

### Réforme fiscale

La réforme fiscale 2004/05 prévoit des réductions de l'impôt sur le revenu (EUR 2.2 milliards) et de l'impôt sur les sociétés (EUR 1.1 milliard), ainsi que la hausse de différents impôts indirects (EUR 232 millions). Elle comporte deux volets : 1) un ensemble de réformes fiscales qui doit, à partir de 2004, diminuer la charge fiscale de près de EUR 500 millions; 2) un second ensemble d'environ 2.5 milliards d'EUR qui sera appliqué essentiellement en 2005. Le montant total de la réforme fiscale 2004/05 avoisine EUR 3 milliards (1.2 % du PIB) à compter de 2007. Cette réforme est un élément important de la stratégie à long terme des pouvoirs publics qui vise à abaisser la pression fiscale à 40 % du PIB. D'ici 2007, cette pression devrait passer de 43.2 (chiffre 2003) à 41.9 %. La

réforme de l'impôt sur le revenu de 2004 prévoit entre autres un régime fiscal privilégié pour les bénéficiaires non distribués des entreprises unipersonnelles et des commandites. L'impôt sur les sociétés baissera de 34 à 25 % en 2005. Cette baisse et le régime fiscal avantageux qui permet à la société-mère d'opérer une compensation des bénéficiaires et des pertes de ses filiales (y compris étrangères) devraient davantage inciter les sociétés à établir leur siège social en Autriche. De larges mesures incitatives ont été prises en faveur des PME, une prime supplémentaire pour investissement leur a été accordée, les crédits de R-D directement imputables aux entreprises ont été considérablement accrus, et les déductions fiscales pour activités de recherche et de formation ont été nettement rehaussées.

### **Administration électronique : la situation en Autriche**

Dans le droit fil de l'accord conclu lors des sommets de l'UE de Feira et Lisbonne, qui vise à mettre tous les grands services administratifs à disposition sur Internet d'ici fin 2005, l'Autriche a déjà décidé de mettre en œuvre le projet de cyberadministration. En mai 2003, elle a lancé une initiative en ce sens destinée à coordonner toutes les cyberactivités de l'État grâce à la création de deux organes interministériels de coordination (la Plate-forme de cyberadministration et le Conseil de cybercoopération), au recensement de toutes les activités en cours et à l'élaboration d'une feuille de route. Entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> mars 2004, la Loi sur la cyberadministration a constitué une étape majeure. L'Autriche a été l'un des premiers États membres de l'UE à adopter un dispositif législatif complet sur ces questions [www.cio.gv.at/egovernment/law/E-Gov\\_Act\\_endg\\_engl\\_Fassung1.pdf](http://www.cio.gv.at/egovernment/law/E-Gov_Act_endg_engl_Fassung1.pdf).

La sécurité et la confiance étant des aspects essentiels de la cyberadministration et du commerce électronique, l'Autriche utilise les mêmes normes et outils dans les deux domaines (carte de citoyen, signature électronique, paiement électronique). Il s'agit là d'un atout essentiel de l'Autriche pour attirer les entreprises. Dans l'évaluation comparative de 20 cyberservices publics élémentaires qui a été effectuée pour la quatrième fois en janvier 2004 dans 18 pays européens, l'Autriche se rapproche de la tête du palmarès en passant de la onzième à la quatrième place. S'agissant de la proportion de cyberservices dans l'ensemble des services, elle se classe seconde avec 68 % (contre une moyenne européenne de 45 %).

À l'avenir, des efforts importants seront déployés pour le passage à la cyberadministration afin d'offrir à l'ensemble des citoyens et des entreprises des services administratifs de qualité élevée, efficaces, peu onéreux et sûrs. L'Autriche jouit d'un taux d'utilisation d'Internet élevé et croissant (60 % des Autrichiens disposaient d'un accès Internet en 2003, soit 5 % de plus qu'en 2002) qui est supérieur à la moyenne communautaire. La situation est encore plus marquée dans les entreprises : en octobre 2003, 79 % d'entre elles avaient accès à Internet.

### **Diminution des frais de lancement d'une entreprise**

La Loi d'incitation à la création d'entreprise (*Neugründungsförderungsgesetz*, BGBl. I n° 106/1999, art. XV) supprime les frais administratifs de création d'une nouvelle entreprise unipersonnelle et s'étend aux héritiers d'une entreprise. Il n'est perçu de frais que pour la création juridique de sociétés à responsabilité limitée.

Grâce à l'amendement de la Loi sur l'artisanat, le commerce, les services et l'industrie entrée en vigueur le 1 août 2002, de très nombreuses professions ne sont plus soumises à

restriction : grâce à une plus grande interpénétration sectorielle, les entreprises sont désormais autorisées à fournir des services extérieurs à leur spécialité initiale. Les nouvelles entreprises peuvent en outre bénéficier de procédures de délivrance de permis d'exploitation plus rapides (diminution du nombre de documents nécessaires) pour leurs sites de production, et d'horaires d'ouverture plus larges. Parmi les changements apportés par l'amendement figurent notamment les points suivants : l'abandon du caractère obligatoire de certaines qualifications pour obtenir la qualité de commerçant facilite l'accès au travail indépendant; le principe du guichet unique s'applique au niveau du district; des bases ont été jetées pour l'immatriculation, l'administration et le dépôt de demandes par voie électronique dans toute l'Autriche; des examens et autorisations complémentaires ont été abolis pour certaines activités; il est devenu possible de valider l'expérience pratique comme qualification; aucune qualification préalable n'est plus requise pour se présenter aux examens d'accès à des professions réglementées; l'élévation de certaines activités au rang de métiers facilite l'embauche de salariés et d'apprentis; une faillite antérieure (non délictueuse) n'interdit plus de créer une nouvelle activité; plus de 100 articles ont été simplifiés et rationalisés.

*Horaires d'ouverture des magasins* : la nouvelle Loi sur les horaires d'ouverture de 2003 est entrée en vigueur le 1 août 2003. Elle autorise les gouverneurs des provinces à définir les horaires quotidiens d'ouverture des magasins par voie réglementaire. Des horaires d'ouverture par défaut s'appliquent si cette option n'est pas exercée. La durée totale de l'ouverture ne doit pas dépasser 66 heures hebdomadaires, extensibles réglementairement à 72 heures sur décision du gouverneur.

### **Promotion des compétences entrepreneuriales**

*Mesures d'ordre scolaire* : ces dernières années, différentes actions de promotion des compétences entrepreneuriales dans les établissements d'enseignement primaire et secondaire et différentes initiatives visant à étoffer les stratégies de formation des dirigeants des petites entreprises ont été lancées en Autriche, en adaptant leur ampleur et leur intensité à l'âge du public et au type d'école. Presque toutes les mesures éducatives ainsi prises en matière de formation à l'esprit d'entreprise concernent les PME et leurs besoins. Ces mesures s'intéressent aux attitudes et aux compétences entrepreneuriales du point de vue du développement de qualifications et de compétences personnelles essentielles (relations avec autrui, valorisation de la personnalité, esprit d'équipe, sens des responsabilités, esprit critique, adaptabilité, aptitude à communiquer). En voici quelques exemples :

- Pour promouvoir l'esprit d'entreprise, mise en place de programmes pilotes « Entrepreneuriat et gestion » dans les écoles de gestion.
- Mise à disposition de supports pédagogiques sur l'entrepreneuriat dans l'ensemble de l'enseignement secondaire en février 2004, et dans l'ensemble de l'enseignement professionnel au second trimestre 2004.
- Mise au point par l'*Initiative en faveur de l'enseignement de l'entrepreneuriat*, en partenariat avec la Fondation nationale pour l'enseignement de l'entrepreneuriat de New York, d'un nouveau programme (comportant des supports pour les élèves et des aides pédagogiques pour les enseignants) à l'intention des établissements autrichiens.
- À la suite de l'amendement 2003 de la Loi sur la formation professionnelle, mise en place d'améliorations des *Initiatives entrepreneuriales pour la formation d'apprentis* (par exemple :

baisse de l'âge minimal requis pour se présenter aux examens de sortie, encouragement des expériences professionnelles à l'étranger par la participation des apprentis à des programmes internationaux de formation).

- Offre par la plupart des universités autrichiennes de cours sur l'entrepreneuriat et élargissement rapide de la palette des cours proposés dans les universités technologiques.
- Création de *centres d'essaimage* (Centres AplusB\*) sur presque tous les sites universitaires, regroupement des installations universitaires utiles à l'entrepreneuriat et mise en réseau avec d'autres acteurs (programmes d'étude de *Fachhochschulen*, prestataires privés, agences de promotion, chambres économiques).
- Parmi les exemples de formations à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise dispensées dans différentes universités autrichiennes, citons : des cours de MBA; des cours de MBA sur l'intrapreneuriat et l'entrepreneuriat; des cours sur la reprise d'entreprise; des bourses pour des études d'entrepreneuriat et de gestion de l'innovation; des formations au travail indépendant; et des cours universitaires pour jeunes entrepreneurs.
- *Nouveaux métiers qualifiés* : en 2003, 19 métiers qualifiés ont été créés dans des domaines tels que la logistique de la messagerie, les services de mobilité, la construction métallique et les technologies orthopédiques de rééducation. Par exemple, le « spécialiste du traitement électronique des données » remplace le « technicien spécialisé en systèmes de communications ». Ces nouvelles classifications ont été établies dans les secteurs de croissance et les services (TIC, traitement électronique des données) pour prendre en compte le recul du travail mécanisé et les exigences nouvelles en matière de réseaux, de systèmes d'exploitation et de logiciels standards. On attend de cette évolution qu'elle contribue à éliminer les pénuries de compétences.

### **Entrepreneuriat féminin**

En 1983, la Chambre économique fédérale autrichienne a créé un nouveau département, *Frau in der Wirtschaft* (*Femme et économie*), afin de stimuler l'entrepreneuriat féminin et de représenter les intérêts de l'ensemble des Autrichiennes entrepreneurs. L'une de ses missions principales est de détecter les obstacles que rencontrent les femmes propriétaires d'entreprises et les mutations du contexte politique qui sont à l'origine de ces obstacles. Parmi ces derniers, l'un des plus sérieux est la question de la compatibilité entre le travail et la vie familiale. Pour faciliter les congés de maternité des femmes entrepreneurs, *Frau in der Wirtschaft* a instauré un dispositif d'aide à la poursuite de l'activité (*Betriebshilfe*) grâce auquel l'entreprise est gérée par des personnes expérimentées, impliquées et adaptables durant l'absence de la femme entrepreneur. Ces ressources fiables sont disponibles 40 heures par semaine.

En 2003, *Frau in der Wirtschaft* a lancé une étude intitulée « *Unternehmerinnen in Österreich – Aktuelle Situation und Entwicklungsmöglichkeiten* » (« Femmes entrepreneurs en Autriche – Situation actuelle et possibilités d'évolution »), cofinancée par le ministère fédéral des Affaires économiques et du Travail, dont les résultats doivent paraître d'ici novembre 2004. Il en résultera une solide base de données sur le thème de

\* Centres AplusB (pour de plus amples détails, voir <http://www.tig.or.at/>) : BUILD! (*Business Idea Lab and Development*) Carinthie; *tech2b Oberösterreich* (Haute-Autriche); *CAST Tirol* (Tyrol); INiTS Vienne; Parc scientifique de Graz.

l'entrepreneuriat féminin en Autriche, ainsi que des informations et des réponses aux questions suivantes : les entreprises dirigées par des femmes ont-elles un potentiel de performance nettement inférieur à celui des entreprises dirigées par des hommes et, dans l'affirmative, pourquoi? Quels sont les problèmes et difficultés spécifiques rencontrés par les femmes en tant qu'entrepreneurs? Quels sont leurs points forts et leurs points faibles? Quel soutien les femmes entrepreneurs peuvent-elles attendre de la politique menée en faveur des entreprises? L'étude fournira aux responsables de l'action publique des détails relatifs aux besoins des femmes entrepreneurs et à l'impact des politiques sur l'entrepreneuriat féminin, et les aidera ainsi à mieux formuler leurs politiques et programmes futurs.

### **Innovation et technologie**

Selon les principaux résultats de la troisième Enquête communautaire sur l'innovation (CIS 3), une entreprise autrichienne sur deux a des activités innovantes. Entre 1998 et 2000, 49 % des entreprises autrichiennes de plus de 9 salariés ont lancé sur le marché des produits ou des services nouveaux ou notablement améliorés; ou mis en place des processus nouveaux ou notablement améliorés; ou mené des activités d'innovation qui n'étaient pas achevées ou avaient été abandonnées à l'issue de la période examinée (pour de plus amples détails, voir [www.statistik.at/englisch/results/vgr/inno\\_txt.shtml](http://www.statistik.at/englisch/results/vgr/inno_txt.shtml)).

### **Programmes de promotion des PME innovantes**

En octobre 2002, un institut de promotion des entreprises, *Austria Wirtschaftsservice* (AWS – [www.awsg.at](http://www.awsg.at)) est né de la fusion de quatre instituts existants. Sa mission est de renforcer l'implantation nationale des entreprises et la compétitivité des entreprises autrichiennes, et de pérenniser l'emploi. Son statut d'agence publique fédérale en fait un puissant partenaire pour les activités de financement (subventions et prêts), de soutien (conseils à tous les stades de la croissance de l'entreprise, y compris lors de l'introduction en Bourse) et d'aide en matière d'innovation et de technologie. Un ensemble de dispositions spécifiques d'assistance est disponible auprès d'un guichet unique. AWS affiche deux grandes priorités promotionnelles, les «jeunes pousses» et les PME, et notamment les entités tournées vers l'innovation et l'adoption de technologies.

Exemple d'initiative d'AWS, la division *Tecma* (*Technology Marketing Austria*) lancée en 1997 est une agence d'utilisation des brevets qui fait le lien entre la recherche (universitaire) et l'exploitation commerciale de ses résultats. Tecma apporte son aide à la recherche de partenaires financièrement solides en Autriche et à l'étranger, et négocie les licences d'utilisation. Par ailleurs, dans le cadre de son programme *uni:invent*, Tecma organise et mène la formation de chasseurs d'innovations au sein des universités. Tecma peut aussi prendre en charge les frais initiaux des dépôts de demandes de brevets, et examiner les produits nouveaux sous l'angle de leurs fonctionnalités techniques et de leur potentiel économique. Une évaluation internationale a confirmé le succès rencontré par Tecma dans la commercialisation des résultats de la recherche universitaire. Le bon fonctionnement du programme passant par une mise en forme juridique, opérationnelle et infrastructurelle, les universités se sont vu accorder, le 1 janvier 2004, des possibilités et des responsabilités nouvelles vis-à-vis de l'exploitation de leurs inventions et avancées scientifiques, qui leur imposent désormais d'attribuer nommément ces dernières à leurs chercheurs.

Tecnet est un dispositif expert de validation des tendances du marché et des technologies. Parmi les services que propose l'agence pour l'innovation fondée sur Tecnet figurent : des informations, des analyses de marchés; des discussions avec des experts et des avis d'experts à l'intention des entreprises à vocation technologique; et la recherche de bailleurs de fonds et d'investisseurs (banques, sociétés de capital-investissement ou investisseurs-tuteurs). L'agence recueille ses informations auprès de banques de données spécialisées, d'experts, d'organisations nationales et internationales, de publications techniques et sur Internet. *Life Science Austria* est le bureau central de conseil et de coordination destiné aux chercheurs et aux entreprises intéressés par les sciences du vivant. Le Programme d'apport de capitaux d'amorçage finance la croissance d'entreprises innovantes avant et pendant les phases de démarrage et de croissance au moyen de capitaux de démarrage personnalisés. Agissant au nom du ministère fédéral des Affaires économiques et du Travail, AWS organise le Prix d'État de l'innovation sous la forme d'un concours annuel comportant deux étapes. *Jugend Innovativ* (Jeunesse et innovation) est un partenariat entre AWS et le ministère fédéral de l'Éducation, de la Science et de la Culture qui apporte son soutien aux solutions originales développées dans le domaine de l'enseignement de projets interdisciplinaires à partir du lycée.

AWS propose aux entrepreneurs et aux entreprises, potentiels ou existants, des programmes de soutien adaptés à tous les stades de l'évolution de l'entreprise (lancement, en particulier dans les secteurs de haute technologie, expansion, R-D, internationalisation et restructuration).

Parmi les programmes d'AWS, citons :

- Le *Double Equity-Guarantiefonds* (Fonds de garantie totale de prêts venant doubler les apports privés de fonds propres), qui renforce les fonds propres des PME en création et en phase initiale de croissance.
- Les *garanties du capital-investissement* qui couvrent 100 % du risque des investisseurs apportant jusqu'à 20 000 EUR à une PME, et 50 % au-delà.
- Les *garanties des investissements par les salariés*, un contrat-type qui permet aux salariés d'investir simplement et sans formalités inutiles dans leur entreprise, les investissements pouvant aussi bénéficier de garanties du capital-investissement.
- Les *obligations à haut rendement*, qui sont des obligations subordonnées porteuses d'intérêts variant en fonction du résultat de la PME, restent à la disposition de celle-ci sous forme de capital dormant pendant au moins 10 ans, et peuvent rapporter plus que la moyenne à l'investisseur.
- Les *garanties de capital*, par lesquelles les fonds de capital-risque acquièrent une garantie auprès d'AWS en échange d'une partie des fonds misés et investis dans l'entreprise (la garantie prend effet si la valeur des actifs, à la revente, est inférieure à leur valeur initiale, et AWS règle la différence au fonds de capital-risque. Dans le cas contraire, AWS perçoit une part des bénéfices réalisés).
- *Idées x Investissement d'i2*, i2 étant un marché de type boursier destiné aux investisseurs privés et aux entrepreneurs innovants, sur lequel les premiers peuvent trouver des possibilités intéressantes d'investissement, et les seconds des partenaires expérimentés qui apportent des capitaux et partagent le risque.
- *i2 – Die Börse für Business Angels* (bourse pour investisseurs-tuteurs), qui œuvre (habituellement sous quinzaine) à mettre des investisseurs privés en présence de projets

d'investissement qui sont à leurs débuts mais affichent de bonnes perspectives de développement.

- *protec 2002+*, le fructueux programme de transfert de technologies du ministère fédéral des Affaires économiques et du Travail, court jusqu'à 2006 et vise à renforcer l'innovation dans le monde des PME. Deux campagnes d'appels à projets ont été menées avec succès (leurs résultats sont consultables sur le site [www.bmwa.gv.at](http://www.bmwa.gv.at)). *protec 2002+* est ouvert à tous les secteurs et toutes les disciplines technologiques, et s'adresse non seulement aux PME, mais aussi aux entités qui leur apportent un savoir-faire; il comprend trois volets :
  - ❖ *protec-TRANS*, qui soutient des projets concrets de transfert de technologies tournés vers l'utilisation de ressources externes (universités et autres établissements de recherche, instituts polytechniques).
  - ❖ *protec-INNO*, qui encourage les projets visant à développer, diffuser et appliquer des outils de gestion de l'innovation et de nouvelles démarches de conseil (pratiques-types recommandables).
  - ❖ *protec-NETplus*, qui a pour objet d'accélérer les efforts d'instauration de modèles et de réseaux de coopération durables susceptibles d'accroître l'activité d'innovation des PME, et de mener ces projets dans le cadre des réseaux d'innovation existants. Les structures de réseau, la compétence des partenaires et la gestion des réseaux jouent un rôle dans ce contexte.

### **Mesures favorables aux partenariats public-privé**

La politique de l'Autriche en matière de science, d'innovation et de technologie vise notamment à étayer une nouvelle stratégie de croissance plus orientée vers la R-D. Cette réorientation nécessite des investissements dans la connaissance, mais met par ailleurs en exergue la question de l'efficacité globale du système national d'innovation (SNI). Ces dernières années, différentes initiatives des pouvoirs publics ont cherché à accroître simultanément l'intensité de R-D de l'économie et l'efficacité du SNI, et englobé des mesures de stimulation de la R-D dans le secteur privé (avec par exemple un net renforcement des aides budgétaires). Mais le renforcement des liaisons du SNI est devenu l'axe majeur de l'action, et les partenariats public-privé un outil essentiel de celle-ci.

Les programmes *Kplus* et *Kind/Knet* sont des exemples de réorientation des politiques. Lancés à la fin des années 90, ils favorisent la collaboration entre entreprises et établissements de recherche (universités, laboratoires publics de recherche, etc.) pour des activités de recherche préconcurrentielle au potentiel commercial élevé. *Kplus* privilégie la R-D coopérative stratégique à un niveau élevé de concurrence internationale, tandis que *Kind/Knet* a une orientation plus sectorielle. Malgré leur jeunesse, ces deux programmes semblent avoir déjà réussi à promouvoir la coopération entreprises/établissements de recherche en matière de R-D dans des domaines dont l'importance est stratégique pour l'économie et la société autrichiennes. Il existe aujourd'hui 18 centres *Kplus* et 17 centres ou réseaux *Kind/Knet* actifs. Globalement, un quart environ des partenaires industriels sont des PME. La participation des PME au programme *Kind/Knet* n'est pas obligatoire, mais fortement encouragée. En particulier, les lignes directrices *Kind/Knet* recommandent, parmi les critères d'octroi d'aides à un centre de compétences, de prêter une attention particulière aux besoins technologiques des PME.

VTÖ est l'organisme de tutelle des centres technologiques autrichiens et constitue un réseau pour le transfert de technologies et de savoir-faire. Il fait partie intégrante des milieux de la technologie et de l'innovation du pays et joue le rôle de groupe de défense de leurs intérêts. Les centres technologiques, en tant que points de contact pour les entreprises régionales, contribuent de manière essentielle à l'essor et à la mise à niveau du potentiel économique existant, et permettent ainsi à l'industrie autrichienne de maintenir ses positions face à la concurrence internationale. Avec l'introduction de la plate-forme Internet [www.inna.at/](http://www.inna.at/), VTÖ a rajouté un élément à l'amélioration de la mise en réseau des centres technologiques de l'Autriche et de l'information des entrepreneurs et des scientifiques. Cette initiative a été lancée en association avec le ministère fédéral des Affaires économiques et du Travail.

### ***Des cyberactivités prospères et un soutien sans faille aux petites entreprises dans ce domaine***

*Tournée Telefit* : cette tournée fournit principalement aux PME, dans tout le pays, des informations essentielles sur les risques et les possibilités que présente l'établissement de cyberrelations avec les clients, les fournisseurs et les salariés. À ce jour, plus de 4 000 entreprises ont pris part à des manifestations organisées le soir ou l'après-midi. Ce dispositif est cofinancé par la Chambre de commerce, le ministère fédéral des Affaires économiques et du Travail et des sponsors privés. Cinquante-cinq présentations Telefit sont programmées pour 2004. *ECAustria* (ex-*E-Commerce Initiative*) est une plate-forme interactive d'information, de services et de manifestations qui vise à promouvoir les processus à base d'Internet dans les PME en se faisant l'écho de bonnes pratiques sectorielles tirées de cyberprojets concluants. Le groupe cible des PME est atteint grâce au portail Internet interactif [www.ecaustria.at](http://www.ecaustria.at), qui diffuse aussi des informations au moyen d'une lettre d'informations hebdomadaire. Des exemples de cybersolutions recommandables sont proposés en téléchargement. *ECAustria* est administré dans le cadre d'un partenariat public-privé entre le ministère fédéral des Affaires économiques et du Travail, la Chambre autrichienne de commerce et un grand nombre de partenaires des secteurs public et privé. En 2002, la Commission européenne a qualifié cette plate-forme, parmi 162 cyberinitiatives européennes, de projet exemplaire.

## **Internationalisation**

### ***Initiative d'internationalisation de l'économie autrichienne***

Les responsables autrichiens de l'action publique estiment qu'il convient de doubler le nombre encore relativement réduit d'entreprises exportatrices, d'étendre la sphère géographique des activités économiques extérieures, d'exporter davantage de services – au-delà des services touristiques, et de diversifier sectoriellement et géographiquement l'investissement direct étranger (IDE) autrichien. Pour les PME notamment, l'*Initiative d'internationalisation de l'économie autrichienne*, avec des mesures financées à hauteur de 50 millions d'EUR par les pouvoirs publics et complétées pour un montant similaire par des initiatives et des programmes commerciaux de la Chambre autrichienne de commerce, revêt une importance particulière. Un *Quick-Start-Package* (Dispositif de mise en route rapide) doté de 17 millions d'EUR a été mis en œuvre en 2003. L'Initiative d'internationalisation repose sur trois piliers : l'exportation de biens, l'exportations de services, et l'IDE. Elle cherche à démultiplier au maximum les effets des crédits sur l'économie et les sites. L'élaboration de ses différents instruments a tenu grand compte des

besoins de toutes les parties prenantes, et donné lieu à une coopération intense entre la Chambre autrichienne de commerce, l'Unité chargée de la stratégie en matière d'échanges extérieurs et d'investissements à l'étranger, et des banques commerciales.

Parmi les objectifs de la palette des mesures de cette initiative figurent le renforcement des atouts spécifiques des exportations autrichiennes (comme par exemple la part de certains marchés cibles, notamment en Europe de l'Est, et les fortes positions sur certains segments de marché); une contribution à l'éradication des faiblesses structurelles (comme par exemple une insuffisance de marques mondiales et une présence insuffisante sur les marchés émergents); le soutien de PME néophytes en matière d'exportation, mais aussi de « professionnels de l'exportation » qui ont l'intention de pénétrer de nouveaux marchés; et l'application de mesures nationales ou régionales adaptées à des marchés cibles à fort potentiel.

### ***JUS-NET KMU (réseau juridique pour les PME)***

Dans le contexte de l'élargissement de l'UE et dans le but d'optimiser les activités des PME en Europe de l'Est, le ministère fédéral de la Justice a nommé un professeur de l'Institut de gestion des PME de l'Université d'économie et de gestion des entreprises de Vienne au poste de représentant des PME. Celui-ci apportera sur les systèmes juridiques des pays voisins des informations personnalisées qui permettront notamment aux entreprises de connaître le contexte dans lequel se signeront les contrats et se créeront des coentreprises. Il est assisté du *JUS-Net KMU*, un réseau juridique d'intervenants publics et privés qui aide les entreprises autrichiennes à pénétrer les marchés des nouveaux États membres de l'UE. *JUS-Net KMU* a pour objectif de promouvoir la compétitivité des PME avec rapidité, efficacité et simplicité, et d'amortir les effets négatifs de l'élargissement. Pour cela, il fournit des informations juridiques (sur par exemple la responsabilité en matière de produits, l'indemnisation des dommages, la sécurisation des créances, le droit procédural, l'arbitrage et les dispositions en cas d'insolvabilité); des informations sur l'entretien des sites et des lieux de travail en Autriche; un meilleur accès à des aides financières destinées aux entreprises; une assistance à la coopération interrégionale; en partenariat avec des cabinets d'avocats étrangers, des notaires et de nombreuses autres institutions, un réseau d'aide juridico-administrative, sectorielle et promotionnelle pour les PME.

Le guide juridique « *KMU-Leitfaden Unternehmungsgründung und rechtliche Rahmenbedingungen – Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn* » (Lignes directrices à l'intention des PME en matière de création d'entreprise et de conditions-cadres juridiques – Slovaquie, Slovénie, République tchèque, Hongrie) a été élaboré en coopération avec le ministère fédéral de la Justice, le centre de compétences juridiques et *JUS-Net KMU*. Il traite en particulier des PME implantées dans les régions frontalières de l'Autriche, et aborde les aspects juridiques qui intéressent les PME dans quatre nouveaux États membres de l'UE. Ses quatre chapitres (Créer une entreprise; Responsabilité en matière de produits et protection des consommateurs; Sécurisation des créances; Dispositions en matière de droit procédural, d'arbitrage et d'insolvabilité) couvrent les informations élémentaires dont a besoin l'entrepreneur pour créer son affaire dans un nouveau « marché intérieur » élargi.

## Belgique

### Les PME dans l'économie belge

Il n'existe pas de définition uniforme de la notion de PME en Belgique. Les critères utilisés varient selon la nature des matières considérées : législations économique, fiscale, comptable, sociale, de sécurité sociale, d'accès à la profession pour des professions réglementées, etc. Toutefois, principalement pour éviter des distorsions de concurrence, il y a une nette tendance à utiliser de plus en plus les définitions recommandées par l'Union européenne depuis 1996. À ce niveau, on définit les PME comme des entreprises ayant moins de 250 salariés et qui respectent des critères précis de chiffres d'affaires, de total du bilan et d'indépendance. Ces PME se déclinent en « micro-entreprises » (0 à 9 personnes), en « petites entreprises » (10 à 49 personnes) et en « moyennes entreprises » (50 à 249 personnes).

Les statistiques officielles belges ne permettent pas encore de regrouper les entreprises selon qu'elles occupent plus ou moins de 250 personnes. Les graphiques suivants présentent les données chiffrées disponibles selon les catégories de taille usitées.

Tableau 4.3. Les PME en Belgique  
Répartition des entreprises selon leur taille, en pourcentage

| Nombre d'employés                 | 0    | 1-4  | 5-9 | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-199 | 200-499 | 500-999 | 1 000+ |
|-----------------------------------|------|------|-----|-------|-------|-------|---------|---------|---------|--------|
| Nombre d'entreprises <sup>1</sup> | 72.7 | 19.2 | 3.8 | 2.1   | 1.4   | 0.4   | 0.2     | 0.1     | 0.04    | 0.03   |
| Employés <sup>2</sup>             |      | 10.5 | 8.2 | 9.4   | 14.5  | 9.0   | 8.7     | 10.9    | 7.6     | 21.2   |

1. Source : Institut national de statistique (INS); unités enregistrées pour la TVA, au 31 décembre 2002.

2. Source : Office national de sécurité sociale (ONSS), situation au 30 juin 2002.

En Belgique, pour l'année 2002, le total de l'ensemble des personnes installées à leur compte et de leur collaborateur s'élevait à 795 527. Parmi cette population, 5.5 % étaient des assistants. Pour une large majorité de personnes installées à leur compte (73 %), ce travail constituait leur activité principale. Cependant, pour 19.4 % d'entre eux (hors personnes travaillant après avoir pris leur retraite, 7.7 %), cette activité était une activité secondaire. Les petites entreprises (< 50 salariés) représentent 54.3 % du chiffre d'affaires du secteur privé en Belgique et 47.2 % des exportations.

Le nombre total des travailleurs indépendants et aidants en Belgique s'élève à 795.257 en 2002, dont 5.5 % aidants.

### Politique cadre pour les PME

Le nouveau gouvernement Fédéral mis en place en juillet 2003 a marqué la volonté de créer 200 000 emplois nouveaux et de donner du souffle pour les connaissances et la volonté d'entreprendre pour les quatre années à venir. Plusieurs actions concrètes ont été

définies dont l'amélioration de l'environnement des entrepreneurs indépendants et des entreprises tant sur le plan économique que sur le plan de leur statut social ou de leur environnement financier, la mise en place de procédures simplifiées pour les PME, la révision de la politique fiscale, l'amélioration de la recherche et développement, etc.

En particulier, la politique menée par le ministre fédéral en charge des PME et des Classes moyennes en 2002 et 2003 (fin de la législature en place) s'est concentrée sur 4 axes principaux :

- Favoriser les points forts des PME : en réformant l'impôt des sociétés, en encourageant à s'engager davantage dans la voie du commerce électronique, etc.
- Alléger les charges administratives : en mettant en place une Banque-Carrefour des Entreprises et un réseau privé de guichets uniques pour une série de formalités, en mettant au point une fiche d'impact PME, en actualisant certaines législations sur les professions réglementées, en modifiant la législation relative aux implantations de grandes surfaces commerciales, etc.
- Réévaluer et encourager l'activité indépendante : en prévoyant notamment un statut pour les conjoints aidants.
- Offrir une protection sociale équitable aux entrepreneurs indépendants.

Par ailleurs, en raison de la structure fédérale de la Belgique et de la répartition des compétences entre les pouvoirs fédéraux et régionaux qui en découle, de nombreuses politiques régionales sont aussi axées sur les PME.

Les priorités du gouvernement wallon en matière de politique économique suivent les orientations du *Contrat d'Avenir pour la Wallonie* adopté en janvier 2000 qui définit une politique générale pluriannuelle pour la Wallonie. Ce dernier consacre sa première priorité au développement durable, en particulier au travers des très petites entreprises et des PME. Concrètement, cette politique a déjà eu notamment pour effet de mettre en place un système de bourses pour les porteurs de projet, le développement de l'aide à la consultance, la rationalisation des outils publics d'aide aux PME, la révision des lois d'expansion économique en faveur des PME, le développement de « réseaux d'entreprises » en particulier de « réseaux de PME », la simplification administrative et réglementaire (guichet unique des entreprises, portail internet unique pour les services administratifs).

Le gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale s'est assigné les orientations suivantes à l'égard des entreprises : la création d'un climat économique favorable aux entreprises en leur donnant une sécurité juridique sur le plan de la législation économique; la prise en compte de la place occupée par les PME et les entrepreneurs indépendants dans le cadre de la politique économique et de la politique de l'emploi; la révision des aides à l'expansion économique qui seront octroyées de façon plus sélective, la réduction du poids des formalités administratives à charge des entreprises, des PME et des entrepreneurs indépendants ainsi que le renforcement de la logique du « guichet unique » ; la promotion de l'accès au capital à risque; le développement des centres d'entreprises.

En ce qui concerne le gouvernement flamand, une des priorités définies est le développement d'un plan en faveur de l'esprit d'entreprise et de l'accroissement du nombre de « starters » grâce à un encadrement des entrepreneurs débutants par divers services, par un renforcement des relations entre les universités, les hautes écoles et les

entreprises (débutantes ou en croissance),... D'autres pistes d'action sont la promotion de la culture du « guichet unique », la promotion des investissements, le développement de nouveaux emplois.

## Politiques spécifiques à l'égard des PME

### **L'environnement réglementaire des entreprises**

#### **Réglementations professionnelles et sectorielles**

Le gouvernement fédéral a lancé une vaste réflexion visant à réformer et simplifier les procédures d'accès à la profession pour les entrepreneurs indépendants ainsi que les exigences imposées en matière de capacités entrepreneuriales (connaissances professionnelles et de gestion). Les législations concernant le commerce de détail sont en cours d'évaluation et déboucheront sur une simplification le cas échéant (commerce ambulancier et brocantes, heures d'ouverture et de fermeture, repos hebdomadaire). Les procédures relatives aux implantations de grandes surfaces commerciales ont été réformées en 2004.

#### **Réduction des charges administratives**

Au cours des deux dernières années, le gouvernement fédéral a voulu limiter les nouvelles charges administratives en prévoyant que chaque note soumise au Conseil des Ministres précise les charges administratives induites par la proposition examinée. À cet effet, le test « Kafka » a été introduit en mai 2004. Il a pour but d'éviter les tracasseries administratives supplémentaires en vérifiant si les nouvelles mesures politiques n'entraînent pas des formalités inutiles. Ce test est appliqué à toutes les propositions du gouvernement ayant un impact important sur les charges administratives des citoyens et/ou des entreprises. De cette manière, le gouvernement fédéral entend combattre les tracasseries administratives avant qu'une proposition n'entre en vigueur.

À l'instar de l'Agence fédérale pour la simplification administrative, des organismes similaires ont été créés dans les régions wallonne et flamande du pays en 2002. Les actions de simplification administrative ont été concentrées sur les formalités jugées excessives par le monde des entreprises.

Par ailleurs, le gouvernement flamand a introduit une règle de compensation pour les charges administratives. Elle s'applique depuis le 1<sup>er</sup> avril 2004 pour les avants-projets de décret dans les domaines politiques de l'économie et du logement. Cette règle implique que toute augmentation de charges administratives due à une décision du gouvernement doit s'accompagner d'une réduction proportionnelle d'autres charges administratives. Dans un premier temps, cette mesure est limitée aux entreprises.

#### **Plans fédéraux d'aide à l'emploi**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2004, une simplification des plans fédéraux d'aide à l'emploi a été réalisée dans le but d'augmenter leur efficacité. Les 20 formules qui existaient pour les entreprises privées et qui prévoyaient des réductions de cotisations patronales de sécurité sociale, ont été remplacées par un plan de base et cinq plans pour des groupes-cibles. L'un d'entre eux concerne les entreprises débutantes qui occupent du personnel pour la première fois ou qui passent de un ou deux collaborateurs à plus.

### ***Aides à l'expansion économique***

Les pouvoirs publics régionaux ont revu en profondeur leurs systèmes d'aides à l'expansion économique. En Région flamande, depuis 2003, l'ancienne règle qui accordait une aide à l'entreprise remplissant certaines conditions a été remplacée par une formule de concours où seules les firmes les mieux classées bénéficient d'un soutien.

### ***Accès aux infrastructures – la dimension locale : projets d'E-gouvernement***

#### ***La Banque Carrefour des Entreprises***

La Loi portant création de la Banque Carrefour des Entreprises, modernisation du Registre de commerce et création des Guichets d'Entreprises agréés a été adoptée en janvier 2003. La Banque Carrefour des Entreprises attribue à chaque firme et à chaque entrepreneur indépendant un numéro d'identification unique et enregistre ses données d'identification de base (nom, adresse, raison sociale, etc.). Ainsi, les entreprises ne devront plus remplir plusieurs fois les mêmes formalités auprès de différentes administrations. Les Services publics devront demander directement ces données à la Banque Carrefour et n'interrogeront plus directement les entreprises. La Banque Carrefour est pleinement opérationnelle depuis le mois de juillet 2003.

En outre, des Guichets d'entreprises uniques privés ont été créés pour les entrepreneurs afin de prendre en charge le traitement de leur dossier de lancement ou de modification d'activités. Ces Guichets permettent de réduire la durée de création d'une entreprise et les formalités administratives qui en découlent. L'objectif poursuivi est que d'ici le 1 juillet 2005, le traitement administratif complet du lancement d'une entreprise soit limité à trois jours. Un formulaire unique pour les débutants devrait également être disponible pour cette date.

#### ***La Banque Carrefour de la sécurité sociale***

Depuis 2003, un projet d'E-gouvernement en matière de sécurité sociale a été développé. Il repose sur un recours maximal aux nouvelles techniques de communication, notamment entre les entreprises et les institutions de sécurité sociale, au travers de la Banque Carrefour de la sécurité sociale. La volonté politique est de généraliser l'échange électronique des données salariales et autres liées à l'occupation de personnel. Ce projet rationalise la demande d'information (collecte en principe unique auprès de l'employeur), uniformise les instructions, simplifie et réduit un ensemble de formulaires.

#### ***Portail fiscal***

L'administration fiscale belge s'est, elle aussi, engagée sur la voie des échanges électroniques. Elle a lancé un portail fiscal qui permet de s'acquitter en ligne de certaines formalités (déclaration électronique à la TVA, au précompte professionnel,...), de télécharger divers formulaires ou de consulter une base de données fiscales. En 2004, une avancée significative est réalisée pour les entrepreneurs indépendants, les titulaires de professions libérales et les chefs d'entreprises avec l'introduction de la possibilité de faire appel à un mandataire pour introduire sa déclaration électronique (essentiellement des comptables et des bureaux comptables).

### **Portails régionaux**

Les trois Régions ont elles aussi mis en place des points uniques d'information, d'orientation et de services pour les candidats entrepreneurs et les entreprises.

### **Développement d'une société et d'une culture entrepreneuriale**

#### **Renforcement du statut social des travailleurs indépendants**

Afin de rendre l'entreprise indépendante attrayante d'un point de vue social, le gouvernement fédéral a pris plusieurs mesures visant à renforcer le statut social des travailleurs indépendants et à entamer un rapprochement de ce dernier avec le statut des travailleurs salariés. Ces mesures concernent les différents aspects du statut social des travailleurs indépendants à savoir les pensions, l'assurance maladie-invalidité, les allocations familiales, le régime d'incapacité de travail.

#### **Plan « 4 x 4 pour entreprendre »**

La Région wallonne a lancé en avril 2002 un ambitieux Plan « 4 x 4 pour entreprendre » qui vise à stimuler l'esprit d'entreprise. Celui-ci comprend 4 axes, eux-mêmes composés de 4 actions, d'où son nom. Le premier de ces axes est la stimulation du goût d'entreprendre avec pour objectif d'impliquer la population dans une démarche entrepreneuriale. Les autres concernent le soutien à la création d'entreprise, la stimulation de la croissance par la dynamisation du développement des entreprises et finalement, la gouvernance.

Initiée au sein de ce Plan en mai 2003, la Fondation pour la recherche et l'enseignement de l'esprit d'entreprendre (FREE) est un lieu de recherche sur l'esprit d'entreprendre et vise à rassembler les différents efforts qui tendent à développer le goût d'entreprendre en Wallonie. Elle repose sur une étroite collaboration entre le monde entrepreneurial et académique.

#### **« Chèques-lancement » gratuits**

En Flandre, le gouvernement finance, depuis juin 2004, les frais de lancement ou de reprise d'une entreprise via les « chèques-lancement » gratuits pour entrepreneurs débutants. Les candidats entrepreneurs peuvent ainsi obtenir le paiement des frais de formalités auprès des guichets d'entreprises agréés endéans une certaine limite.

### **Promotion de l'entrepreneuriat féminin**

#### **Le statut social des conjoints aidants**

Après de longues années d'attente, les conjoints aidants de travailleurs indépendants ont obtenu en 2003 une reconnaissance sur le plan de leur statut social. Dans 95 % des cas, il s'agit de femmes qui travaillent avec leur mari ou leur compagnon. Jusqu'alors, bien que travaillant avec leur conjoint, elles ne disposaient d'aucun statut social, ce qui causait des problèmes en cas de maladie, décès ou séparation avec ce conjoint. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2003, un statut leur est attribué par présomption, c'est-à-dire que tout conjoint potentiellement concerné est considéré comme aidant, sauf s'il revendique explicitement le fait de ne pas l'être. Moyennant une cotisation minimale, ce statut leur accorde des droits en matière de pension, de soins de santé. Dès 2006, l'assujettissement à ce statut social sera obligatoire.

### **Plan « 4 x 4 pour entreprendre »**

Différentes actions de sensibilisation spécialement dirigées vers les femmes ont été mises en œuvre dans le cadre de ce Plan : publication d'un livre de témoignages, rencontres sur le thème de l'entrepreneuriat féminin, lancement d'un concours récompensant la meilleure entreprise gérée par une femme.

### **Accès aux marchés internationaux**

Le Marché intérieur européen n'est une réalité que quand les citoyens peuvent aller vivre et travailler dans un autre État membre ou quand les entreprises peuvent développer des activités au-delà des frontières. Bien que le Marché intérieur fonctionne bien dans l'ensemble, les particuliers et les entreprises peuvent de temps en temps rencontrer des difficultés lorsqu'ils sont actifs dans un autre État membre que le leur, par exemple lorsque les autorités d'un autre État membre appliquent les règles du Marché intérieur de façon différente voire erronée.

C'est la raison pour laquelle en 2003 des Centres SOLVIT ont été créés dans les 25 États membres de l'Union européenne, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Leur mission est de résoudre des problèmes concrets de façon la plus efficace possible afin d'éviter l'intervention d'un juge. Cette procédure est gratuite.

Les résultats de SOLVIT pour la Belgique sont exceptionnels. Sur la période mai 2003 – mai 2004, 20 affaires ont été examinées et une solution a pu être trouvée dans 19 de ces cas (95 %) avec un délai moyen de traitement de 48 jours (délai maximum fixé : 70 jours).

### **Accès aux financements pour les entrepreneurs indépendants et les PME**

#### **Fonds de Participation**

L'accord du gouvernement fédéral de juillet 2003 précise que le financement des PME rencontre trois obstacles principaux : l'accès au capital à risque, au crédit bancaire et aux marchés boursiers. Afin d'y remédier, les moyens du Fonds de Participation, qui est un instrument fédéral d'octroi de crédits, ont été renforcés et ses missions élargies. Une loi prévoit en outre un soutien du secteur public pour mobiliser des financements externes privés et aider ainsi les starters pendant leur première période difficile où les problèmes de financement se posent avec le plus d'acuité. Le Fonds Starters est créé comme une filiale du Fonds de Participation. Il est chargé de récolter des fonds auprès du public pour ensuite les mettre à disposition du Fonds de Participation pour le financement de crédits supplémentaires sous la forme de prêts aux starters et de prêts lancement destinés aux demandeurs d'emplois inoccupés désireux de créer leur propre emploi.

#### **Réforme de l'impôt des sociétés**

Le gouvernement fédéral a approuvé une réforme de l'impôt des sociétés fin décembre 2002 qui est opérationnelle depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2003. Des mesures visent particulièrement les petites entreprises. Il s'agit de la diminution du taux d'imposition réduit pour les petites entreprises, de l'encouragement de l'autofinancement des petites entreprises, de l'exonération pour les PME de certaines majorations d'impôts.

#### **Pricaf privée**

La Belgique a fait preuve d'innovation en créant en avril 2003 un nouvel instrument de financement des entreprises non cotées qui favorise le financement des PME, la Pricaf

privée. Il s'agit d'une société privée, non cotée, qui encourage les investisseurs privés, entreprises ou particuliers, à souscrire au minimum EUR 250 000 dans le capital de la société et à donc investir dans du capital à risque, non coté en bourse, sans être contraints à constituer eux-mêmes une société à cette fin et d'en assurer la gestion.

### **Politiques régionales**

Tant la Région wallonne que la Région flamande ont créé des agences uniques de financement des PME afin de regrouper leurs multiples instruments de financement et leur savoir-faire en matière de financement et de PME. Ces agences ont aussi pour mission de définir de nouveaux produits financiers répondant aux différents besoins des entreprises au cours des différentes phases de leur existence.

Le gouvernement flamand a en outre approuvé fin 2003 la fusion des 5 réseaux de « Business Angels » alors actifs en Flandre. Cette fusion devrait permettre de réaliser des économies d'échelle quant à la position sur le marché et rendre le réseau plus attrayant pour les « Business Angels » et les entrepreneurs : il met ces derniers plus rapidement en contact avec davantage de « Business Angels » qui, à leur tour, ont accès à plus de projets.

### **Innovation et technologie**

#### **Centres de recherche collective**

L'administration fédérale en charge de l'Économie encourage le développement de la compétitivité technologique des PME via un soutien financier de plusieurs activités des Centres sectoriels de Recherche collective dont la plupart ont une clientèle constituée essentiellement de PME. L'attention se porte sur trois piliers :

- Les recherches prénormatives.
- La sensibilisation des PME aux normes (en raison de leur impact économique) et la diffusion d'informations relatives à l'avènement de nouvelles normes.
- L'amélioration de la connaissance et de l'accès des PME aux domaines de la propriété industrielle, des brevets, de la protection des marques et des modèles.

### **Politiques régionales**

Depuis 2002, des réseaux réunissant des entreprises ayant leur siège d'exploitation en Région flamande, des organismes de recherche et des intermédiaires sont une réalité. Quatre types de projets y sont développés : services technologiques, stimulation thématique de l'innovation, stimulation subrégionale de l'innovation et recherche collective.

L'administration flamande a également actualisé une publication intitulée « 100 questions sur l'innovation ». Ce guide aide les entrepreneurs flamands et les responsables d'entreprises souhaitant innover en leur fournissant des informations pratiques.

En Région wallonne, différents mécanismes d'aides sont disponibles pour aider les PME à affiner les décisions stratégiques inhérentes au lancement d'un produit, procédé ou service nouveau.

### **Grappes et clusters**

Une politique de grappes technologiques et de « clusters » est menée en Région wallonne. Elles ont en commun le soutien à des entreprises travaillant en réseau pour augmenter leur niveau de compétitivité. Ces projets favorisent une mise en contact de partenaires très différents, un climat de confiance instauré entre les partenaires, la stimulation du travail en partenariat, la création d'entités communes pour mener des projets de taille plus importante que ne pourrait prendre en charge de manière isolée aucun des membres, la possibilité d'aiguiser sa compétence technique, une meilleure visibilité du marché.

Le travail des grappes est orienté sur une ou plusieurs technologies clefs de la Région. Elles associent un nombre limité d'entreprises à des centres de recherche, l'objectif étant de définir des applications industrielles à partir des technologies en question. Les « clusters économiques » ont une portée beaucoup plus large, car ils concernent la mise en réseau d'une partie significative d'un secteur économique. Les actions du « cluster » sont orientées vers le marché, ce qui implique un travail en commun sur une série de dimensions : mise au point de nouveaux produits, innovation, relations sous-traitants/donneurs d'ordre, formations, promotion, démarches commerciales, etc. Le travail en réseau débouche sur des partenariats *ad hoc* impliquant un nombre limité de sociétés membres du « cluster ».

### **Acquisition et développement de qualifications**

Tant la Région wallonne que la Communauté flamande ont instauré des systèmes de « chèques formation » afin de stimuler les efforts de formation auprès des entrepreneurs indépendants et des PME par une prise en charge partielle des coûts de formation par les budgets régionaux.

La formation continue est soutenue par un Décret en Communauté flamande depuis 2003. La formation des entrepreneurs indépendants et des PME fait partie d'une politique intégrée visant à stimuler l'esprit d'entreprise. Le système de formation doit être adapté en permanence tant en fonction des changements de l'environnement de l'entreprise que de l'évolution de la méthode de formation. En plus de la formation de base (apprentissage et formation en entrepreneuriat), la formation des entrepreneurs doit être garantie tout au long de la vie, grâce à la formation continue.

### **Électronique d'entreprise**

La Région wallonne a instauré en 2002 une prime à l'intégration de l'E-business dans les PME.

## Canada

### Les PME dans l'économie

En juin 2004, on comptait environ 2.3 millions d'entreprises au Canada, dont à peu près 1.3 million n'employant aucun salarié et un million se répartissant comme suit :

- 99.7 % étaient des PME, c'est-à-dire des entreprises comptant moins de 500 salariés.
- 98 % comptaient moins de 100 salariés.
- 75 % comptaient moins de 10 salariés.
- 58 % comptaient moins de 5 salariés.

Les PME représentent environ 65 % de l'emploi salarié du secteur privé du Canada. Les travailleurs indépendants forment environ 14 % de l'ensemble de la population active en 2003. Dans le secteur manufacturier, les entreprises de moins de quatre salariés représentent environ 2 % de l'emploi, alors que celles de moins de 50 salariés en assurent environ 21 %. Quelque 57 % de l'emploi manufacturier sont imputables aux PME. La présente monographie met en avant différents programmes, politiques et services qui relèvent essentiellement des autorités fédérales.

### Politiques-cadres

Le gouvernement canadien est conscient de l'importance de la croissance des PME pour la croissance économique globale du pays. Comme il l'a souligné dans le discours du Trône du 5 octobre 2004, il applique en ce moment une stratégie économique dont l'ambition est de bâtir une économie encore plus durable et concurrentielle sur le plan mondial, et qui s'articule autour des cinq thèmes suivants :

- Investissements dans les ressources humaines.
- Renforcement de la capacité du Canada à engendrer et mettre en œuvre des idées nouvelles.
- Gouvernance « intelligente » permettant aux entreprises de faire plus facilement des affaires au Canada.
- Volonté de développement régional et sectoriel.
- Promotion des échanges et des investissements<sup>1</sup>.

En l'an 2000, les autorités fédérales ont annoncé les plus importantes réductions d'impôt de l'histoire du Canada, et bon nombre de provinces ont aussi atténué leur fiscalité. Les récents budgets fédéraux comportaient d'autres mesures et initiatives fiscales visant à soutenir la croissance et la prospérité des PME. Les budgets 2003 et 2004 ont en particulier prévu de relever le seuil de revenu ouvrant droit au taux réduit de 12 % applicable à l'impôt fédéral sur les bénéfices des sociétés, le passant de CAD 200 000 à 300 000 à compter de 2005. Les PME ont aussi bénéficié dans ces deux mêmes budgets de plusieurs engagements de financement au profit de la *Banque de développement du Canada*

(BDC), du *Financement agricole Canada* (FAC) et du *Programme d'aide à la recherche industrielle* du *Centre national de recherches Canada* (PARI-CNRC), qui ont tous pour but de soutenir la croissance des entreprises. Le budget 2004 a aussi prévu que les autorités réduisent la bureaucratie à laquelle sont confrontées les petites entreprises et améliorent le crédit d'impôt Recherche scientifique et développement expérimental (RS&DE).

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Les politiques et les programmes des autorités fédérales relèvent généralement de l'une des quatre catégories suivantes<sup>2</sup> :

- Instaurer un climat favorable à l'entreprise grâce à des mesures publiques, législatives et réglementaires.
- Sensibiliser les clients et les parties prenantes aux enjeux, aux opportunités et aux responsabilités.
- Aider les clients et les parties prenantes à renforcer leur aptitude à saisir les opportunités.
- Encourager des attitudes propices à la croissance de la productivité, de l'emploi et des entreprises.

Depuis 1995, le rôle des pouvoirs publics en matière de politique à l'égard des PME s'est modifié : il met davantage l'accent sur l'élaboration et la mise à disposition de données sur la conjoncture économique, les tendances des marchés, les opportunités qui se font jour, les nouvelles technologies et les pratiques exemplaires susceptibles d'aider les PME à améliorer leur compétitivité. Les *Centres de services aux entreprises du Canada* que l'on trouve dans chaque Province et Territoire du Canada apportent des renseignements sur les services, programmes et règlements des autorités fédérales et provinciales visant les PME. De même, les pouvoirs publics ont recours à des moyens en ligne pour fournir des informations et des services, ainsi que pour assurer le fonctionnement d'un réseau de soutien interpersonnel. Les efforts déployés portent plus particulièrement sur les mesures et les programmes qui pourraient remédier à des lacunes du marché. Ces orientations ont permis de réduire la programmation publique et les subventions, et d'accorder plus d'attention à l'ajustement des politiques générales et moins d'attention aux programmes pointillistes de règlement des problèmes. Les pouvoirs publics jouent davantage un rôle catalyseur et octroient moins d'aides financières directes. Ces orientations sont approuvées par le milieu des petites entreprises.

### Entrepreneuriat

Puisque l'on sait que l'activité entrepreneuriale a un lien avec la croissance économique nationale, l'entrepreneuriat est dans tout pays une activité qui compte<sup>3</sup>. Pour le faciliter, les pouvoirs publics canadiens ont rationalisé les renseignements mis à la disposition des PME. Afin de simplifier l'accès de ces dernières à des informations et références actualisées, opportunes et pertinentes, les autorités fédérales ont élaboré un portail Internet destiné aux entreprises canadiennes (<http://businessgateway.ca>). Ce portail fait partie de l'initiative *gouvernement en direct*; il donne accès aux services et aux renseignements pertinents et d'usage fréquent proposés aux échelons fédéral, provincial et territorial. Par ailleurs, *Industrie Canada* assure la maintenance de *Strategis* (<http://strategis.ic.gc.ca/>), un site Internet qui se veut un vecteur d'économies substantielles et de meilleurs services pour les PME canadiennes. Plus précisément, les entrepreneurs y

trouveront, à l'adresse [http://strategis.ic.gc.ca/sc\\_mangb/smeguide/](http://strategis.ic.gc.ca/sc_mangb/smeguide/), un guide en ligne intitulé *Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise*.

Les autorités fédérales et provinciales ont créé 13 *Centres de services aux entreprises du Canada* (CSEC) ([www.cbcs.org/](http://www.cbcs.org/)), à raison d'un par province et territoire. Beaucoup d'entre eux disposent de nombreux bureaux annexes dans les *chambres de commerce* du pays. Ils offrent toute une série d'informations sur les services, programmes et règlements de l'État relatifs à la création d'une entreprise nouvelle ou à l'amélioration des performances d'une entreprise existante. Ce faisant, ils apportent des renseignements sur tous les échelons de l'administration publique. L'un des produits les plus populaires que l'on puisse trouver sur le site Internet des CSEC est le *Plan d'affaires interactif* (PAI), qui est le premier logiciel de planification d'entreprise spécifiquement conçu pour fonctionner sur Internet : il fait appel aux fonctionnalités d'Internet pour aider les entrepreneurs, putatifs ou en activité, à élaborer un plan triennal d'activités.

Les situations fiscales étant souvent complexes, l'*Agence du revenu du Canada* (ARC) ([www.cra-arc.gc.ca/](http://www.cra-arc.gc.ca/)) a travaillé avec les petites entreprises pour améliorer les services, réduire les contraintes de la discipline fiscale et maintenir la confiance dans le système fiscal canadien. Le site Web de l'ARC propose un *Guide pour les petites entreprises canadiennes* qui contient des informations sur les programmes de l'ARC que les PME devraient connaître, notamment un aperçu de leurs droits et de leurs obligations découlant des lois dont l'application relève de l'ARC. Ce guide explique non seulement comment prévoir ses impôts, constituer les dossiers utiles, effectuer des paiements et les déclarer, mais également quelles sont les différentes sortes de structures d'entreprise, comment déclarer et payer l'impôt sur le revenu, quelles sont les déductions qui existent au titre des dépenses de personnel, comment importer et exporter, et comment préparer et vivre un contrôle fiscal.

*Ressources humaines et développement des compétences Canada* (RHDCC) ([www.rhdcc.gc.ca/](http://www.rhdcc.gc.ca/)), le ministère fédéral chargé de la planification et de la mise en œuvre des politiques et des programmes canadiens en matière de ressources humaines, apporte également une assistance aux travailleurs qui désirent s'installer à leur compte. RHDCC offre une *Aide au travail indépendant* qui permet aux Canadiens de créer leur propre emploi ou leur propre entreprise, et fait porter ses efforts au niveau local en offrant des conseils techniques, un soutien financier et un tutorat adaptés aux besoins de chacun. Ainsi, avec l'aide de RHDCC, les collectivités peuvent identifier en leur sein les secteurs qui offrent des possibilités de croissance et les créneaux qu'offre le marché, pour ensuite encourager la création de jeunes pousses dans ces secteurs.

Il existe en outre trois agences de développement régional (ADR) : l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'Agence de développement économique pour les régions du Québec et Diversification économique de l'Ouest Canada. Chaque ADR est responsable de sa propre région, aussi diverse soit-elle sur le plan économique, et se tient à la disposition des PME. Industrie Canada s'occupe par ailleurs de l'Initiative fédérale de développement économique pour le Nord de l'Ontario qui ressemble, par certains côtés, aux ADR.

L'*Agence de promotion économique du Canada atlantique* (APECA) ([www.acoa-apeca.gc.ca/](http://www.acoa-apeca.gc.ca/)) – l'agence fédérale chargée du développement économique du Canada Atlantique – cherche à accroître le nombre de jeunes pousses en offrant aux entrepreneurs, sur Internet, des

outils de développement de l'entreprise. Par exemple, son site propose le *Kit d'information pour les jeunes entrepreneurs*, qui vise toute personne de moins de 30 ans désireuse de posséder une entreprise. L'APECA dispose d'un réseau de 41 *Corporations locales de développement économique* (CLDE) implantées dans tout l'est du Canada. Leur mission est de stimuler l'emploi du secteur privé dans les régions rurales du Canada atlantique grâce à la prestation de services de financement et de conseils aux petites entreprises.

*Développement économique Canada pour les régions du Québec* (DEC(Q)) ([www.dec-ced.gc.ca/](http://www.dec-ced.gc.ca/)) offre des services financiers et non financiers afin de stimuler le développement économique des régions composant le Québec. L'objectif est notamment de développer les PME grâce à l'information, à des prestations de conseil et à des aides financières, et de mener des activités en phase avec les domaines d'intervention prévus, à savoir le soutien à l'innovation et à la productivité, le développement des marchés et de l'entrepreneuriat, et une évolution favorable du climat des affaires.

L'*Initiative fédérale de développement économique pour le Nord de l'Ontario* (FedNor) ([www.fednor.ic.gc.ca/](http://www.fednor.ic.gc.ca/)) est chargée de promouvoir la croissance économique, la diversification et la création d'emplois, et de contribuer à l'instauration de collectivités locales durables dans l'Ontario septentrional et rural. Bien qu'une grande partie de ce soutien soit fourni à travers des organisations locales, les PME bénéficient aussi d'aides directes. Par le biais du *Fonds de développement économique du Nord de l'Ontario*, FedNor assiste les PME dans les domaines de l'innovation et de la technologie, du financement, des échanges et du tourisme, et du capital humain. FedNor prête aussi assistance au développement économique local grâce au réseau des *Sociétés d'aide au développement des collectivités* (SADC), qui proposent aux petites entreprises des petites villes et des collectivités rurales des crédits remboursables, des avis techniques, des informations et des services de conseil et d'orientation.

*Diversification de l'économie de l'Ouest Canada* (DEO) ([www.wd-deo.gc.ca/](http://www.wd-deo.gc.ca/)) est l'agence fédérale de développement régional chargée de promouvoir la diversification et le développement économiques dans les provinces occidentales du Canada. Pour épauler les entrepreneurs, elle finance le *Réseau de services aux entreprises de l'Ouest canadien*, un réseau de plus de 100 organismes locaux de développement économique. Dans le cadre de ce réseau, les *Centres de services aux entreprises du Canada* constituent un guichet d'information unique pour les entreprises. De même, les *Sociétés d'aide au développement des collectivités* (SADC) proposent différents services, par exemple de conseil et de formation, et financent les petites entreprises. Par l'intermédiaire de ce même réseau, les *Centres pour les femmes entrepreneurs* assurent à l'intention spécifique des femmes des prestations de conseil et d'information, de constitution de réseaux, de mentorat et d'accès à des capitaux. Quatre *Organisations francophones à vocation économique* (OFVE) assurent auprès des francophones des services renforcés de formation, de développement entrepreneurial et économique, d'accès à des capitaux et d'information.

### **Financement**

« On considère comme une lacune en matière de financement tout facteur propre à un marché qui restreint l'accès aux sources de capital<sup>4</sup>. » Les pouvoirs publics ont déployé des efforts considérables pour décrire et quantifier ces lacunes de financement du marché, et utilisé ces recherches pour se consacrer à cette cause, car il existe encore pour les PME des besoins de financement qui ne sont pas couverts, en particulier dans le cas des jeunes pousses, des entreprises à forte intensité de recherche et des entreprises exportatrices. Il y

a plusieurs raisons à ces lacunes de financement : des raisons qui tiennent au volume du financement nécessaire, dans la mesure où les besoins de financement des PME sont souvent modestes et que, par conséquent, les PME n'offrent pas un potentiel suffisant pour susciter l'intérêt des institutions financières; des raisons liées au risque, dans la mesure où une demande de financement faite dans une perspective de croissance est souvent rejetée, soit parce que les taux de financement ne correspondent pas à l'attente des prêteurs, soit parce que les prêteurs demandent des cautions supérieures à ce que les PME peuvent offrir; des raisons liées à l'état des connaissances, parce que les institutions financières ne comprennent pas les entreprises fondées sur le savoir; et des raisons ayant trait à la flexibilité, parce que les institutions financières ne modulent pas leurs modalités de prêt et que les PME ne s'aventurent même pas à demander d'autres modalités que celles dictées par leur institution financière<sup>5</sup>. Comparées à des entreprises déjà établies, les PME qui démarrent sont celles qui ont le plus de mal à obtenir un financement<sup>6</sup>. Les institutions financières ont accompli des progrès réels dans leurs tentatives d'améliorer l'accès des PME au financement par l'emprunt, mais il convient de faire plus encore<sup>7</sup>. Pour obtenir un financement, les PME peuvent explorer des solutions de rechange telles que les ressources personnelles, un apport familial ou le soutien informel d'un investisseur-tuteur<sup>8</sup>. D'autres options sont examinées ci-après.

Sur la base d'un programme en vigueur depuis 1961, le *Programme de financement des petites entreprises du Canada* (FPEC) du gouvernement fédéral a commencé à s'appliquer le 1<sup>er</sup> avril 1999 en vertu de la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada, qui facilite l'accès au financement par voie d'emprunt afin d'augmenter les ressources dont disposent les petites entreprises. Dans le cadre de ce programme, les autorités fédérales partagent avec les bailleurs de fonds les risques liés à l'octroi de prêts à la plupart des petites entreprises. Ce sont des banques et autres institutions financières qui consentent les crédits, mais les pouvoirs publics les garantissent à hauteur de 85 % des pertes consécutives à un défaut de remboursement. Le vide que comble ce programme est aussi réel aujourd'hui qu'il l'était lors de l'adoption en 1961 de la législation précédente, à savoir la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Au cours de l'année budgétaire 2002/03, 11 252 prêts ont été octroyés au titre du FPEC, ce qui représente un montant total approximatif de CAD 955.9 millions de financements par l'emprunt reposant sur l'actif<sup>9</sup>. Les jeunes pousses et les entreprises nouvelles ont respectivement représenté 50 et 57 % de ces montants<sup>10</sup>. Récemment, Industrie Canada a achevé un examen quinquennal du programme (consultable à l'adresse [www.strategis.gc.ca/sbresearch/csbfa](http://www.strategis.gc.ca/sbresearch/csbfa)). Un projet pilote de cinq ans qui étend ce programme à des contrats de location financière a été lancé en 2002.

Ce *Projet pilote de location-acquisition* offre aux PME une solution de financement supplémentaire qui permet aux plus récentes et aux plus petites d'entre elles, qui avaient été plutôt délaissées par le secteur du crédit-bail, de faire un meilleur usage de leur capital limité pour innover et se renforcer. Les deux éléments de la Loi sur le financement des petites entreprises du Canada – prêts et crédit-bail – sont liés à un objectif de recouvrement des coûts. Les petites entreprises s'acquittent de droits qui servent à couvrir les coûts des pouvoirs publics.

La *Banque de développement du Canada* (BDC) ([www.bdc.ca/](http://www.bdc.ca/)) est une société d'État qui complète les services du secteur de la finance par une gamme complète de services financiers (prêts, fonds subordonnés et capital-risque) et de services de conseil offerts aux PME dans l'ensemble du pays au sein d'un réseau de 85 succursales comprenant la succursale virtuelle BDC Connex. La BDC accorde une attention particulière aux secteurs

fondés sur le savoir et l'exportation. Ses produits comblent les lacunes du marché grâce à des crédits souples et à plus long terme qui viennent compléter les fonds à plus court terme offerts par d'autres sources. La BDC apporte aussi son concours au marché du capital-risque en comblant des lacunes au niveau de l'investissement dans les premières étapes de la vie de l'entreprise, et investit une part plus grande de ses fonds dans des entreprises en phase de préamorçage ou d'amorçage que les capital-risqueurs du secteur privé. Pendant l'exercice 2003/04, la BDC a fourni des services de financement et de conseil à près de 23 000 clients<sup>11</sup>. Le montant total des nouveaux prêts autorisés atteint désormais CAD 2 083 millions. La BDC a investi dans 70 projets CAD 109 millions de capital-risque qui ont généré de la part d'autres sources des abondements de près de CAD 600 millions.

En partenariat avec d'autres grandes institutions financières, *Industrie Canada* a mis au point un site Web intitulé « *Sources de financement* » que l'on peut trouver à l'adresse [www.strategis.gc.ca/sources](http://www.strategis.gc.ca/sources). Les PME peuvent y trouver, en ligne, des sources classiques et nouvelles de financement. Ce site Internet propose aussi des outils permettant de faire des économies.

L'an 2000 a vu le lancement du *Programme de recherche sur le financement des PME*, une initiative dont l'objet est de fournir aux décideurs des informations complètes et objectives sur l'état du financement des PME au Canada. Depuis sa création, il a donné lieu à deux rapports qui examinent la complexité de l'accès à l'ensemble des financements proposés de l'emprunt au capital-risque. Les données de ces rapports proviennent de différentes enquêtes nationales, dont l'Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises (2000 et 2001) et l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises (2000-03). Pour de plus amples détails sur cette initiative, veuillez consulter les rapports et autres documents de recherche sur le site Strategis, à l'adresse <http://strategis.gc.ca/fdi>.

### **Technologie et innovation**

Depuis 1997, les autorités fédérales canadiennes ont jeté de solides bases scientifiques et technologiques en investissant plus de CAD 13 milliards dans la recherche et le développement, et notamment dans la *Fondation canadienne pour l'innovation*, la recherche sur la santé et d'autres initiatives destinées à créer des capacités de pointe<sup>12</sup>. Le prochain défi du gouvernement consiste à transposer davantage les bonnes idées qu'ont les Canadiens en entreprises dynamiques, en emplois intéressants et en exportations<sup>13</sup>. Les autorités travaillent donc à élaborer des politiques renforçant les capacités du pays dans les grands domaines technologiques du moment – biotechnologies, information et communications, matériaux de pointe – qui seront les moteurs de l'innovation et de la productivité de l'économie du XXI<sup>e</sup> siècle<sup>14</sup>. Nous reprenons ci-après quelques-unes des initiatives actuelles lancées à cet égard par les pouvoirs publics.

L'organisme *Partenariat technologique Canada* (PTC), accessible à l'adresse [www.tpc.ic.gc.ca/](http://www.tpc.ic.gc.ca/), utilise une méthode d'investissement particulière pour aider à la création d'emplois : il s'associe au secteur privé pour investir dans la recherche-développement dans des secteurs clés en croissance. Les entreprises remboursent généralement les investissements effectués par PTC grâce à des redevances perçues sur les ventes. PTC apporte un soutien aux PME innovantes dans l'ensemble du Canada en partenariat avec le *Programme d'aide à la recherche industrielle* du *Centre national de recherches Canada* (PARI-CNRC). Le Programme PTC-PARI évalue et effectue des investissements pour les PME dans

le cadre de projets pouvant atteindre CAD 3 millions et, normalement, n'investit pas plus de 33 % du coût total d'un projet.

Le PARI a pour objectif d'aider les PME à faire face aux défis technologiques auxquels elles sont confrontées pour fournir de nouveaux produits, procédés ou services; à cette fin, il leur apporte des conseils technologiques, un soutien à l'innovation et une assistance financière. Son but est de renforcer la capacité d'innovation afin que les bonnes idées deviennent aussi rapidement que possible des activités commerciales rentables. Pour plus de renseignements sur ce programme, veuillez consulter l'adresse [www.nrc.ca/irap](http://www.nrc.ca/irap).

Le Réseau canadien de technologie (<http://ctn-rct.nrc-cnrc.gc.ca>) donne aux PME spécialisées dans la technologie les moyens d'accéder à toute une panoplie d'aides technologiques et entrepreneuriales. Un réseau maillé de conseillers est disponible dans tout le pays et susceptible de travailler avec une PME donnée pour identifier ce dont elle a besoin et l'aider à trouver le type de gestion qui lui permettra de répondre aux défis qu'elle rencontre. Les conseillers sont tous employés par des organisations canadiennes connues pour leur réussite et leur compétence dans le domaine technologique ou des domaines d'activités connexes.

Depuis 1994, le Centre de recherches sur les communications Canada (CRC) ([www.crc.ca/](http://www.crc.ca/)) aide les PME, qu'il s'agisse de jeunes entreprises innovantes ou d'entreprises plus expérimentées, à développer leur potentiel grâce à son Centre d'innovation. On y trouve des technologies, des installations et une expertise qui peuvent permettre aux nouvelles entreprises de tester leurs produits, et aux entreprises établies depuis plus longtemps de rechercher et développer de nouveaux produits.

Des incitations fiscales mises en place par les autorités fédérales dans le cadre du Programme de la recherche scientifique et du développement expérimental ([www.cra-arc.gc.ca/taxcredit/sred/](http://www.cra-arc.gc.ca/taxcredit/sred/)) encouragent l'investissement dans la R-D susceptible de déboucher sur des produits et procédés technologiques nouveaux ou améliorés. Ce programme concède au requérant une ristourne ou un crédit d'impôt pour les dépenses de R-D encourues au Canada et remplissant certaines conditions. Parmi les travaux éligibles, citons la mise au point expérimentale, la recherche appliquée, la recherche fondamentale et les études techniques, la conception, la recherche opérationnelle, l'analyse mathématique, la programmation informatique, la collecte de données, les essais et la recherche psychologique.

### **Gestion**

Le Canada souscrit à l'idée que de sérieuses compétences en matière de gestion sont indispensables à la réussite des PME. Bon nombre de PME font faillite en raison de leurs propres déficiences – notamment de gestion, et non en raison de facteurs extérieurs tels que le droit du travail, la concurrence ou le changement technologique. Une étude publiée par Statistique Canada en 1997 révèle que les entreprises les plus récentes échouent en raison de connaissances managériales et financières insuffisantes. C'est pourquoi les pouvoirs publics proposent des informations et des services destinés à améliorer les compétences générales des gestionnaires, qui recouvrent les domaines suivants : stratégie de l'entreprise, marketing, ventes, service clientèle, finances et ressources humaines<sup>15</sup>.

Gestion des ressources humaines ([www.hrmanagement.gc.ca/](http://www.hrmanagement.gc.ca/)) est une source d'information dont l'objet est d'aider les PME employant du personnel à satisfaire leurs besoins en matière de ressources humaines et à développer leurs compétences de gestion. Elle offre

des informations sur le recrutement, l'entrepreneuriat, la productivité, la compétitivité, les licenciements et les résiliations de contrats, les relations avec le personnel et la gestion prévisionnelle du personnel, les rémunérations et les prestations complémentaires, la formation et la valorisation de la main-d'œuvre, et les lois du travail.

Industrie Canada gère également trois autres sites Internet afin d'aider les entrepreneurs dans le domaine de la gestion. *Gérer pour réussir en affaires* ([www.strategis.gc.ca/sme-management/](http://www.strategis.gc.ca/sme-management/)) propose des liens et références pratiques vers des sites Internet conçus pour offrir aux propriétaires et dirigeants de PME une passerelle vers des éléments susceptibles de contribuer à résoudre la plupart des défis de gestion sans passer trop de temps à rechercher l'information. *Étapes vers le capital de croissance* ([www.strategis.gc.ca/growth](http://www.strategis.gc.ca/growth)) est un site Internet interactif qui présente un guide, étape par étape, de la manière dont les entrepreneurs désireux de développer leur entreprise doivent s'y prendre pour obtenir du capital-risque. Le site *Les étapes vers la compétitivité* ([www.strategis.gc.ca/steps](http://www.strategis.gc.ca/steps)) aide les entrepreneurs à évaluer leur PME dans certains domaines tels que la planification commerciale et stratégique, afin de déterminer si elles y sont compétitives.

### **Internationalisation/promotion de la mondialisation**

Tous les programmes, services et mesures dont il a été fait état ci-dessus ont essentiellement pour objet de favoriser l'internationalisation des PME dans le cadre de l'économie mondiale. Il existe toutefois d'autres programmes et services mis à la disposition des PME dans le domaine spécifique de l'exportation.

*Équipe Canada, Inc* est un partenariat entre les autorités fédérales, provinciales et territoriales qui aide les entreprises canadiennes à accéder aux marchés mondiaux. *Équipe Canada, Inc* met en œuvre des programmes et offre des services dans les domaines de la valorisation des compétences, des informations portant sur les marchés, des conseils professionnels, des services liés à l'accès à un marché, et du financement des échanges. *ExportSource* ([www.exportsource.ca/](http://www.exportsource.ca/)) est la ressource en ligne d'*Équipe Canada, Inc* offrant des informations sur tout ce qui touche aux exportations; il s'agit d'un guichet unique donnant accès à tous les ministères et organismes publics qui ont des activités liées aux échanges sur des sujets tels que la préparation à l'exportation, les études de marchés, la pénétration d'un marché, le financement des exportations, et la prévention et la résolution des problèmes.

Deux autres institutions financières appartenant à l'État se consacrent exclusivement à l'exportation. La *Corporation commerciale canadienne (CCC)* ([www.ccc.ca/](http://www.ccc.ca/)), organisme spécialisé dans les exportations qui appartient en totalité à l'État, se spécialise dans les marchés publics internationaux intéressant les exportateurs canadiens, et propose des services afin d'aider les PME à remporter des marchés à l'exportation. *Exportation et développement Canada (EDC)* ([www.edc.ca/](http://www.edc.ca/)) est une institution financière canadienne vouée exclusivement aux services de financement des échanges pour aider les exportateurs et investisseurs canadiens sur plus de 200 marchés internationaux.

### **Notes**

1. Canada, gouverneure générale du Canada, *Discours du Trône ouvrant la première session de la trente-huitième législature du Canada*, 5 octobre 2004.
2. Canada, Industrie Canada, *L'innovation, clé de l'économie moderne* (Ottawa, 1994).

3. Paul D. Reynolds et al., *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report* (2001), p. 12.
4. Centre d'étude de la formation, de l'investissement et de la restructuration économique de l'université de Carleton, *Capital markets in Western Canada: A Review of Research Findings* (Diversification économique de l'ouest, mai 1999), p. 5.
5. Angus Reid Group, « Services de financement aux petites et moyennes entreprises du Canada », in *Aider les PME à innover : examen de la Banque de développement du Canada* (Ottawa, Industrie Canada, 2000), p. 128.
6. *Ibid.*, p. 124.
7. *Ibid.*
8. *Ibid.*
9. Canada, Industrie Canada, *Loi sur le financement des petites entreprises du Canada : rapport annuel 2002-2003* (Ottawa, 2003).
10. *Ibid.*
11. Canada, Banque de développement du Canada, *La BDC : la banque qui mise sur les entrepreneurs canadiens – Rapport annuel 2004* (Ottawa, 2004).
12. Canada, gouverneure générale du Canada, *Discours du Trône ouvrant la première session de la trente-huitième législature du Canada*, 5 octobre 2004.
13. *Ibid.*
14. *Ibid.*
15. Thornhill, S. et R. Amit, *Comprendre l'échec : mortalité organisationnelle et approche fondée sur les ressources* (Ottawa, Statistique Canada, 2003).

## Corée

### Les PME dans l'économie nationale

D'après les estimations, en 2002, la Corée comptait 2.9 millions d'entreprises employant au total 12 millions de personnes. Les PME\* (moins de 300 salariés) représentaient 99.8 % de l'ensemble des entreprises coréennes et 86.7 % de l'emploi. Les micro-entreprises (moins de 20 salariés), les petites (moins de 50 salariés) et les moyennes entreprises (moins de 300 salariés) représentaient respectivement 88.6 %, 8.3 % et 2.9 % du total des entreprises.

Les PME demeurent la cheville ouvrière de l'économie coréenne. Elles représentent 42 % du volume total des exportations (162.4 milliards d'USD) et la moitié des biens à valeur ajoutée produits par le secteur manufacturier. La part des PME dans l'emploi manufacturier est passée de 74 % en 2000 à 79.4 % en 2002. De la même manière, la part des PME dans la production manufacturière a progressé, passant de 47.5 % à 50.9 % au cours de la même période.

En Corée, on recense quelque 2.6 millions de micro-entreprises qui emploient 5.1 millions de salariés environ, et représentent 88.6 % du nombre total d'entreprises et 42.9 % de l'emploi total. Dans le commerce de gros et de détail, l'hôtellerie et la restauration ainsi que dans le secteur des transports, la part du total représentée par les micro-entreprises est de 64.2 %, soit 1.7 million. Environ la moitié des micro-entreprises ont été créés au cours de ces trois dernières années, un quart l'ont été l'année précédente.

Tableau 4.4. **Les PME dans l'économie coréenne en 2002**

| Classement                    | Entreprises (%)   | Salariés (%)       |
|-------------------------------|-------------------|--------------------|
| Nombre d'entreprises au total | 100 % (2 953 124) | 100 % (11 975 672) |
| PMEs                          |                   |                    |
| Micro (< 20)                  | 88.6              | 42.9               |
| Petites (< 250)               | 8.3               | 20.7               |
| Moyennes (> 250-300)          | 2.9               | 23.2               |
| Total PME (< 300)             | 99.8              | 86.7               |
| Grandes entreprises (> 300)   | 0.2               | 13.3               |

Source : Office national coréen de la statistique (les données correspondent à la fin 2002).

### Contexte économique

En à peine quatre décennies, la Corée est passée d'une société agraire à une structure dont les caractéristiques sont proches de celles d'une économie fortement industrialisée. Au cours de ce processus de croissance rapide, les grandes entreprises ont servi de

\* Définies par le nombre de salariés et par le capital versé ou le chiffre d'affaires, variables selon les secteurs d'activité. Par exemple, les critères retenus pour le secteur du commerce de gros et de détail sont les suivants : moins de 100 salariés et de 10 milliards de KRW de chiffre d'affaires. Mais dans le secteur manufacturier, est considérée comme PME, une entreprise de moins de 300 salariés affichant 8 milliards de KRW de capital versé.

locomotives à l'économie du pays tandis que les PME accédaient progressivement au rôle de sous-traitant de ces grandes entreprises, caractérisé par des salaires relativement faibles et des technologies relativement désuètes.

Mais les facteurs ayant permis la croissance des PME dans le passé disparaissent de plus en plus en raison des mutations rapides du contexte économique mondial, dont les stratégies de délocalisation des grandes entreprises, l'apparition sur le marché de concurrents puissants ayant l'avantage de pratiquer des coûts plus faibles, le raccourcissement de la durée de vie des produits et une concurrence féroce résultant de la libéralisation des marchés.

Ces difficultés se reflètent assez fidèlement dans différents ratios comme le ratio valeur ajoutée/emploi, le ratio production/emploi, le taux de croissance et le ratio de rentabilité. Depuis 1993, année au cours de laquelle il avait atteint le niveau record de 73 %, le ratio valeur ajoutée/emploi a diminué constamment pour retomber à 68 % en 2001. Le ratio production/emploi qui avait culminé à 69.3 % en 1993, est tombé à 64.8 % en 2001 alors que celui du Japon se maintient aux environs de 72 % depuis 1982. Plus significativement : le ratio de croissance du CA et le ratio du résultat d'exploitation/CA affichent une tendance à la baisse depuis 1985.

## Politiques-cadres

Les politiques-cadres de la Corée vis-à-vis de ses PME ont atteint un tournant. Au cours des 40 dernières années, elles étaient axées sur la protection du « terrain de chasse » des PME contre la voracité des grandes entreprises et sur l'accroissement de leur stabilité. Depuis juillet 2004, ces politiques ont subi un remaniement et privilégient désormais la compétitivité dans le but de favoriser l'esprit d'entreprise et l'innovation par les PME.

Les politiques en faveur de la compétitivité des PME véhiculent un premier message dépourvu de toute ambiguïté : un dispositif d'appel d'offres concurrentiel à l'intention de ces entreprises sera introduit dans le système de passation des marchés publics. Ce dispositif remplacera la procédure suivant laquelle, dans le passé, un contrat était attribué à un consortium de PME à l'issue d'un appel d'offres unique.

La politique coréenne à l'égard des PME a pour priorités de créer pour celles-ci un climat propice aux affaires dans lequel quiconque est animé d'un esprit créatif et capable de dynamisme peut créer une entreprise qui sera « petite mais forte », dotée d'une plus grande capacité d'innovation et de compétitivité à l'échelle mondiale.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Plusieurs mesures concernant les PME ont été élaborées avec la conviction que des PME douées de vitalité et de créativité « tireront » l'économie coréenne car elles constitueront un puissant moteur de croissance et de création d'emplois. Des programmes d'action différenciés selon les types de PME et leur phase de croissance sont mis en œuvre dans des domaines comme le démarrage, l'innovation, la valorisation des ressources humaines, le financement et la commercialisation.

### Législation sur les faillites

Le gouvernement a amélioré la législation sur les faillites pour faciliter la sortie et la restructuration d'entreprises connaissant des difficultés financières. Plusieurs procédures accélérées et des procédures de dépôt de bilan moins coûteuses ont été adoptées à

l'intention des petites entreprises. Le gouvernement a mis au point un texte unique en intégrant les trois lois relatives à la faillite qui existaient. Ce projet de loi est actuellement en attente d'une approbation du Parlement. La loi unifiée sur les faillites permettrait aux parties prenantes de choisir la procédure optimale qui se révélerait la moins coûteuse.

### **Lourdeurs administratives**

La Corée a engagé une réforme intensive de sa réglementation pour améliorer l'environnement de l'entreprise en simplifiant les règles qui régissent les activités commerciales comme les obstacles à l'entrée (délivrance de permis et enregistrement), le contrôle des prix et autres réglementations commerciales. En avril 1998, le pays a créé le Comité de réforme de la réglementation sous l'autorité du Premier ministre, et lui a donné pouvoir de réexaminer et abroger les réglementations en vigueur. De nouvelles réglementations, nécessaires pour protéger l'environnement et la santé, doivent au préalable être examinées et approuvées par ce comité. Depuis 1999, il a abrogé plus de la moitié (8 121) de l'ensemble des réglementations en vigueur, et amélioré la qualité de beaucoup d'autres. 1 078 nouvelles règles relatives à l'environnement, à la sécurité et à la santé ont été adoptées après avoir été examinées par le Comité.

Le gouvernement a considérablement simplifié les procédures administratives réglementant le démarrage d'une entreprise quand celui-ci exige la construction d'une usine. Dans le passé, il fallait obtenir les 63 autorisations (liées principalement à des réglementations concernant le terrain, l'environnement, la sécurité et la construction) exigées par 32 textes différents, ce qui représentait un énorme fardeau pour l'entreprise. Un dispositif unifié de construction d'usine a été mis en place. Il permet d'obtenir toutes les autorisations nécessaires pour créer son entreprise par le biais d'une seule et unique demande déposée dans le « service des PME » de l'administration locale. Ces services des PME locaux sont tenus de mener à bien la procédure d'agrément auprès des administrations compétentes dans les 20 jours suivant le dépôt d'une demande. À défaut de réponse dans ce délai, la demande est considérée comme automatiquement approuvée.

### **Incitations fiscales**

La Corée applique un système très complet d'incitations fiscales pour les opérations commerciales à risques élevés et les jeunes pousses. L'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés sont réduits de 50 % pendant six ans. Les biens achetés pour de nouvelles entreprises sont exemptés des taxes locales sur l'achat et l'enregistrement pendant les deux premières années. La taxe foncière est réduite de moitié pendant les cinq premières années. Les gains sur les stock options réalisés par les salariés des entreprises commerciales à risques élevés et des jeunes pousses sont exclus de l'assiette de l'impôt sur le revenu, à hauteur de 30 millions de KRW maximum, sous réserve que le détenteur exerce son droit dans les trois ans.

## **Favoriser l'esprit d'entreprise et faciliter le démarrage des jeunes pousses**

La création d'entreprises est une activité économique importante qui, parce qu'elle est source d'idées nouvelles et d'innovation, peut dynamiser l'économie d'un pays. Le gouvernement coréen a donc pris diverses mesures pour promouvoir l'entrepreneuriat. Pour favoriser les jeunes entrepreneurs et créer un climat propice à la création d'entreprises, il a dirigé plusieurs programmes comme, par exemple, un stage sur les jeunes pousses, des clubs de jeunes entrepreneurs, le programme Bizcool pour les jeunes,

et une école supérieure pour la création d'entreprises. Pour instaurer un climat favorable à l'entrepreneuriat, l'administration publique a pris les dispositions suivantes :

- Abolition ou simplification des réglementations et procédures qui, naguère, freinaient la création d'entreprises.
- Mise en place d'une agence de fourniture de services aux jeunes pousses, qui se charge des démarches de démarrage au nom de l'entreprise.
- Mise à disposition de l'espace et de l'équipement de bureau nécessaires aux jeunes pousses par le biais de pépinières d'entreprises implantées dans des universités ou des instituts de recherche un peu partout dans le pays.

### **Programmes de formation à l'entrepreneuriat**

Le stage sur les jeunes pousses est un programme de formation de courte durée ciblé sur les porteurs de projet et les personnes venant de créer une PME. Il est conçu pour améliorer les capacités de gestion de ces individus et accroître le taux de réussite des nouvelles entreprises. Au niveau local, des universités et des établissements spécialisés proposent ce stage une centaine de fois par an. Outre ces mesures et dans le but de former des spécialistes de la création d'entreprises, cinq écoles d'enseignement supérieur dispensent un programme de deux ans sur l'entrepreneuriat depuis 2003.

### **Programme de développement de l'esprit d'entreprise**

Pour inculquer aux adolescents l'esprit et la culture d'entreprise, 80 écoles d'enseignement secondaire du premier et du deuxième cycles ont mis en œuvre le programme Bizcool. Quelque 20 000 élèves ont suivi ce programme et choisi toutes sortes de modules axés sur des cas concrets dont l'autogestion, la création d'entreprise, l'administration d'entreprise et le financement.

Pour sa part, le gouvernement assure un soutien financier aux clubs d'entrepreneurs créés dans les universités pour appliquer leurs idées à la réalité des pratiques entrepreneuriales. Ce programme est destiné à former des étudiants d'école de commerce pour qu'ils deviennent des entrepreneurs doués de créativité et d'une mentalité de « pionnier ». Participent actuellement à ce programme 12 000 étudiants répartis dans 520 clubs d'entrepreneurs.

### **Pépinières d'entreprises**

Les universités ou les instituts capables d'aider des porteurs de projet ou des créateurs de PME ont mis en place des pépinières d'entreprises. Ce programme a pour objectif d'augmenter les possibilités de survie et de favoriser la croissance des nouvelles entreprises axées sur la technologie. On recense actuellement environ 300 pépinières d'entreprises réparties un peu partout dans le pays et hébergeant quelque 4 000 PME. Ces dernières bénéficient ainsi de locaux pour leurs bureaux ou leur production, de services de conseil, d'une formation au marketing ainsi que d'autres types de prestations.

## **Accès aux financements**

Les individus entendant créer une entreprise ou agrandir/restructurer une entreprise qui existe déjà se heurtent le plus souvent à la difficulté que constitue l'accès au financement. Cela tient principalement au fait que les banques exigent des garanties avant d'accorder un prêt à une PME, et que, généralement, le modèle technologique ou

fonctionnel de ces entreprises n'est pas évalué de manière appropriée pour qu'elles puissent souscrire un prêt.

Le gouvernement fournit des aides directes et indirectes au financement des PME pour s'assurer que les entreprises créatives et innovantes ne fassent pas faillite en raison de difficultés d'accès au capital. Au titre de l'aide indirecte au financement, l'administration publique offre des services de cautionnement aux PME qui ne peuvent prétendre à un prêt bancaire faute de garanties. Ces services permettent à ces entreprises d'emprunter les fonds dont elles ont besoin à des banques par le truchement d'institutions de garantie de crédit comme le KCGF (Fonds coréen de garantie de crédit), le KOTEC (Fonds coréen de garantie de crédit pour les entreprises technologiques) et les antennes locales du KCGF. Les propriétaires de petites entreprises pouvant y prétendre, de même que les entreprises en phase de démarrage, les PME axées sur la technologie et les PME en cours de restructuration peuvent aussi obtenir des prêts de l'État par l'intermédiaire de la Corporation des petites entreprises.

Dans ses efforts d'aide aux PME pour qu'elles puissent se financer directement sur le marché, le gouvernement prévoit de recourir au capital-risque et au KOSDAQ. Les PME prometteuses peuvent obtenir des crédits d'investissement auprès de sociétés de capital-risque et des marchés financiers. Le marché du KOSDAQ et le troisième marché constituent d'autres sources pour lever des fonds par la méthode de financement direct sur le marché.

### ***Titrisation fondée sur l'évaluation de la valeur d'une technologie***

Dans le cadre de ce programme, le gouvernement aide les PME à obtenir des prêts par la titrisation de la valeur estimée de leur nouvelle technologie. Un institut spécialisé dans l'évaluation technologique estime la valeur monétaire, la faisabilité ainsi que la possibilité de commercialisation d'une nouvelle technologie. Une institution financière peut alors proposer un prêt fondé sur cette évaluation. Ce programme est important dans la mesure où les PME axées sur des technologies de très haut niveau peuvent obtenir des prêts d'institutions financières sans autre forme de nantissement comme les actifs matériels dont, le plus souvent, ces entreprises sont dépourvues.

### ***Programme d'assurance des sommes à recevoir***

Ce programme est conçu pour protéger les PME contre les difficultés de gestion que peuvent créer les clients mauvais payeurs. Lancé en 2004, le programme d'assurance des sommes à recevoir (ventes à crédit et effets à recevoir) devrait assurer la stabilité de la gestion des PME en prévenant les faillites en chaîne des personnes ayant endossé un effet de commerce.

## **Technologie et innovation**

Dans une économie fondée sur le savoir, les connaissances et les capacités d'innovation déterminent la compétitivité des PME. A cet égard, la capacité d'innovation de ces entreprises et leur aptitude à utiliser l'informatique et les réseaux sont les clés de la réussite de l'économie coréenne de demain. Toutefois, les capacités technologiques des PME ne se situent qu'à 70 % par rapport au maximum mondial, et leur rapport investissement dans la R-D/chiffre d'affaires total n'atteint que 1.5 % en moyenne, ce qui est très inférieur à celui des grandes entreprises.

Pour renforcer la capacité d'innovation des PME, le gouvernement met en œuvre différentes mesures mettant respectivement l'accent sur les aspects suivants :

- Favoriser les PME innovantes qui montreront la voie aux autres dans le domaine de l'innovation technologique.
- Renforcer le travail en réseau des entreprises, des universités et des institutions.
- Promouvoir la commercialisation des produits développés à partir d'une technologie.
- Mettre en place l'infrastructure de numérisation.

Diverses mesures d'action publique sont mises en œuvre pour accélérer le développement technologique assuré par les PME. Ainsi, par exemple, les pouvoirs publics s'efforcent de porter à 10 % de l'ensemble des PME manufacturières la part des PME dotées de capacités de développement et d'innovation technologiques. Les ministères et autres institutions sont également chargés de réserver un certain pourcentage de leur budget de R-D pour contribuer au développement technologique par les PME (KOSBIR : Recherche et innovation des petites entreprises coréennes) et aider celles qui sont capables de développer une technologie toutes seules à financer leurs dépenses de R-D. En outre, la Compagnie de défense nationale et d'électricité et d'autres entités du secteur public ont garanti qu'elles s'approvisionneraient auprès de PME pour leurs besoins internes.

Dans un effort visant à empêcher les technologies de très haut niveau de demeurer inexploitées, le *Fonds pour la commercialisation des nouvelles technologies* a été mobilisé pour financer le coût de l'investissement en matériel et des matières premières nécessaires à la commercialisation de nouvelles technologies. Les pouvoirs publics ont pris différentes mesures pour renforcer le travail en réseau interentreprises et entre les entreprises, les universités et d'autres institutions. Ces mesures englobent l'*Institut de R-D des PME*, le *Projet de consortium entre les entreprises et les établissements d'enseignement et de recherche*, le *Programme de formation technologique des PME* et la formation des salariés de PME en association avec les universités et les institutions de recherche.

De surcroît, les pouvoirs publics aident les PME à améliorer leur productivité par des mesures comme l'évaluation de la capacité de ces entreprises à adopter les TIC, la fourniture de services de conseil pour l'adoption de TIC innovantes et la mise en place d'infrastructures informatiques sur les sites de production des PME.

### **Garantie d'achat des nouvelles technologies**

Pour aider à la commercialisation des nouvelles technologies, les pouvoirs publics dont le ministère de la Défense, la Compagnie coréenne d'électricité (KEPCO) et la Compagnie coréenne du gaz (KOGAS) chargent les PME de développer une nouvelle technologie en leur garantissant qu'ils achèteront le produit issu de l'application de cette technologie pendant un certain temps. En 2004, 35 projets de développement technologique étaient en cours dans le cadre de ce programme. Un nombre croissant d'institutions publiques devrait y participer dans l'avenir.

### **Programme de soutien de la fabrication assistée par ordinateur**

Pour accroître la productivité des PME, les pouvoirs publics encouragent celles qui s'efforcent de mettre en œuvre des systèmes avancés de pilotage informatisé de leur production. Pour constituer une infrastructure informatique, les PME sont financées afin qu'elles intègrent dans leur procédé de fabrication des logiciels appropriés, tels que PAO

(production assistée par ordinateur), MES (système d'exécution dynamique), et POP (point de production), ainsi que des bases de données.

L'un des objectifs du gouvernement est de faciliter l'adoption des TIC par les PME et, actuellement, 30 000 d'entre elles bénéficient d'une aide dans ce domaine. Développer la capacité managériale en vue de l'adoption des TIC constitue un aspect important de cet objectif. D'ailleurs, le gouvernement compte bien qu'un dispositif de soutien plus stratégique des PME et une plus grande autonomie chez les directeurs de PME l'aideront à atteindre cet objectif.

## Commerce électronique

Le gouvernement encourage activement le commerce électronique par le biais d'un certain nombre de mesures et de programmes. Des services de conseil sont fournis aux petites entreprises pour les aider à mettre au point des solutions logicielles et à se lancer dans le commerce électronique par le biais de réseaux interentreprises. Dans les régions regroupant de nombreuses PME, des réseaux Internet à haut débit comme le VDSL et l'Ethernet sont en train d'être installés pour aider les petites et moyennes entreprises à utiliser des logiciels. En outre, le gouvernement anime le « *Korean Marketplace* », nœud concentrateur d'un réseau électronique de PME, destiné à intensifier les échanges internationaux via Internet. *Korean Marketplace* a réalisé ou contribué à la réalisation de sites Web et de catalogues pour de petites entreprises exportatrices. Actuellement, il compte à son actif la création des sites Web de 20 000 entreprises et des pages d'accueil bilingues (coréen-japonais ou coréen-chinois) pour 1 700 d'entre elles. *Korean Marketplace* se raccorde également au Réseau d'information du G7 (GIN) ([www.smipc.or.kr/html/info\\_g7.php](http://www.smipc.or.kr/html/info_g7.php)), à ASEMConnect (<http:// asemconnect.smipc.or.kr/>) et au Réseau de PME de l'ASEAN+3.

## Gestion – commercialisation et ressources humaines

Des efforts sont actuellement déployés pour renforcer la compétitivité des PME sur les marchés étrangers. En organisant un programme de formation pour les spécialistes de la commercialisation, le gouvernement aide les petites entreprises à développer leurs propres capacités de marketing. Pour les petites entreprises produisant des produits de grande qualité mais peu connus des consommateurs, le gouvernement coréen a créé un label de « bonne qualité » afin de donner un coup de pouce à leurs ventes. C'est aussi lui qui encourage les grandes entreprises et les PME à développer leurs relations d'affaires pour acquérir un profil plus stratégique.

L'amélioration de la qualité des travailleurs employés par les PME fait aussi l'objet de différents efforts. Le Centre de formation des PME est un établissement public qui fournit des services de formation peu coûteux comme des stages de formation interne de courte durée pour les salariés de PME. Conçu pour améliorer les compétences des salariés sur place, il gère divers programmes de formation dans les domaines suivants : technologie de production, informatisation/automatisation, assurance de la qualité et technologies numériques.

## Danemark

### Les PME dans l'économie nationale

Au Danemark, les PME représentent la quasi-totalité des entreprises (la part des grandes se limite à 0.2 %), et les très petites (de 0 à 9 salariés) en représentent 92 %. Les PME sont à l'origine de 70 % de l'emploi total et les plus petites d'entre elles en génèrent 30 %.

### Organisation

Au Danemark, le ministère de l'Économie et des entreprises est responsable de la politique générale à l'égard des PME, tandis qu'un certain nombre d'organismes publics sont chargés de l'appliquer et contribuent à des degrés divers à sa préparation. La politique du ministère en matière de PME s'inscrit dans le cadre du budget annuel décidé par le Parlement. Comme le contexte où opèrent les PME résulte de l'action de plusieurs autres ministères (responsables de la législation du travail, des impôts, de la recherche-développement, de la promotion des exportations, etc.), ces derniers peuvent également prendre une part active dans la politique des PME. Au sein du ministère des Affaires étrangères en particulier, le Conseil danois des échanges joue un rôle important de promotion des exportations en donnant aux PME accès à des informations et à des conseils et en les aidant à s'implanter sur les marchés de plus d'une centaine de pays.

### Politiques et programmes à l'égard des PME

Le Danemark n'a pas de politique spécifique en faveur des PME. Il privilégie une politique orientée vers la croissance, dans laquelle les instruments d'action sont jugés en fonction de leur contribution à celle-ci. Les entreprises ne contribuent pas à la croissance en étant de petite taille. Les entreprises en expansion et les nouvelles entreprises peuvent très bien y contribuer. En conséquence, le gouvernement danois privilégie les entrepreneurs et non les PME en général. Il ne faudrait pas pour autant en conclure que les petites entreprises sont les oubliées de la politique danoise. Des instruments d'action ciblés sur elles sont mis en place dès lors que l'analyse révèle l'existence de problèmes spécifiques aux petites entreprises. Le Danemark s'efforce aussi de réduire les formalités administratives auxquelles les entreprises doivent se soumettre, pour les PME en particulier.

### Politique de l'entrepreneuriat

Depuis quelques années, l'entrepreneuriat occupe une place de plus en plus centrale dans l'action des pouvoirs publics, et dans leur politique de développement des entreprises en général. Le gouvernement a pour objectif affiché de faire du Danemark un membre de l'élite entrepreneuriale européenne d'ici 2010. C'est pour atteindre cet objectif qu'a été créé l'*Indice de l'entrepreneuriat*.

Publié en octobre 2004, l'*Indice de l'entrepreneuriat 2004* fournit le premier portrait détaillé du Danemark en tant que nation entrepreneuriale. Cet indice est un outil d'analyse qui a permis de cerner et d'évaluer pour la première fois l'entrepreneuriat ainsi que la totalité des initiatives majeures prises dans ce domaine. C'est un outil sans équivalent grâce auquel le gouvernement danois peut recenser les principales questions et problématiques à résoudre.

L'indice montre que le Danemark s'est doté de conditions-cadres concurrentielles dans des domaines d'action comme la réglementation du travail, les formalités administratives et les services publics en faveur des entrepreneurs, mais qu'il doit faire face à des enjeux comme l'amélioration des possibilités de financement par fonds propres pour les entrepreneurs venant de créer leur entreprise, l'amélioration de la formation à l'entrepreneuriat, une réforme de la législation sur les faillites et la mise en place de structures de meilleure qualité permettant aux entrepreneurs de bénéficier de conseils professionnels personnalisés. Le besoin d'amélioration dans ces domaines se retrouve dans les stratégies du gouvernement ainsi que dans une série d'initiatives dont certaines sont décrites plus loin.

## Financement

Le *Vækstfonden* (Fonds d'investissement danois) est une société d'investissement garantie par l'État qui apporte des financements à des entreprises danoises à forte croissance et joue le rôle de fonds à compartiments dans le secteur du capital-investissement dans la région nordique. En 2001, le *Vækstfonden* a inauguré une nouvelle stratégie d'investissement, qui met l'accent sur la durabilité de deux manières. Premièrement, le Fonds a renoncé à pratiquer les prêts bonifiés. En revanche, il a adopté une approche plus « commerciale » de l'investissement, en employant les mêmes instruments de financement que les investisseurs privés et en suivant des méthodes lui permettant de s'attribuer une part des profits éventuels que pourront réaliser les entreprises bénéficiaires. Ses principaux instruments sont l'apport de capitaux propres, les emprunts convertibles et le financement mezzanine. L'un des arguments sur lesquels repose cette stratégie est que l'on obtient le maximum d'impact économique en ciblant les entreprises qui sont capables de survivre financièrement sans aides mais ont des difficultés à lever des fonds. Deuxièmement, du fait du remplacement des prêts bonifiés par des instruments du marché, le Fonds a libéré des capitaux propres de sa dotation initiale qui était de DKK 2 milliards. La plus forte part de retour sur les investissements fructueux que le *Vækstfonden* peut espérer recevoir lui permet de maintenir des niveaux d'investissement plus élevés sans compromettre sa stabilité financière. Ces investissements sont diversifiés et vont du financement direct d'entreprises à des engagements vis-à-vis de fonds de capital-risque. En 2003, le *Vækstfonden* a réalisé 51 investissements directs dans des entreprises innovantes, principalement des petites et des nouvelles. Cette année-là, le montant total des investissements s'est élevé à DKK 173 millions.

Depuis août 2000, le *Vækstfonden* gère le mécanisme de garantie des crédits aux PME connu sous le nom de *Vækstkaution*. Ce mécanisme est proposé aux banques accordant à des PME danoises des crédits d'un montant compris dans une fourchette de EUR 10 000 à 700 000. Le délai de remboursement des emprunts va de trois à dix ans, la moyenne se situant aux environs de huit ans.

Le *Vækstkaution* a pour principal objectif d'augmenter les prêts bancaires aux PME et d'encourager les activités d'innovation et de développement dans ces entreprises. Le volume des garanties d'emprunt pris en compte dans le programme n'a cessé de baisser tout au long des années 2002-03, passant de DKK 521 millions en 2001 à DKK 192 millions en 2002 et à DKK 160 millions en 2003. Ce ralentissement témoigne de l'impact du renversement de la conjoncture mondiale ainsi que du durcissement des conditions d'octroi de garanties résultant du taux anormalement élevé d'incidents de paiement pendant les premières années d'existence du mécanisme. Entre le troisième semestre 2000 et fin 2003, des garanties couvrant plus de DKK 1.1 milliard de prêts ont été accordées. En juin 2004, le pourcentage de garantie a été augmenté, passant de 62 en moyenne à 75 %, et la demande de garanties devrait recommencer à augmenter dans les prochaines années.

En collaboration avec les banques danoises, le gouvernement va instituer un prêt garanti par l'État d'un type nouveau appelé prêt « d'amorçage » (*get-started*) à compter de 2005. L'entrepreneur se verra ainsi offrir, outre les conseils financiers et les prêts habituels, des services de conseil en entrepreneuriat. L'État prendra en charge une part importante de la perte encourue par les banques qui accorderont des prêts d'amorçage. Pour 2005, l'Administration prévoit d'affecter DKK 57 millions à ce mécanisme de prêt.

## Enseignement

L'enseignement et la formation constituent des instruments importants de renforcement de l'innovation et de l'esprit d'entreprise au sein de la société danoise. L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat forment l'une des initiatives comprises dans les deux plans d'action pour l'entrepreneuriat les plus récents que le gouvernement a lancés respectivement en janvier et en octobre 2003.

L'Académie danoise de l'entrepreneuriat est l'une des initiatives les plus importantes dans ce domaine. Dans un nombre croissant de collèges et d'universités, l'entrepreneuriat est enseigné de plusieurs manières allant des études théoriques à la simulation de situations réelles et à la formation *pratique* au sein de jeunes pousses. Pour autant, il demeure nécessaire d'intégrer des programmes sur l'entrepreneuriat pour accueillir de nombreux étudiants à tous les niveaux. C'est la tâche dévolue à l'Académie qui verra bientôt le jour. Cette institution aura pour mission d'offrir aux étudiants de tous les niveaux la possibilité de suivre des cours dans des matières liées à l'entrepreneuriat dans le cadre de leurs études.

De surcroît, l'Académie appliquera des pratiques exemplaires en matière éducative, tout en se préparant à devenir le futur centre danois de la recherche en entrepreneuriat et innovation. L'ambition est de créer une académie connue et respectée dans le monde entier. Elle ouvrira officiellement ses portes en 2004 et accueillera ses premiers étudiants en 2005.

## Réforme de la réglementation

### Législation sur les faillites

Dans le cadre du plan d'action du gouvernement danois intitulé « Promouvoir l'entrepreneuriat » qui a débuté en janvier 2003, la Commission des faillites du ministère de la Justice a été invitée à réfléchir aux moyens par lesquels des chefs d'entreprise pourraient reprendre plus facilement une activité après une faillite non frauduleuse ou un incident économique analogue.

La Commission des faillites a présenté son rapport au ministre de la Justice le 9 août 2004 et, au troisième trimestre 2004, le gouvernement se prononcera sur un projet de loi inspiré de ce rapport. Le ministère de la Justice a saisi le Parlement en novembre du projet de loi portant modification de la Loi danoise sur les faillites en ce qui concerne le rééchelonnement des dettes. Les principaux éléments du projet de texte de la Commission sont les suivants :

Le critère des « relations économiques stables » est modifié : la Commission préconise un modèle qui permettra de commencer à rééchelonner les dettes plus rapidement après une faillite non frauduleuse. Actuellement, la loi ne permet pas de rééchelonner la dette tant que le failli n'a pas retrouvé des relations économiques totalement stables, que l'on peut prévoir que sa situation ne changera vraisemblablement pas et que l'individu ne sera pas en mesure de rembourser ces dettes par ses propres moyens.

Il faudra veiller à ce que la nouvelle législation ne s'applique qu'aux entrepreneurs insolvable n'ayant commis aucune fraude : en intégrant le nouveau système dans la procédure d'insolvabilité, on s'assure que toutes les relations au sein de l'entreprise défaillante ont été soigneusement examinées. Pour ce faire, des enquêtes sont diligentées par le syndic de la faillite, qui administre la procédure avec le tribunal de la faillite. On a voulu ainsi empêcher une utilisation abusive de la procédure plus rapide.

Accélération du remboursement de la dette : il sera possible, pour le failli, de commencer à rembourser dès le début de la procédure d'insolvabilité et non après la fin de cette procédure seulement, comme c'est le cas actuellement.

### **Réduire la charge administrative de 25 % d'ici 2010**

Au Danemark, l'élaboration d'une législation et d'une réglementation des entreprises de meilleure qualité s'inscrit dans le cadre général d'action intitulé la *Stratégie danoise pour la croissance*, en vue d'augmenter la croissance économique. L'un des objectifs à long terme de cette stratégie consiste à réduire de 25 % d'ici 2010 les formalités administratives auxquelles les entreprises doivent se soumettre. La mise en œuvre prend différentes formes comme on le verra plus loin.

L'initiative « *On n'a rien sans rien* » que le gouvernement a lancé en février 2004 concentre davantage l'attention sur les entreprises ayant des difficultés à se conformer aux règles et réglementations tandis que pour les entreprises chez lesquelles tout est en ordre, il est possible d'assouplir l'application des règles concernant, notamment, les conditions de travail, la protection de l'environnement et la fiscalité. En outre, le gouvernement réduit le nombre de règles de la législation nationale qui entravent le jeu de la concurrence. Enfin, il a entrepris un certain nombre d'activités prospectives par le biais du plan d'action *Un secteur public plus convivial pour les entreprises* qui date de 2003, dont l'objectif est de faciliter encore plus les démarches administratives pour les entreprises commerciales. Grâce à toutes ces mesures, il deviendra beaucoup plus facile d'être une PME ou un créateur d'entreprise.

### **Les formalités de base d'enregistrement des entreprises danoises sont désormais dirigées par une seule autorité**

Depuis juin 2004, l'Agence du commerce et des sociétés (DCCA) est l'autorité d'enregistrement d'un certain nombre d'informations de base sur les entreprises. Les chiffres de la TVA des commerçants particuliers figurent parmi les informations qu'il n'est

plus nécessaire de transmettre au fisc. Suite à la nouvelle division du travail, il suffit aux entreprises de contacter une seule et unique autorité pour effectuer les formalités de base, quelle que soit leur forme juridique. L'efficacité de l'enregistrement et la qualité du service sont donc privilégiées. Depuis quelques années, la DCCA développe des outils électroniques (TIC) permettant aux sociétés à responsabilité limitée de s'enregistrer elles-mêmes via Internet. L'infrastructure et le savoir résultant de ces projets seront exploités pour mettre au point des applications pour d'autres types d'entreprise comme les commerçants particuliers.

La *simplification systématique des actes et des règles les plus astreignants* est une initiative qui peut se traduire par un allègement considérable des formalités administratives pour les entreprises tout en contribuant à l'élaboration d'une réglementation publique plus lisible et plus actuelle. Une phase de sélection a commencé, qui consiste à cerner le potentiel de simplification des lois et règlements qui engendrent le plus de lourdeurs bureaucratiques. La simplification des règles proprement dite interviendra dans un deuxième temps. Parmi les éléments concrets qui seront ainsi examinés figurent les possibilités de simplification des rapports à présenter à *Danmarks Statistik*, la loi sur la comptabilité des entreprises danoise et la loi sur la TVA. Une simplification des règles d'homologation environnementale est déjà en œuvre, et la surveillance sera mise en place conformément aux principes du « *On n'a rien sans rien* ». À cela s'ajoute la simplification de la loi sur l'agriculture, qui accordera aux agriculteurs plus de souplesse et de liberté pour développer leur exploitation.

### **Amélioration de la loi sur la concurrence**

Une nouvelle loi sur la concurrence devrait être adoptée fin 2004. Son but est de fixer des règles de concurrence plus efficaces, au profit des entreprises et des consommateurs. Les petites entreprises pourraient notamment profiter des améliorations qu'entraînera la modification du système danois de notification. À l'avenir, les entreprises pourront se prévaloir des conditions d'exemption résultant de l'interdiction des ententes limitant la concurrence sans avoir au préalable notifié l'entente assortie d'une demande d'exemption à l'Autorité de la concurrence. La tâche de nombreuses entreprises s'en trouvera nettement facilitée. En outre, les petites entreprises bénéficieront d'une manière générale d'une application plus effective des règles relatives à la concurrence.

### **Réforme des services aux entreprises**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2004, quinze nouveaux centres de services aux entreprises ont ouvert leurs portes. Ces centres prodiguent des conseils aux entrepreneurs et aux petites entreprises. Avec cette initiative, le Danemark s'est doté d'un système unifié d'information et de conseil au public.

Le gouvernement a également facilité l'accès aux services de conseil privés en lançant un réseau de conseillers virtuels ainsi qu'un certain nombre de clubs d'entrepreneurs. Le réseau virtuel est formé de conseillers qui dispensent gratuitement des conseils aux entrepreneurs et aux petites entreprises. Les clubs d'entrepreneurs sont des forums au sein desquels des hommes d'affaires jouent le rôle de tuteur auprès de créateurs d'entreprises. L'initiative devrait comprendre entre 30 et 40 clubs de proximité.

## **Technologie et innovation**

### ***Pépinières pour l'innovation***

Le principal objectif des *pépinières pour l'innovation* est d'investir dans des projets innovants et de toutes jeunes entreprises axées sur une technologie ou un concept à forte intensité de savoir. Lancée en 1998, cette initiative est assortie d'un nouveau modèle d'affectation des fonds publics adopté en 2002. Dans ce nouveau modèle, le principal critère est l'aptitude des pépinières à attirer des capitaux privés supplémentaires pour les entreprises. Ce modèle met aussi l'accent sur le travail en réseau entre les pépinières, les universités et les autres établissements de recherche. Le gouvernement a proposé d'investir DKK 120.9 millions en 2005 et DKK 117.9 millions de 2006-08. Ces montants sont nettement supérieurs à ce qu'ils étaient dans les plans précédents.

### ***Loi relative au transfert de technologie***

En juin 2004, une nouvelle *loi relative au transfert de technologie* a été adoptée. Elle autorise les établissements publics de recherche à créer des sociétés à responsabilité limitée aux fins de transfert technologique. Cette nouvelle loi vise à promouvoir l'exploitation commerciale des résultats de la recherche, dont la création de nouvelles entreprises axées sur la science. La création de ces entreprises est facilitée par la capacité des entreprises institutionnelles à acquérir des titres des jeunes pousses en contrepartie de droits de propriété intellectuelle (DPI) au lieu de demander un paiement en espèces.

### ***Amélioration et prolongation du dispositif d'abattement fiscal des 150 %***

Pour encourager les entreprises à investir dans la recherche-développement, le gouvernement danois a mis en place pendant une période d'essai de deux ans un abattement fiscal de 150 % sur les investissements dans la recherche des entreprises privées à compter du 1 août 2002. L'investissement doit porter sur des projets de recherche entrepris par des établissements publics de recherche ou par des écoles doctorales cofinancées par les secteurs public et privé. En mai 2004, le gouvernement a reconduit la période d'essai pour trois ans et amélioré certaines conditions en faveur des PME. Désormais, quand elles participent à des projets de R-D à la fois publique et privée, les PME peuvent déduire leurs propres coûts de R-D, y compris les salaires liés à des projets spécifiques, alors que les grandes entreprises ne peuvent déduire que 150 % du montant qu'elles payent directement à une institution scientifique publique. Pour bénéficier de la déduction les entreprises privées doivent déposer une demande. La déduction est plafonnée à DKK 5 millions.

## Espagne

### Les PME dans l'économie

En Espagne, les PME représentent 99.8 % de l'ensemble des entreprises, et les microentreprises (entreprises unipersonnelles et entreprises de moins de 10 salariés) 94 % de ce total. L'ensemble du secteur fournit environ 78 % de l'emploi total. Par rapport à leurs homologues européennes, les PME espagnoles sont plus petites, dégagent un chiffre d'affaires moindre et sont moins actives à l'international; leur position concurrentielle est donc plus faible et leur présence sur les marchés étrangers limitée. Par ailleurs, elles emploient une plus large part de la population active du pays.

La plupart des PME appartiennent au secteur des services; elles se concentrent dans l'immobilier, l'hôtellerie, la restauration et les petits commerces de bouche, même si le secteur du bâtiment a été le plus actif ces dernières années. Depuis 1995, la population des PME a augmenté de 511 688 unités productives, soit 22 % de hausse sur la période 1995-2003, avec un pic au cours des deux dernières années.

### Cadre institutionnel des politiques en faveur des PME

La restructuration du gouvernement intervenue en avril 2004 a donné lieu à la création d'un ministère de l'Industrie, du Tourisme et du Commerce regroupant certaines missions de l'ancien ministère de l'Économie et de l'ancien ministère de la Science et de la Technologie. La Direction générale de la politique en faveur des PME ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)) est intégrée au Secrétariat général de l'Industrie de ce nouveau ministère. La réorganisation a aussi eu pour conséquence, dans le cadre plus large de la politique industrielle, une réorientation des politiques de soutien aux PME. Son objectif est d'épauler le système productif espagnol en usant de tous les moyens pour renforcer la compétitivité des entreprises dans le droit fil des toutes dernières recommandations de l'UE et de l'OCDE. Considérée comme un élément central de cette mission, la capacité d'innovation des entreprises sera stimulée par deux types d'actions : 1) inciter les entreprises des secteurs économiques les plus en pointe à faire davantage de recherche; 2) obtenir une diffusion rapide des technologies et des savoirs essentiels parmi les entreprises. Une autre priorité consiste à promouvoir les nouvelles sources d'économies externes que sont les grappes d'entreprises, les réseaux d'entreprises, les centres technologiques et autres services spécialisés. Le gouvernement actuel n'étant en place que depuis peu, les actions et politiques décrites ci-après ne sont pas empreintes de ces nouvelles orientations et s'inscrivent plutôt dans la continuité de celles détaillées dans l'édition 2002 de la présente publication.

## Survol des mesures récentes dans le domaine des PME et de l'entrepreneuriat

### **Environnement réglementaire**

*Guichets uniques* : il s'agit d'une initiative conjointe des pouvoirs publics et des chambres de commerce dont l'objet est d'aider les entrepreneurs à se lancer dans de nouvelles activités. Elle consiste entre autres à créer dans les locaux des chambres de commerce des guichets intégrés pourvoyeurs de renseignements et de conseils exhaustifs sur la création d'entreprise. Depuis son lancement en juin 1999, 31 guichets de ce type ont été créés sur tout le territoire, soutenant le lancement de 19 468 entreprises qui ont créé quelque 35 259 emplois.

*Une nouvelle législation sur les entreprises* : depuis notre dernier rapport, le Projet de Nouvelle entreprise ([www.circe.es](http://www.circe.es)) est devenu réalité. Piloté par la direction générale de la politique en faveur des PME, ce projet est un bon exemple de coordination entre différents ministères et organismes concernés par la création d'entreprise. Cette forme d'entreprise a été instaurée en 2003 par la *Ley de la Sociedad Limitada Nueva Empresa* (Loi sur les nouvelles sociétés à responsabilité limitée), qui comprend une série d'amendements à la Loi sur les sociétés à responsabilité limitée. La réforme prévoit : 1) un cadre juridique autorisant une forme simplifiée de société particulièrement bien adaptée aux petites entreprises; 2) la simplification et la rationalisation des formalités administratives, qu'il est désormais possible d'accomplir à l'aide d'un DUE (*Documento Único Electrónico*, ou Document électronique unique) (le délai de constitution d'une société s'en est trouvé considérablement réduit. En particulier, le délai moyen de création d'une nouvelle entreprise peut être 15 fois moindre que le délai antérieur d'environ 60 jours.); 3) un système de comptabilité simplifiée prenant en compte les caractéristiques des petites entreprises. Depuis septembre 2004, 2 616 nouvelles sociétés à responsabilité limitée ont été créées.

*Une meilleure réglementation* : la législation relative aux faillites a été entièrement refondue en 2003. Le nouveau dispositif innove par la priorité qu'il donne à la survie de l'entreprise et à la préservation des emplois, mais aussi à la sauvegarde des intérêts des travailleurs.

### **Essor d'une société entrepreneuriale**

#### ***Insuffler l'esprit d'entreprise via le système éducatif***

La Direction générale de la politique en faveur des PME s'est efforcée de stimuler l'entrepreneuriat en partenariat avec le ministère de l'Éducation et de la Science et les Communautés autonomes, et a obtenu des avancées significatives. Parmi elles figure la mise en œuvre en 2003 d'un solide cadre unifié pour l'enseignement de l'entreprise à l'école, qui capitalise progressivement les acquis du primaire jusqu'au lycée. Cette démarche plus volontaire devrait renforcer la confiance des jeunes dans leurs propres compétences et connaissances. La reconnaissance du rôle essentiel que jouent les enseignants pour instiller l'esprit d'entreprise chez leurs élèves a permis de compléter les dispositions de nature réglementaire par la mise au point de supports didactiques et informatifs destinés à les aider dans leurs efforts (Guide de l'enseignant, Laboratoire des entreprises, brochures d'information). En outre, certaines Communautés autonomes préparent d'autres matières facultatives : par exemple, les Asturies ont créé une « Jeune entreprise européenne », et la région de Castille-León envisage d'intégrer cette option au programme d'enseignement de l'année scolaire 2005/06.

### **Politiques et programmes de stimulation de l'entrepreneuriat féminin**

Des dispositifs de microcrédits sont mis en place pour les femmes entrepreneurs et chefs d'entreprise, de manière à alléger les difficultés qu'elles rencontrent pour se financer à long terme ou entreprendre de nouveaux investissements. Ces dispositifs facilitent leur accès à des financements aux conditions avantageuses, sans caution complémentaire, tout en leur prodiguant des conseils et une assistance technique personnalisés susceptibles de faire décoller leurs projets.

L'*Instituto de la Mujer* (Institut de la femme), rattaché au ministère du Travail et des Affaires sociales, stimule l'entrepreneuriat féminin par le truchement de différents programmes tels que le « Programme de soutien entrepreneurial aux femmes » et le « Programme de gestion pour les femmes entrepreneurs en activité et potentielles », qui dispensent des informations et des conseils aux femmes détentrices d'une idée d'activité ou d'une activité effective. Le « Programme de formation à la gestion d'entreprise » propose une formation générale de 300 heures comprenant 200 heures de didacticiels individualisés.

### **Accès aux marchés internationaux**

L'internationalisation des PME espagnoles est une priorité de l'action des pouvoirs publics. Au sein du ministère de l'Industrie, du Tourisme et du Commerce, l'ICEX (*Instituto Español de Comercio Exterior*, ou Institut espagnol du commerce extérieur) s'occupe d'un certain nombre de programmes et de plans d'action qui visent à internationaliser les entreprises espagnoles et à promouvoir leurs produits et services sur les marchés étrangers. Il faut en particulier mentionner le plan PIPE 2000 (un plan d'incitation à l'exportation), qui a permis à un nombre croissant de PME espagnoles d'accéder aux échanges internationaux ou d'internationaliser leurs opérations sur la base d'une analyse rigoureuse de leurs capacités et de leur potentiel à l'exportation. À fin juillet 2004, près de 3 400 PME, dont des fabricants de produits industriels, de consommation, agricoles et alimentaires, ainsi que des prestataires de services, avaient pu bénéficier de ce plan, dont l'objectif de 6 000 bénéficiaires d'ici fin 2006 devrait être atteint.

La CESCE (Compagnie espagnole d'assurance-crédit à l'exportation) a lancé à l'intention spécifique des PME une police d'assurance d'assurance-crédit à l'exportation dénommée « Póliza 100 Pymes ». Au cours des cinq dernières années, cette police a dispensé 700 millions d'EUR de garanties aux PME, à qui elle apporte : une couverture mondiale peu onéreuse des exportations; des tests de solvabilité de l'ensemble des clients sans facturation des frais d'étude pour les 10 catégories les plus demandées; des conseils sur les instruments adaptés à tel ou tel marché; et une simplification des formalités administratives. Les risques couverts sont : les risques commerciaux, c'est-à-dire à la fois l'insolvabilité de fait (retards de paiement importants) et l'insolvabilité judiciaire (dépôt de bilan ou liquidation) de clients privés nationaux ou étrangers et de leurs cautions; et les risques politiques – interdiction ou plafonnement des exportations en devises fortes, défaut de règlement par des administrations étrangères, risque de catastrophe naturelle ou risque extraordinaire, guerre, révolution ou événement similaire dans les pays couverts par la police. Toutes les PME dont les exportations ne dépassent pas 1.2 million d'EUR et qui maintiennent des flux commerciaux réguliers vers différents marchés sont éligibles.

Le programme *Autodiagnóstico para la PYME: acceso a nuevos mercados* (Autodiagnostic pour les PME : accès aux nouveaux marchés), disponible sur le site Internet de la direction générale de la politique en faveur des PME ([www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)), a été lancé en

décembre 2001 pour donner aux PME un outil d'analyse de leur potentiel à l'international. Il a reçu 17 000 visites à ce jour.

### **Cyberactivités**

#### **Action stratégique en faveur du commerce électronique**

L'action en faveur du commerce électronique a été classée comme « stratégique » au sein du Plan d'action pour l'avancement de la société de l'information lancé dans le cadre du programme PROFIT. Son objectif est de promouvoir la mise au point d'applications et de services fondés sur les TIC et intégrables aux procédures et aux méthodes de travail et d'organisation des entreprises.

L'action stratégique menée dans le domaine du commerce électronique vise également l'élaboration de systèmes et de services de soutien aux entreprises intégrés à des portails horizontaux ou verticaux. Les types de mise en œuvre les plus appréciés naissent de partenariats entre différentes entreprises, regroupent dans chaque secteur des acteurs essentiels qui drainent les entreprises de moindre taille dans leur sillage, et créent des relations clients-fournisseurs intersectorielles. Parmi les exemples de portails de ce type figurent ceux créés pour le bâtiment ([www.obralia.com](http://www.obralia.com)) et la construction automobile ([www.anfac.es](http://www.anfac.es)), ou encore le portail horizontal de services ([www.tractes.com](http://www.tractes.com)), sites qui ont tous procédé en 2003 à la consolidation de leur offre.

#### **RedCNL**

Le *Red española de centros de negocio local* (Réseau espagnol de centres d'affaires locaux) ([www.redcnl.com](http://www.redcnl.com)) a été lancé en 2001 pour générer une masse critique intersectorielle d'entreprises capable de créer de nouveaux marchés interentreprises. Fin 2003, il se composait de 21 centres répartis dans 15 Communautés autonomes et coopérant étroitement sur la base d'une méthodologie commune. Au cours de ses premières années de fonctionnement, ce réseau a élargi et renforcé les fonctions initialement prévues, ainsi que la palette des services et solutions interentreprises proposée aux PME.

La puissance publique poursuivra son effort de suppression des obstacles administratifs au moyen des TIC en concentrant son action sur la fiscalité et la sécurité sociale.

#### **Accès à des financements**

L'Espagne continue de s'attacher à faciliter l'accès des PME aux sources existantes de financement (par la réduction des coûts, l'allongement des délais de remboursement et l'apport de garanties) et à promouvoir de nouveaux dispositifs et instruments de financement.

*Prêts ordinaires* : Le dispositif ICO-PYME (*Instituto de Crédito Oficial-PME*) procure des financements avantageux à des projets d'investissement entrepris par des PME en Espagne. Le délai de remboursement peut être de cinq ou sept années, avec des différés d'une et deux années respectivement. Ces prêts sont sans frais. Pour les PME, leur coût est celui de l'EURIBOR à six mois plus 0.50 % (en cas de taux variable) ou de l'indice de référence de l'ICO + 0.50 % (en cas de taux fixe pour toute la durée du prêt). La délivrance des prêts est assurée par les banques et caisses d'épargne et est autorisée pour investir dans des immobilisations corporelles ou incorporelles, avec un plafond de 70 % de l'investissement net projeté. Entre 1996 et 2004, 21 022 milliards d'EUR ont été distribués dans le cadre de ce dispositif.

*Prêts participatifs* : Dans le cadre de la recherche de nouveaux instruments de financement des PME, l'ENISA (*Empresa Nacional de Innovación S.A.*) a, depuis 1997, conçu des prêts participatifs – un instrument financier qui est à mi-chemin entre le capital-risque et le prêt traditionnel. Il s'agit en fait d'un type de prêt qui est subordonné (c'est-à-dire qu'il s'agit d'une créance de dernier rang; à long terme, assorti d'un long différé de remboursement et d'un taux d'intérêt indexé sur la rentabilité de l'entreprise; soumis à des seuils inférieur et supérieur; et dépourvu de toute garantie autre que celles fournies par le projet d'activité et l'expérience et les compétences de l'équipe dirigeante. Entre 1997 et 2004, l'ENISA a conclu 102 opérations de cette nature pour un total de 19.5 millions d'EUR, qui ont contribué à financer 55.84 millions d'EUR d'investissements. Les entreprises employant entre 10 et 49 personnes et existant depuis plus de sept ans ont représenté 48.5 % des opérations et reçu 40 % des crédits.

*Sociétés mutuelles de garantie* : Le système espagnol de garantie comporte des sociétés mutuelles de garantie (*Sociedades de Garantía Recíproca*, ou SGR), c'est-à-dire des entités à structure mutualiste qui apportent leur garantie à des établissements de crédit pour des prêts octroyés à des PME. Il intègre également la société publique de refinancement CERSA (*Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.*), qui partage le risque des encours de prêts. Contrôlée par l'État et placée sous l'égide de la direction générale de la politique en faveur des PME, la CERSA aide les PME à surmonter les difficultés de la levée de fonds pour des projets d'innovation, et axe particulièrement son action sur les entreprises en démarrage. Des refinancements sont octroyés aux SGR dans le cadre de contrats qui prévoient une garantie différente, en pourcentage, selon les caractéristiques de la PME et des actifs financés. Le risque souscrit en vertu de ces dispositifs de garantie des PME dépasse 3.1 milliards d'EUR; il a permis à 35 000 entreprises (des micro ou des petites entreprises à 91 %) de lever les fonds dont elles avaient besoin.

*Titrisation des prêts aux PME* : Le processus de titrisation des emprunts des PME fonctionne comme suit. Les établissements de crédit transfèrent les prêts inscrits à leur bilan à une « société véhicule » (dite SPV, ou fonds de titrisation) et utilisent les liquidités ainsi obtenues pour octroyer de nouveaux prêts à d'autres PME. Le SPV émet ensuite des obligations qui augmentent le revenu nécessaire à la rémunération des banques et des caisses d'épargne pour les créances transférées. Les établissements financiers peuvent ainsi gonfler leurs liquidités sans s'endetter davantage, et disposer de la trésorerie nécessaire à l'octroi de nouveaux prêts sans alourdir leur actif. De leur côté, les PME sont mises en situation de tirer parti de marchés financiers qui, dans le cas de la zone euro, se distinguent par leur liquidité et leur envergure. Les fonds de titrisation créés seront adossés à une garantie de l'État qui facilite le placement obligataire en rassurant les investisseurs sur les perspectives de rentabilité. Le tableau ci-après détaille les montants des prêts titrisés selon ce dispositif depuis son lancement en 2000 :

Tableau 4.5. **Montants des prêts titrisés des PME (2000-04)**

|                                                         | 2000     | 2001   | 2002     | 2003     | 2004     | Total     |
|---------------------------------------------------------|----------|--------|----------|----------|----------|-----------|
| Nombre de fonds créés                                   | 3        | 3      | 6        | 9        | 11       | 32        |
| Montant des titrisations <sup>1</sup>                   | 1 560.15 | 548.71 | 2 714.56 | 5 302.80 | 8 764.00 | 18 890.22 |
| Montants garantis par les pouvoirs publics <sup>1</sup> | 1 176.50 | 417.91 | 1 802.50 | 1 803.04 | 1 803.04 | 7 002.51  |

1. Millions d'EUR.

*Microcrédits ICO* : L'*Instituto de Crédito Oficial* (Institut officiel de crédit) a créé ce produit fin 2002 pour proposer des petits crédits aux microentreprises ou aux individus qui n'ont pas une surface personnelle leur permettant de prétendre aux emprunts de la filière de financement classique : femmes, personnes âgées de plus de 45 ans, handicapés, immigrés, etc. Le plafond empruntable est de 25 000 EUR et permet de financer jusqu'à 95 % de l'investissement planifié. Quinze millions d'EUR ont été prêtés dans ce cadre, qui expire fin 2004, sous la forme de 815 opérations consacrées à un total de 25 millions d'EUR.

*Capital-risque* : Quoique encore limitée par rapport à ses homologues européennes, l'industrie espagnole du capital-risque a évolué de façon extraordinaire ces cinq dernières années, affichant une expansion cumulée de 34 % entre 1997 et 2002 (soit 14 points de mieux que la moyenne européenne). Parmi les mesures prises par les pouvoirs publics pour stimuler le capital-risque figure l'instauration d'un cadre fiscal favorable aux entités de capital-risque, qui a fait la preuve de son aptitude à soutenir le développement des entreprises existantes et encouragé l'arrivée sur le marché de nouveaux prestataires publics et privés

### **Innovation et technologie**

#### **Programme PROFIT**

PROFIT est le principal instrument de gestion des politiques de recherche scientifique et de développement technologique. Les grandes lignes de ce programme sont définies dans le Plan de recherche scientifique et de développement et d'innovation technologiques 2000-03, et le Plan 2004-07 qui lui a fait suite. Il se compose de dispositifs nationaux visant des domaines scientifiques et technologiques sélectifs (biotechnologies, biomédecine, TIC, matériaux de pointe, etc.) et des secteurs prioritaires dans le domaine industriel ou des services (aéronautique, industrie automobile, société de l'information, etc.). Parmi les actions horizontales prévues, citons un dispositif de soutien pour des centres technologiques, conçus comme des entités à but non lucratif se livrant à des activités de R-D et d'innovation et fournissant des services technologiques aux entreprises – en privilégiant les PME. Une autre mesure horizontale renforce le système de garantie par l'apport de ressources publiques au refinancement des cautions dont ont besoin les PME à la recherche de prêts pour des projets technologiques.

En 2003, 4 674 projets se sont portés candidats à une aide PROFIT, dont 74 % présentés par des entreprises en général et 62 % par des entreprises de moins de 250 salariés. Au total, 2 595 projets ont bénéficié de fonds en 2003 (ce chiffre englobe des approbations des années précédentes). Le soutien apporté atteint 130.5 millions d'EUR de subventions et 693.2 millions d'EUR d'avances remboursables à zéro %; 79 % des projets financés concernent des entreprises, pour un total de 93.5 millions d'EUR sous forme de subventions et de 666.4 millions d'EUR d'avances remboursables. Parmi ces projets, 1 089 (53 %) ont été soumis par des entreprises de moins de 250 salariés, et ont bénéficié de 44.2 millions d'EUR en subventions et de 176.3 millions d'EUR en avances remboursables. Le programme PROFIT est complété par des dispositifs de soutien pour des activités de R-D et d'innovation organisées au sein des parcs technologiques. Ces dispositifs sont administrés par des entités publiques ou à but non lucratif. En 2003, 65 projets ont été soumis, et 28 d'entre eux retenus pour se partager les 20.5 millions d'EUR prévus. L'aide engagée au titre de ce programme a totalisé 33 millions d'EUR, qui englobent des projets pluriannuels financés les années précédentes.

L'ENISA accorde aussi des prêts, de manière sélective, à des entreprises à vocation technologique. Ses prêts sont subordonnés (créances de dernier rang), à long terme, ne nécessitent pas de garantie complémentaire et servent un intérêt dont le taux varie selon les résultats de l'investissement.

NEOTEC (*New Technology Enterprises*) : Cette initiative, administrée par le Centre de développement des technologies industrielles (CDTI), a pour objet de créer 200 nouvelles entreprises à vocation technologique au cours de la période 2000-03. Une collaboration a été entamée à cet effet avec des sociétés de capital-risque spécialisées dans l'apport précoce de fonds aux entreprises à vocation technologique; des dons en numéraire sont accordés aux meilleurs projets d'innovation, et des prêts accordés par le CDTI à des projets de développement technologique. Les demandes sont examinées d'un point de vue technique et financier, et l'aide apportée est fonction du respect par les projets des critères de qualité fixés. Après la phase de démarrage et de consolidation 2001/02, NEOTEC a poursuivi ses travaux en 2003 en mettant l'accent sur les actions de formation des entrepreneurs (9 demandes acceptées sur 33), le financement de projets NEOTEC (35 acceptés sur 103 présentés, le CDTI apportant 9.5 millions d'EUR), le recrutement d'investisseurs en capital-risque et la mise en place du réseau NEOTEC. Selon les chiffres fournis par l'ASCRI (Association espagnole de capital-risque), les investissements ayant transité par NEOTEC ont représenté 75 % de l'ensemble des investissements effectués en Espagne en 2002.

ICO-CDTI : En collaboration avec le CDTI, l'ICO a créé une ligne de financement des projets d'investissement impliquant des innovations technologiques et des activités de R-D. Les emprunts sont disponibles auprès des banques et caisses d'épargne, et le CDTI alloue pour chaque tranche de prêt de 10 000 EUR une aide financière de 450 EUR liée au remboursement anticipé du capital. Le dispositif est ouvert à toute entreprise et peut concerner des investissements dans des immobilisations tant corporelles qu'incorporelles, avec un plafond de 70 % de l'investissement net total et de 1.5 million d'EUR par bénéficiaire et par an, en une ou plusieurs opérations.

Initiative dont la mise en œuvre devrait survenir en 2004, la Ligne de préfinancement bancaire vise les projets de recherche, de développement technologique et d'innovation, et propose aux entreprises éligibles des conditions de financement particulièrement avantageuses, dont une durée de remboursement de 7 à 9 ans et des montants de prêt plus élevés, à taux nul, jusqu'à un plafond combiné de 60 % du budget du projet. La seule exception concerne les projets d'innovation technologique, pour lesquels ce plafond est fixé à 40 %. Ce dispositif, disponible à travers différents établissements financiers, donne accès aux sources de financement avant le démarrage des projets. Les entreprises innovantes peuvent ainsi obtenir, sous forme de prêt bancaire privilégié, des avances élevées sur le financement par le CDTI de leurs projets de R-D.

### ***Plan de consolidation et de compétitivité des PME (2000-06)***

Tourné essentiellement vers l'innovation dans les techniques applicables aux activités des entreprises, ce plan est placé sous la responsabilité de la direction générale de la politique en faveur des PME et bénéficie du soutien et du financement de diverses sources officielles : les autorités centrales (62 %), l'Europe (22 %) et les Communautés autonomes (15 %). Sur la base d'un budget 2000-06 de 300.5 millions d'EUR, ses objectifs sont : 1) de stimuler le développement et de renforcer la compétitivité des PME; 2) de limiter les actions génériques pour rechercher des participations plus directes à la préparation et à la

mise en œuvre de projets d'entreprises; 3) de s'assurer que les projets apportent aux PME des biens et services clairement délimités.

Les mesures couvrent deux domaines principaux : la société de l'information et l'innovation dans les techniques applicables aux activités des entreprises. Le plan consacre à ce dernier thème quatre programmes de soutien – conception, systèmes de gestion de la qualité, réseaux de coopération interentreprises, innovation en matière de processus – qui sont principalement axés sur la gestion et l'organisation des PME.

Chargée d'améliorer en général les performances des entreprises espagnoles et placée sous l'égide de la direction générale de la politique en faveur des PME, la DDI (*Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño y la Innovación*, ou Agence espagnole de design et d'innovation) couvre toute une palette d'activités, de l'incitation économique à la promotion culturelle, qui visent à stimuler une pratique plus efficiente et systématique de la création stylistique (*design*) et de l'innovation. La DDI sert de support à toutes les actions de promotion du design entreprises en Espagne, et agit à différents niveaux : économique, par l'intermédiaire de centres de design et d'agences économiques régionales; scientifique et universitaire, par le biais des universités; professionnel, sous la férule d'associations de créateurs; et culturel, par le truchement des musées et galeries spécialisés dans le design. En complément du travail de ces divers agents, la DDI organise : la recherche sur les pratiques en matière de design et d'innovation; un dispositif national de mesures incitatives destinées à aider les PME lors de leurs premières tentatives de recours au design; quelques projets pratiques dans les activités manufacturières traditionnelles, qui servent ultérieurement de prototypes de démonstration; des manifestations généralistes sur des thèmes liés au design et des activités internationales de promotion du design espagnol.

### **Acquisition et valorisation de compétences (dont formation à la gestion)**

*Plan España.es* : La mise en œuvre en 2004/05 de ce plan d'avancement de la société de l'information a été approuvée. Elle passe en partie par une action unifiée en faveur des infrastructures, services et formations visant les PME et confiée à *Pyme.es*. Elle s'inscrit dans le cadre général du Plan national de R-D et d'innovation relatif à la préparation et à la conception de services et solutions sectoriels, et s'articule via le programme *Arte-Pyme* et *Red.es*. Pour atteindre les objectifs fixés, des accords seront conclus avec les associations professionnelles et les grandes entreprises qui alimentent le portefeuille d'activité des PME de chaque secteur concerné.

*Programme de formation aux télécommunications FORINTEL* : Dans le cadre du *Plan d'action pour l'avancement de la société de l'information*, le ministère de l'Industrie est chargé de promouvoir la formation d'informaticiens et de spécialistes des télécommunications, et d'aider à l'adaptation professionnelle des travailleurs aux mutations induites par les nouvelles technologies de l'information. C'est dans cette perspective qu'a été lancé, en 2001, le programme de formation aux télécommunications FORINTEL ([www.min.es/forinel](http://www.min.es/forinel)), qui finance des actions de formation d'experts et d'utilisateurs. Le nombre de demandes de formation FORINTEL a augmenté de 30 % en 2003, et 12.6 millions d'EUR, dont 8.5 millions pour le volet utilisateurs, ont été affectés au programme. FORINTEL est cofinancé par le Fonds social européen et court sur la période 21/08/2001-30/06/2006.

*Internet para todos (Internet pour tous)* : Cette initiative du ministère de la Science et de la Technologie, qui s'inscrit dans le Plan pour l'avancement de la société de l'information,

visé à rapprocher Internet de tous les citoyens espagnols en organisant des stages élémentaires de 15 heures dans les locaux mêmes des centres partenaires. Le programme de formation comprend trois niveaux et un module pratique adapté aux connaissances du stagiaire, qui reçoit un diplôme individuel et une « licence d'internaute ». L'idée est de doter tous les citoyens du socle de compétences nécessaire à l'usage des nouvelles technologies en général et d'Internet en particulier. Le programme dispose dans toute l'Espagne d'un réseau de 730 centres partenaires qui accueillent le public dans leurs stages. Ceux-ci ont rassemblé 163 181 personnes, dont 56.6 % de femmes.

## États-Unis

### Les PME dans l'économie

De par son dynamisme, le secteur des petites entreprises est un pan vital de l'économie des États-Unis. Les petites et moyennes entreprises (PME), définies comme comptant moins de 500 salariés, représentent un moteur essentiel de l'économie, occupent des créneaux de marché, sont innovantes et concurrentielles, et restent actives dans toutes sortes de conjonctures. En 2003, les marchés financiers du pays leur ont offert des conditions de plus en plus propices à la croissance, et le second trimestre en particulier a permis l'expansion des petites entreprises et un essor de la création d'entreprise. En effet, les petites entreprises ont joué un rôle important pour la sortie de récession de l'économie américaine. Entre 2002 et 2003, le PIB de ce secteur a augmenté de 4.8 %, et même de 8.2 % au quatrième trimestre 2003. Les petites entreprises sont à l'origine de 4 billions d'USD de production annuelle, de 68 millions d'emplois, du tiers du commerce extérieur et de 40 % environ de l'activité économique totale.

En 2003, les petites entreprises représentaient environ 99 % de l'ensemble des entreprises, soit une hausse de 0.3 % par rapport à 2002. Les PME employaient la moitié à peu près de la main-d'œuvre du secteur privé, et ont généré entre deux tiers et trois quarts de la création nette d'emplois. De fait, entre mars 2000 et mars 2001, celle-ci s'est élevée à 1 150 000 emplois dans les petites entreprises, cependant que les grandes entreprises perdaient 151 000 emplois nets. Les microentreprises, c'est-à-dire celles qui comptent moins de 20 salariés, représentent 89 % de l'ensemble des entreprises et 72 % des nouvelles entreprises créées en 2001.

Aux États-Unis, les petites entreprises assurent 54.1 % des activités manufacturières et 49.2 % des activités de services. Les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre tels que le commerce de détail et les services sont à la merci des marchés du travail, qui ont connu une certaine stabilité. Toutefois, les secteurs à forte intensité capitalistique tels que les industries manufacturières ont tendance à évoluer au gré de la situation des marchés financiers, et ont connu une baisse de 4.8 % de l'emploi manufacturier global au cours de la période 2002/03. Si cette évolution ne fait aucun doute dans les grandes entreprises manufacturières, qui sont plus sensibles à la conjoncture, les petites entreprises sont restées solides tout au long du cycle économique de ces dernières années. Ne serait-ce que de mars à juin 2004, on dénombre, dans les cinq grandes branches où l'emploi dépend à plus de 50 % des petites entreprises, la création de 180 000 emplois nouveaux qui se répartissent de la manière suivante : loisirs et services de restauration, 70 000; bâtiment, 59 000; autres services, 28 000; commerce de gros, 15 000; ressources naturelles et industries extractives, 8 000. Les petites entreprises étant majoritaires dans la population globale des entreprises, la croissance du secteur des PME pourrait augurer de la croissance future de l'ensemble de l'économie des États-Unis.

## Politiques-cadres : l'environnement réglementaire des entreprises

Les autorités fédérales sont conscientes du rôle central des petites entreprises sur le marché, et des obstacles que la réglementation publique est susceptible de créer. Alors que les PME contribuent de façon essentielle à l'économie du pays, elles dépensent plus d'argent par salarié que les grandes entreprises pour se conformer à la réglementation. Ces dernières années, les États-Unis ont pris des mesures importantes destinées à instaurer un environnement plus favorable aux petites entreprises. Promulguée en 1980, la Loi sur la flexibilité réglementaire (RFA, ou *Regulatory Flexibility Act*) impose aux organismes publics de prendre en compte l'incidence de leurs textes et règlements sur les coûts des petites entités, et d'étudier des solutions de rechange plus favorables pour elles. Les ajouts dont a constamment bénéficié la RFA et l'élaboration en 1996 de la Loi sur l'équité pour les petites entreprises de l'application des règlements (SBREF, ou *Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act*) ont instauré et mis en œuvre des procédures écrites et des politiques dans les domaines suivants : mesure par les organismes publics de l'impact de leurs projets de réglementations sur les petites entités, prise en compte des commentaires concernant ces projets, modification des politiques, publication des réponses à ces commentaires avec le règlement final. Les organismes publics sont également régulièrement informés des modalités permettant de respecter la RFA, et formés à le faire.

Par ailleurs, les autorités fédérales savent que les échelons étatiques et locaux peuvent être source de règlements pesants. Des modèles de textes réglementaires ont été élaborés à l'intention des États pour que ceux-ci puissent prolonger et exploiter les efforts déployés au niveau fédéral. Ces initiatives locales ont des résultats probants, comme le montre cet exemple de la manière dont les États peuvent régler les problèmes que posent les réglementations trop uniformes : un texte de l'administration de l'État de New York chargée des véhicules à moteur réglementait les dispositifs de sécurité et les restrictions routières applicables aux remorques et au remorquage. Prévu en fait pour le transport autoroutier, ce règlement valait aussi pour le matériel agricole et était inutilement contraignant pour les exploitants agricoles qui, tractant des épandeurs d'engrais d'un champ à l'autre, traversaient des routes. Une modification de ce texte a fait économiser 120 millions d'USD au secteur agricole de l'État et a pu se faire sans compromettre la sécurité des autoroutes. D'autres États et collectivités locales s'efforcent de trouver des mesures d'économie du même ordre.

Ces deux dernières années, de nouveaux décrets-lois présidentiels ont incité les organismes publics à mieux prendre en compte et respecter la RFA. À la suite d'une formation touchant tous les rouages de l'administration qui a débuté en octobre 2003, on a pu notamment remarquer que les organismes avaient maintenant tendance à demander les commentaires dès le début du processus d'élaboration des règlements – une nouvelle attitude qui donne aux petites entreprises un siège à la table où s'élaborent les décisions réglementaires. Au cours de la seule année budgétaire 2003, l'*Office of Advocacy* de la SBA (*Small Business Administration*, ou Administration des petites entreprises) a prouvé que les efforts d'assouplissement réglementaire des organes fédéraux avaient engendré pour les petites entreprises des économies de plus de 6.3 milliards d'USD du point de vue du respect de la réglementation, et des économies annuelles récurrentes de plus de 5.7 milliards d'USD.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Depuis longtemps, la SBA est l'instrument principal du gouvernement américain pour la conception et la mise en œuvre des politiques en faveur des petites entreprises. Elle a été

créée en 1953 avec pour mission d'aider ces dernières, de les conseiller et de protéger leurs intérêts afin de contribuer à soutenir et renforcer l'économie américaine. Ce rôle joué par la SBA dans la sphère publique est une singularité du dispositif américain en faveur des PME : la SBA incite activement les fonctionnaires à tenir compte de l'incidence des réglementations et des impôts sur les PME et, lorsque cela s'avère nécessaire, défend le point de vue des entreprises ou prend elle-même position sur telle ou telle question. Les analystes de la SBA suivent l'évolution de la réglementation dans les domaines économique, environnemental, alimentaire et pharmaceutique, mais aussi dans ceux de la santé, de la sûreté industrielle, des marchés publics, de l'impôt et des télécommunications.

### **Développement d'une société et d'une culture entrepreneuriales**

Les États-Unis disposent d'un vaste réseau de services non financiers destinés aux petites entreprises et conçus pour favoriser l'entrepreneuriat et améliorer les compétences de gestion. Fait plus important encore, la culture très favorable à l'entreprise encourage la prise de risques et l'innovation, récompense la réussite et permet de se redresser après un échec. Beaucoup d'étudiants suivent une formation pour une carrière en entreprise et bon nombre des écoles de gestion les plus prestigieuses de la planète se situent aux États-Unis. Toute une gamme d'aides est disponible au niveau local par le truchement de nombreux prestataires publics et privés.

### **Acquisition et valorisation de compétences**

Chaque année, la SBA et ses partenaires du secteur privé proposent à plus de quatre millions de petits entrepreneurs existants et potentiels des services d'information et des programmes d'assistance technique qui assurent formation, conseils et tutorat. Cette offre a tout particulièrement bénéficié de l'essor d'Internet, un moyen souple et peu onéreux d'accéder à des millions de PME. L'aide est apportée en ligne ou en personne, et couvre toute une palette de thèmes allant du lancement d'une entreprise à l'exportation. La SBA subventionne des réseaux (gérés par le secteur privé) qui regroupent 1 100 Centres de développement des petites entreprises, 105 Centres d'affaires pour les femmes et le Réseau de formation des petites entreprises qui offre 80 cours en ligne gratuits dans une sorte d'« université » virtuelle pour les PME. Par ailleurs, la SBA travaille avec SCORE, un réseau national d'entrepreneurs et de cadres dirigeants retraités et en activité bénéficiant de 389 implantations, dont les bénévoles proposent à tous les types d'entreprises, quel que soit leur stade de développement, à titre de service public, des conseils de gestion gratuits. Au total, cette année, plus de deux millions d'entrepreneurs ont bénéficié de conseils de gestion ou d'une aide technique par le biais d'un ou plusieurs programmes de formation de la SBA.

Les trois grandes ressources Internet des PME sont la SBA ([www.sba.gov/training](http://www.sba.gov/training)) et deux sources du secteur privé : la NFIB (*National Federation of Independent Business*, ou Fédération nationale des entreprises indépendantes, à l'adresse [www.nfib.com/page/toolsHome](http://www.nfib.com/page/toolsHome)), forte de 600 000 membres, et la fondation Kaufman ([www.entreworld.org](http://www.entreworld.org)). Particulièrement adaptées aux PME, ces ressources sont accessibles à leur gré, sans contrainte de plage horaire ni de lieu. Le serveur Internet de la SBA reçoit plusieurs millions de demandes (« hits ») chaque mois.

De plus, les exécutifs des États et les autorités locales apportent des fonds à un très vaste réseau d'universités publiques locales (« *community colleges* ») assurant la formation générale et professionnelle des résidents locaux. Les dirigeants de PME ont la possibilité de

recourir aux programmes de ces universités pour se former dans des disciplines ayant trait aux activités de leur entreprise. En 2004, les autorités fédérales ont apporté 250 millions d'USD de financements nouveaux aux États pour l'initiative *Community-Based Job Training Grants* (Subventions à la formation professionnelle locale). Ces crédits iront aux *community colleges* pour l'instauration de partenariats avec les entreprises et les comités d'investissement dans les ressources humaines, afin de développer les capacités de formation et de préparer davantage de salariés à des emplois très qualifiés et bien rémunérés.

### **Entrepreneuriat féminin**

Le nombre de PME détenues par une femme et leur contribution économique ont nettement progressé aux États-Unis. On estime que 30 % des entreprises américaines, soit 6.7 millions d'entreprises, ont un actionnariat majoritairement féminin. La population de ces entreprises croît deux fois plus vite que les entreprises en général (23 contre 9 % entre 1997 et 2004). En outre, l'emploi y a augmenté de 39 %, contre 12 % au niveau national, et leur chiffre d'affaires a progressé de 46 %, contre 34 % dans l'ensemble des entreprises privées entre 1997 et 2004.

Uniques en leur genre parmi les pays membres de l'OCDE, l'OWBO (*Office of Women's Business Ownership*, ou Bureau de l'entrepreneuriat féminin) de la SBA et le NWBC (*National Women's Business Council*, ou Conseil national des entreprises à direction féminine) sont les deux seuls organismes fédéraux axés spécifiquement sur les questions entrepreneuriales féminines. L'OWBO administre les crédits octroyés par la SBA aux 105 Centres d'affaires pour les femmes du pays, et gère le service d'information en ligne [www.onlinewbc.gov](http://www.onlinewbc.gov). Le NWBC est une instance consultative indépendante, financée par des fonds fédéraux, qui rassemble des femmes propriétaires d'entreprises et des représentants des principales organisations professionnelles féminines, et conseille le président, le Congrès et la SBA – se faisant ainsi le porte-parole des femmes d'affaires auprès des responsables des politiques économiques.

### **Accès aux marchés internationaux**

En 2001, la population des firmes américaines exportatrices de marchandises s'est élevée à 238 284 unités, soit une hausse de 11 % par rapport à 1992. Les 230 736 PME exportatrices représentaient 97 % de ce total, et les sociétés de moins de 20 salariés 69 %. Plus récemment, la part des PME dans les exportations de marchandises américaines a oscillé autour des 30 %. (On ne dispose malheureusement pas de statistiques fiables sur les exportations de services des PME.) Les secteurs d'exportation dominés par les PME sont la fabrication de machines, d'ordinateurs et de produits électroniques, le matériel de transport, les articles en bois, l'habillement et les produits d'imprimerie.

En 2001, 63 % des PME exportatrices ne touchaient qu'un marché étranger, alors que 54 % des grandes entreprises s'adressaient à au moins cinq marchés étrangers. Le Canada est la première destination des exportations des PME, qui étaient plus de 95 000, en 2001, à y enregistrer des ventes. Les dix premiers marchés à l'exportation des PME américaines sont le Canada, le Mexique, le Royaume-Uni, le Japon, l'Allemagne, Hong-Kong, l'Australie, la France, la Corée du Sud et le Taipei chinois.

Les PME se livrant à des échanges avec l'étranger peuvent largement recourir à des aides publiques. De nombreux États mettent en œuvre des programmes d'aide à l'exportation visant les petites entreprises. Ils ont aussi souvent des bureaux à l'étranger

qui aident les petites entreprises à étudier les marchés et leur fournissent une assistance sur place. Au niveau fédéral, quelque 20 agences et ministères, dont le ministère du Commerce, l'*Export-Import Bank*, le *Foreign Agricultural Service* (Service agricole étranger) et la SBA, ont des services de promotion des exportations.

L'USFCS (*US Foreign Commercial Service*, ou Service commercial américain à l'étranger) du ministère du Commerce assure la promotion de l'exportation de biens et services américains, fournis en particulier par des PME, représente les entreprises américaines à l'étranger et les aide à trouver les partenaires internationaux possédant les caractéristiques requises. L'USFCS dispose de plus d'une centaine de centres d'assistance à l'exportation sur le territoire américain, et d'environ 85 bureaux à l'étranger. Ces centres dispensent différents services aux PME : études de marché, stratégies de pénétration de marchés, recherche de partenaires internationaux, dossiers descriptifs d'entreprises internationales, aide à l'obtention de financements, représentation à des salons professionnels. Le ministère du Commerce gère également le *Trade Information Center* (Centre d'information sur les échanges), qui est le premier guichet administratif fédéral auquel s'adressent les entreprises désireuses d'exporter, et constitue une ressource exhaustive sur l'ensemble des programmes d'assistance à l'exportation proposés par les organismes fédéraux.

La TDA (*US Trade and Development Agency*, ou Agence américaine pour les échanges et le développement) agit en faveur du développement économique et des intérêts commerciaux des États-Unis dans les pays en développement et les pays à revenu intermédiaire, et y soutient le développement d'infrastructures modernes et d'un environnement commercial équitable et ouvert. Le FAS (*Foreign Agricultural Service*) représente les intérêts de l'agriculture américaine et assure sa promotion commerciale. Il dispose d'environ 60 bureaux implantés dans les ambassades des États-Unis, qui aident les exportateurs de produits alimentaires dans leurs activités de commercialisation, les assistent lors de salons professionnels, défendent leurs intérêts en cas de négociations avec les pouvoirs publics, suivent l'évolution et rendent compte de l'accès aux marchés, et représentent les entreprises américaines dans les litiges douaniers.

L'objectif de l'*Export-Import Bank* est de faciliter le financement des exportations américaines, ce qu'elle accomplit en prenant à sa charge le risque de défaut de paiement, en apportant des financements commerciaux et en affrontant la concurrence étrangère. La SBA, de son côté, propose des programmes d'assistance aux échanges dans quatre domaines : formation, assistance technique, gestion des risques et financement. Ses fonctionnaires sont présents dans la quasi totalité des centres d'assistance à l'exportation du ministère du Commerce (qui sont plus d'une centaine), afin d'aider les PME à obtenir des financements.

La coordination des 19 agences qui assurent des services de promotion des exportations incombe au TPCC (*Trade Promotion Coordinating Committee*, ou Commission de coordination de la promotion des échanges), une équipe spéciale interinstitutionnelle présidée par le Ministre du Commerce. La TPCC a été créée au début des années 90 pour assurer une promotion coordonnée et efficace des échanges au niveau fédéral et pour élaborer une stratégie nationale en matière d'exportation (NES, ou *National Export Strategy*). Cette stratégie sert de guide au plan gouvernemental de promotion des exportations des entreprises américaines, en mettant fortement l'accent sur les besoins des petites entreprises. La NES actuellement en vigueur (2004) s'efforce notamment de formuler une

stratégie de promotion des exportations vers la Chine et d'élaborer des stratégies commerciales susceptibles d'aider les entreprises américaines à exploiter les accords de libre-échange récemment négociés – stratégies qui seront ensuite applicables aux accords du même type conclus à l'avenir.

### **Commerce électronique**

L'utilisation mondiale d'Internet a augmenté de plus de 150 % au cours des six dernières années, atteignant 934 millions d'utilisateurs en 2004<sup>1</sup>. Aux États-Unis, elle se rapproche du point de saturation : plus de la moitié des habitants disposent d'un accès régulier à Internet à leur bureau ou chez eux. Pourtant, une étude menée en 2000 indique que si la quasi totalité des petites entreprises américaines est informatisée, 40 % seulement d'entre elles utilisent leur équipement informatique à des fins professionnelles<sup>2</sup>. Cet usage oscille entre l'obtention d'informations générales sur Internet (dans presque toutes les entreprises), le courrier électronique (90 %) et la prise de commandes en ligne (12 %). Plus rares encore sont les entreprises qui utilisent leurs ordinateurs pour des échanges commerciaux entre entreprises. Ce rapport fait également état de cas « d'internationalisation fortuite » via Internet. En effet, beaucoup de petites entreprises qui se considèrent normalement comme purement locales sont souvent surprises d'être contactées par des clients qui ne sont pas aux États-Unis. Le recours à Internet comme vecteur de l'essor des exportations est désormais un choix efficace, mais les préoccupations relatives au vol, à la délinquance Internet, à la protection des données personnelles et aux différentes règles applicables aux échanges ont limité l'essor du commerce international sur le Web. En dépit du potentiel que représente l'accès aux marchés mondiaux via Internet pour les PME, son usage n'est pas encore généralisé. Les avantages du commerce électronique transfrontalier ne justifient pas encore clairement le coût de son adoption pour exploiter des débouchés mondiaux.

Après l'effondrement des « dot.com », de nombreuses entreprises américaines restent présentes sur Internet essentiellement pour des raisons de visibilité commerciale (à l'instar de l'administration et des milieux universitaires), sans pour autant que cette présence ne donne lieu à des activités commerciales électroniques soutenues. Les exceptions à cette règle sont les intermédiaires Internet (comme ebay.com), les librairies en ligne aux catalogues diversifiés (comme amazon.com) et le secteur des produits de loisir pour adultes. Les multinationales dominent toujours le secteur du commerce électronique, la progression la plus forte de cette activité continue de concerner les échanges entre entreprises (le B2B). Le commerce électronique entre les entreprises et les particuliers (le B2C) a souffert d'une défiance vis-à-vis des transactions effectuées en ligne.

Un autre rapport, publié en 2001<sup>3</sup>, a révélé qu'un quart des petites entreprises interrogées avaient l'intention d'investir dans la création d'un site Internet ou dans des opérations marketing sur Internet dans le courant de l'année. Soixante-dix % de ces entreprises ont déclaré utiliser Internet pour des recherches commerciales, et un quart pour trouver de nouveaux clients ou vendre en ligne. Quarante-quatre % ont déclaré acheter en ligne. Soixante % se déclaraient convaincues qu'elles utiliseraient davantage Internet l'année suivante. Parmi celles qui disposaient d'un site Internet, 17 % lui attribuaient plus de 10 % de leurs ventes. Les ventes sur Internet ont représenté 1.8 % de l'ensemble des ventes du troisième trimestre de l'année 2004, un pourcentage en hausse constante depuis 1999. La nouvelle question de savoir s'il convient ou non d'assujettir le commerce électronique à des taxes a trouvé une réponse au Congrès, qui a légiféré le

19 novembre 2004 pour empêcher les États et les collectivités locales de taxer les connexions Internet des consommateurs pour les trois prochaines années.

Les autorités fédérales considèrent le commerce électronique comme un moteur de croissance des exportations et des activités internationales, en particulier pour les PME. L'administration américaine a mis au point plusieurs outils de vulgarisation destinés aux PME qui souhaitent développer leurs activités dans le domaine du commerce électronique international : études de marché en ligne, séminaires d'information sur des sujets ayant trait au commerce électronique (notamment sur la manière de s'acquitter des obligations résultant de l'Accord sur la sphère de sécurité en matière de protection des données), et guide destiné aux entreprises intéressées par l'utilisation d'Internet dans les activités d'exportation. Ces outils sont disponibles à l'adresse [www.export.gov/infotech](http://www.export.gov/infotech).

### **Accès à des financements**

De nombreuses jeunes entreprises s'autofinancent. Aux États-Unis, la première source de financement des entrepreneurs est leur maison. Les propriétaires de logements peuvent emprunter les fonds dont ils ont besoin pour lancer leur entreprise. La majorité des entreprises de la liste *Inc. 500* qui connaissent la plus forte croissance ont été lancées avec moins de 50 000 USD, et la source de ces fonds a fréquemment été une « *home-equity line* », c'est-à-dire une ligne de crédit rattachée à un compte gagé sur un bien immobilier.

*Financement par emprunt.* Pour financer leur exploitation, les petites entreprises qui finissent par s'adresser aux marchés financiers empruntent, le plus souvent, auprès de banques commerciales. Les banques sont parmi les principaux bailleurs de fonds des PME : selon l'enquête nationale sur les finances des petites entreprises de 1993, elles représentent 54 % de l'ensemble des prêts classiques octroyés à cette catégorie d'entreprises. En juin 2000, l'encours de crédit (prêts commerciaux et industriels, ainsi que prêts hypothécaires commerciaux) des banques commerciales auprès des entreprises atteignait 1.3 billions d'USD, dont 34 % (soit 437 milliards d'USD) aux petites entreprises (emprunts d'un montant inférieur à 1 million d'USD). Au cours de l'année 2000, cet encours de crédit à l'ensemble des entreprises a crû de 158 milliards d'USD, soit 14 %, cependant que les prêts aux seules petites entreprises augmentait de 38.5 milliards d'USD, ou 10 %.

*Capital-risque.* L'Association nationale de capital-risque, une organisation non gouvernementale, estime que le financement par du capital-risque a explosé, passant de 20 à 100 milliards d'USD entre 1998 et 2000. Néanmoins, en 2001, le ralentissement général de l'économie américaine a provoqué un recul du capital-risque à 38 milliards d'USD. Une grande partie de ces financements a profité à des valeurs de croissance. En 2003, les entreprises adossées à du capital-risque ont fourni 10.1 millions d'emplois aux États-Unis, accumulé un chiffre d'affaires de 1.8 billions d'USD et représenté 10 % de l'économie du pays<sup>4</sup>.

Ces cinq dernières années, les réseaux organisés d'investisseurs-tuteurs (*business angels*) ont constitué un gisement important et croissant de fonds propres. Ces investisseurs restent la grande source de capitaux d'amorçage et de démarrage essentiels pour les projets entrepreneuriaux.

*Rôle de l'État dans le capital-risque.* Le programme SBIC (*Small Business Investment Companies*, ou sociétés d'investissement dans les petites entreprises) est un partenariat public-privé qui mobilise des capitaux privés garantis par la SBA pour élargir la base capitalistique des entrepreneurs en phase de lancement ou de croissance. Passerelle entre

les entrepreneurs et le secteur du capital-risque, ce programme comble l'écart entre le besoin de capitaux des entrepreneurs et les sources traditionnelles de financement.

En 2002, 4 004 opérations de financement ont mobilisé 2.7 milliards d'USD; 31 % de ce total, soit 841.9 millions d'USD, ont concerné des entreprises ayant moins de deux années d'existence. Par rapport à 2001, le montant des financements a reculé de près de 40 %. Depuis 1960, ce programme de la SBA a octroyé 100 000 financements, pour un total de 30 milliards d'USD. Parmi les bénéficiaires figurent de nombreuses grandes entreprises très connues – qui ont commencé petit – telles qu'Apple, Federal Express, Harman International, Intel, Octel, PeopleSoft, Staples ou Sun Microsystems.

Homologuées et réglementées par la SBA, les SBIC sont des fonds de capital-risque possédés et dirigés par des acteurs privés qui utilisent leur propre capital, aux côtés de fonds empruntés avec la garantie de la SBA, pour prendre des participations dans de petites entreprises éligibles ou leur accorder des prêts. Les capital-risqueurs concernés peuvent compléter leurs propres capitaux privés par des fonds empruntés à des taux favorables par l'intermédiaire des autorités fédérales. Les petites entreprises éligibles peuvent ainsi bénéficier d'apports de fonds propres, de prêts à long terme et d'une assistance experte en matière de gestion. La valeur nette de l'entreprise et son bénéfice avant impôt ne doivent pas dépasser, respectivement, 18 et 6 millions d'USD au cours des deux dernières années. Le programme SBIC est structuré pour s'autofinancer au fil du temps grâce aux recettes fiscales générées chaque année par les investissements fructueux des SBIC.

La SBA met par ailleurs en œuvre un grand nombre de programmes de prêts et de cautionnements de prêts destinés à aider les petites entreprises à se financer. Le programme de garantie *7A Loan Guarantee* (Garantie d'emprunt 7A) facilite l'octroi de prêts à de petites entreprises qui sont dans l'incapacité de trouver des financements à des conditions raisonnables dans les circuits normaux. En 2001, les organismes commerciaux de crédit ayant recours à la garantie SBA ont accordé près de 43 000 prêts à des PME, pour un total proche de 10 milliards d'USD. Le programme *Microloan* (Microcrédit) a pour objet de proposer davantage de prêts de très faible montant à des emprunteurs propriétaires de petites entreprises. Le programme *504 Certified Development Company* (CDC) apporte aux entreprises en croissance des fonds à long terme et à taux fixe destinés au financement d'immobilisations essentielles (terrains, bâtiments). Enfin, le programme *Disaster Loan* (Prêts en cas de catastrophe) fournit une assistance financière à ceux qui s'efforcent de reconstruire leur logement et leur entreprise à la suite d'une catastrophe.

### ***Diffusion de l'innovation et de la technologie auprès des PME***

Dans une économie aussi vaste que celle des États-Unis, les PME disposent, pour renforcer leur capacité d'innovation, d'une grande variété de sources d'information. L'accès aisé à Internet a considérablement amélioré les possibilités d'information des PME les plus petites et les plus éloignées.

### ***Production manufacturière***

Chaque année, le dispositif *Manufacturing Extension Partnership* (Partenariat pour l'extension de la production) apporte à des milliers de PME manufacturières des conseils en matière de productivité et des techniques d'assurance-qualité et de conception de produits, ainsi que les moyens d'isoler et d'appliquer les technologies appropriées. Riche

de 350 bureaux répartis dans tout le pays, ce dispositif est cofinancé par les autorités (centrales et locales) et par d'autres bailleurs de fonds.

### **Agriculture**

Bien que ce thème soit rarement pris en compte dans le contexte de la petite entreprise, la diffusion des technologies auprès des agriculteurs a permis aux États-Unis d'atteindre des niveaux de productivité agricole qui sont parmi les meilleurs du monde, a facilité le développement économique du pays, a créé des emplois ruraux dans l'agro-alimentaire et est un secteur exportateur essentiel. Un dispositif très large de services de vulgarisation diffuse les connaissances technologiques agricoles auprès de centaines de milliers de petits exploitants agricoles dans des domaines aussi divers que les biotechnologies, la génomique, la nutrition et le développement durable.

### **Décentralisation au niveau des États**

Avec leurs 50 exécutifs locaux, les États-Unis affichent une certaine diversité d'approche de la diffusion des techniques auprès des PME. Parmi les modes d'action les plus courants figurent les pépinières d'entreprises, les partenariats entre le secteur privé et les universités publiques (*state universities*), les associations d'entreprises, les syndicats professionnels et les centres de développement des entreprises. La large disponibilité de financements visant les PME, sans oublier les bailleurs non bancaires que sont les capitaux-risqueurs et les investisseurs-tuteurs, crée un environnement très favorable à l'innovation des PME.

### **Grappes d'entreprises**

Les PME à forte intensité technologique sont souvent partenaires d'universités très tournées vers la recherche, en particulier dans des régions où elles peuvent avoir accès à du capital-risque. Si les groupements industriels d'antan étaient motivés par la proximité des facteurs de production ou des marchés, les PME qui ont besoin de compétences techniques expertes s'associent aujourd'hui souvent pour d'autres raisons, ainsi que le montrent les grappes d'entreprises informatiques ou connexes implantées le long de la Route 128 à Boston et dans la Silicon Valley près de San Francisco, ou encore l'industrie des biotechnologies près de Washington.

### **Associations professionnelles**

Aux États-Unis, il existe des milliers d'associations sectorielles ou professionnelles capables à un titre ou à un autre de coopérer avec les PME à la diffusion des savoirs relatifs aux technologies et à l'innovation.

### **Notes**

1. Source : *Computer Industry Almanac*.
2. Cette étude a été menée par Jerome Katz pour le compte de la *National Federation of Independent Business* (une association de petites entreprises du secteur privé) sur la base de données de 1999.
3. « *20th Annual Small Business Survey* » de Dun & Bradstreet.
4. Source : *Venture Impact 2004*, Global Insight.

## Finlande

### Les PME dans l'économie

En 2002, la Finlande comptait près de 226 600 entreprises (hors agriculture) inscrites au registre des entreprises. Elles employaient 1 315 000 personnes et cumulaient un chiffre d'affaires de 274 milliards d'EUR. Les PME (moins de 250 salariés) représentaient 99,7 % de ce total, 61,5 % de l'emploi et 52 % du chiffre d'affaires total. La part des travailleurs indépendants avoisinait 40 %.

Depuis 1998, le nombre d'entreprises a dépassé le nombre record enregistré avant la récession récente. Ce sont les secteurs du commerce et des services qui comptent le plus grand nombre d'entreprises, tandis que l'industrie et le commerce sont les plus gros employeurs. En moyenne, une entreprise finlandaise compte 6 salariés, ce qui correspond à la moyenne européenne.

L'économie finlandaise se caractérise par une proportion élevée de petites entreprises et le rôle important joué par les grandes entreprises. Les micro-entreprises (comptant moins de 10 salariés) représentent 94 % de l'ensemble des entreprises et une large majorité des entreprises du pays naissent et restent petites; certains estiment que les jeunes pousses devraient avoir une stratégie de croissance plus agressive. Les comparaisons internationales montrent que les obstacles à l'entrepreneuriat sont relativement peu nombreux en Finlande, et que la structure actuelle du monde des entreprises découle partiellement de la réussite des grandes industries plutôt que de l'absence d'opportunité ou de l'aversion au risque entrepreneurial.

En 2000, la Finlande, avec l'adoption du *Projet pour l'entrepreneuriat* lancé par le ministère du Commerce et de l'Industrie et intégré au Programme du gouvernement, a modifié l'objectif principal de sa politique en faveur des entreprises, visant désormais les entreprises en général plutôt que les seules PME. Ce projet a été appliqué jusqu'en mars 2003, date à laquelle le gouvernement a changé. Neuf ministères et l'Association des autorités locales et régionales finlandaises ont coopéré à sa mise en œuvre, qui a également concerné de manière active les centres de l'emploi et du développement économiques (CEDE) et les différents protagonistes de la vie économique finlandaise. Le projet comportait quelque 130 mesures en faveur de la création, de la croissance et de la compétitivité des entreprises. Son évaluation a par la suite été présentée au Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat de l'OCDE.

Le gouvernement actuel met en œuvre quatre programmes d'action horizontaux et interministériels, dont le *Programme d'action pour l'entrepreneuriat*, qui fait partie intégrante de la politique économique et industrielle des autorités. Ses objectifs sont la stabilité du développement de l'environnement des entreprises, une prévisibilité à long terme et l'amélioration de la position de la Finlande parmi les pays européens se distinguant par les conditions d'exploitation qu'ils offrent aux entreprises. Les pouvoirs publics cherchent

ainsi à asseoir le fonctionnement de l'économie de marché et à augmenter le rôle et la reconnaissance par la société des entreprises et des entrepreneurs en tant que créateurs de croissance économique et d'emplois. La satisfaction de ces objectifs nécessitera l'évolution continue et le renouvellement de la population des entreprises, la croissance et l'internationalisation de ces dernières, ainsi que des conditions de concurrence favorables à l'entrepreneuriat.

Le *Programme d'action pour l'entrepreneuriat (2004-07)* constitue pour les autorités un outil permettant de s'assurer que les ressources sont utilisées de manière efficiente et que les mesures parallèles ne font pas double emploi, de sorte que les synergies engendrées par la coopération horizontale entre les différentes administrations soient pleinement exploitables. L'utilisation efficiente des ressources (financement technologique, assistance générale aux entreprises, programme de centres régionaux, programme d'action rurale, utilisation de ressources de la politique du travail pour la promotion de l'entrepreneuriat, réseau des instituts polytechniques et des universités, etc.) bénéficiera d'actions visant à accroître la capacité de collaboration horizontale et d'utilisation des compétences spécialisées en région.

Le Programme d'action pour l'entrepreneuriat est géré et coordonné par le ministère du Commerce et de l'Industrie, assisté d'un chef de programme, et supervisé par un groupe ministériel. Huit ministères, des associations d'entreprises et d'autres protagonistes prennent aussi part au programme pour suivre les améliorations apportées aux conditions entrepreneuriales et détecter les réformes utiles. Le programme se divise en cinq volets :

- Formation à l'entrepreneuriat et conseils aux entreprises.
- Création, croissance et internationalisation des entreprises.
- Obligations fiscales et financières affectant l'activité entrepreneuriale.
- L'entrepreneuriat en région.
- Législation applicable aux entreprises et au fonctionnement du marché.

Chaque volet donne lieu à un certain nombre de mesures visant par exemple à améliorer les incitations financières et socio-économiques à la création et à l'expansion des PME, à renforcer encore le savoir-faire technologique et les ressources dont disposent les PME pour leur innovation, à mieux réglementer l'entreprise et à ouvrir les services du secteur public à la concurrence. L'entrepreneuriat et son développement constituent un phénomène de société qui sera suivi à la trace : une enquête annuelle sur la situation, les tendances et les répercussions de l'entrepreneuriat en Finlande sera élaborée et complétée par des évaluations régulières des intentions et de la compétitivité des entrepreneurs.

## **Panorama des actions nouvelles en faveur des PME et de l'entrepreneuriat**

### ***L'environnement réglementaire des entreprises***

Au cours de la période 2002-04, la Finlande a œuvré sans relâche à l'amélioration de la qualité de la législation relative à l'entrepreneuriat. En mai 2003 a été achevée l'étude menée par l'OCDE sur la qualité de la réglementation de la Finlande, intitulée « Réforme de la réglementation en Finlande – Un nouveau consensus en faveur du changement ». Parmi les grands domaines examinés par cette étude figure le bilan des pouvoirs publics en matière de réglementation de haute qualité, de gouvernance de la réglementation, de fonctionnement de la politique de la concurrence et d'ouverture du marché; une analyse sectorielle des activités des entreprises publiques et des services postaux nationaux y est

également proposée. En ce qui concerne la qualité de la réglementation, ce rapport énonce un certain nombre de recommandations visant à améliorer la rédaction des textes et les évaluations de l'impact des réglementations. L'évaluation de la réglementation en vigueur, la rédaction de lignes directrices écrites plus détaillées et la formation des législateurs dans différents domaines ont également fait l'objet de recommandations.

S'agissant de la politique de la concurrence, le rapport de l'OCDE conclut que celle de la Finlande est tout à fait au niveau d'autres pays européens, et joue un rôle essentiel dans la restructuration de l'économie du pays. À la suite de la réforme de la réglementation qui est intervenue, la plus grande part du marché est considérée comme soumise à une concurrence effective. Les autorités devront, par la suite, relever le défi d'une prestation de services publics plus efficiente et neutre du point de vue de la concurrence. Les auteurs de l'étude ont aussi recommandé de prendre plus systématiquement en compte les questions de concurrence dans la rédaction des règlements, et d'évaluer leur impact sur la concurrence lorsque sont examinées leurs répercussions générales.

Différentes initiatives sont en cours au titre du Programme d'action pour l'entrepreneuriat afin de mettre en œuvre ces recommandations formulées par l'OCDE. Par exemple, un suivi périodique assuré par les pouvoirs publics et les associations d'entreprises sera prochainement mis en place pour analyser, à intervalles réguliers, l'impact des projets de lois sur les entreprises.

### **Accès aux infrastructures – la dimension locale**

Les analyses de la compétitivité de l'environnement dont disposent les entreprises (comme celles du Forum économique mondial ou d'IMD) estiment que les infrastructures de base et les infrastructures entrepreneuriales de la Finlande sont de très haut niveau. En ce qui concerne les infrastructures informationnelles et cognitives, les autorités font manifestement attention, dans leur planification et leur mise en œuvre de la politique en faveur des entreprises, à la disparité des conditions entrepreneuriales qui prévalent dans les différentes régions du pays. Ainsi, il est tenu compte des besoins variables des régions pour décider des priorités de l'action et de l'affectation des ressources. Une attention particulière doit être accordée au développement de la collaboration entre les différentes administrations et de la coopération entre les acteurs régionaux. Les autorités continuent de renforcer les capacités régionales afin de développer et d'exploiter le financement de la recherche et du développement de produits, mais aussi d'installations propices à l'innovation.

L'objectif du Projet en faveur des services régionaux aux entreprises (2002-07) est de créer un réseau national comprenant au moins 50 points régionaux de services aux entreprises. Leurs activités reposent sur la coopération des communes, des CEDE, des agences pour l'emploi, des centres de création d'entreprises, des organismes de conseil, des établissements d'enseignement et des entreprises privées de services aux entreprises. L'objectif est d'étoffer l'offre et la qualité des services de conseil visant les *jeunes pousses* et les petites entreprises.

### **Développement d'une société et d'une culture entrepreneuriales**

La propension des citoyens finlandais à l'entrepreneuriat sera encouragée par une éducation et une formation à l'entrepreneuriat et par le renforcement de leurs compétences en gestion, l'objectif étant de les inciter davantage à choisir la création

d'entreprise comme carrière professionnelle. Les compétences entrepreneuriales seront renforcées dans l'ensemble du système éducatif.

Dans le cadre du Programme d'action pour l'entrepreneuriat, le ministère de l'Éducation a renouvelé aux différents niveaux de l'enseignement ses programmes de formation à l'entrepreneuriat. Il a également élaboré un plan d'action concret sur ce même thème en fonction du type d'établissement. Ces plans d'action devraient permettre de favoriser la coopération avec les partenaires concernés en matière de développement de la formation à l'entrepreneuriat.

Parmi les nouveaux critères de l'enseignement de base et les nouveaux cursus nationaux dans l'enseignement secondaire du second cycle figure une entité thématique intitulée « Citoyenneté participative et entrepreneuriat », que les établissements mettront progressivement en place jusqu'en 2006 (2005 pour les critères).

Les activités du *Projet entrepreneurial* mis en place par le ministère de l'Éducation en 2002 ont progressé en phase avec les objectifs fixés dans les trois domaines prévus; des projets concernant l'évolution du contenu pédagogique et la mise en réseau des acteurs locaux de la coopération régionale et de la formation à l'entrepreneuriat vont être lancés. Des négociations portant sur une meilleure prise en compte de cette dernière ont été menées avec des producteurs nationaux de matériels pédagogiques. La formation à l'entrepreneuriat sera plus largement intégrée à la formation initiale des enseignants et à la formation continue des enseignants et des formateurs d'enseignants.

### ***Politiques et programmes de promotion de l'entrepreneuriat féminin***

En 2003, les femmes entrepreneurs étaient 71 000, soit 33 % de l'ensemble des entrepreneurs, c'est-à-dire la proportion la plus élevée jamais enregistrée. La promotion de l'entrepreneuriat féminin a fortement bénéficié, ces dernières années, des prêts octroyés par Finnvera (leur volume et leur efficacité ont été accrus) : en 2003, 1 213 projets de femmes entrepreneurs ont ainsi reçus 18 208 000 EUR. Les activités des conseillers d'entreprise spécialisés dans l'entrepreneuriat féminin au sein des CEDE, qui ont commencé début 2001, ont été rassemblées au sein d'un réseau de conseil pour les femmes entrepreneurs futures ou en activité. Les conseillers apportent à ces femmes une assistance en matière de création et d'expansion d'entreprise. Ils mettent en place des réseaux réunissant les acteurs de la promotion de l'entrepreneuriat féminin aux niveaux régional et national, favorisent l'éclosion de bonnes pratiques et de modèles stimulant l'entrepreneuriat féminin, appliquent les bonnes pratiques mises au point par leur propre réseau et s'échangent des expériences de dispositifs régionaux propices à l'entrepreneuriat féminin.

On dénombre plusieurs différents exemples de programmes et d'initiatives en faveur de l'entrepreneuriat féminin. Ainsi, début 2002, le ministère du Commerce et de l'Industrie a lancé un programme pilote dénommé *Nappi (Réseau entrepreneurial féminin)*, qui a pour objet de doter les femmes d'outils nouveaux leur permettant de se comporter en gestionnaires, ressources ou expertes au sein du réseau, et de stimuler le fonctionnement des réseaux de femmes entrepreneurs déjà existants. Le projet pluriannuel *Womenet* développe le commerce électronique et la mise en réseau de petites entreprises dirigées par des femmes, et cherche à apporter de nouveaux modèles informatiques aux secteurs dominés par les femmes, ainsi qu'à inciter les femmes à devenir actives dans de nouveaux domaines d'activité. Afin de promouvoir l'entrepreneuriat féminin issu d'innovations

nouvelles, le projet *Tuulia* a été lancé en 2002 pour promouvoir la création de *jeunes pousses*, mais aussi inciter les femmes à devenir des inventeurs. Un groupe de travail chargé d'examiner les besoins pratiques et le potentiel de développement des services de conseil aux femmes entrepreneurs a été créé dans le cadre du Programme d'action pour l'entrepreneuriat. Il est par ailleurs prévu de mener une enquête pour étayer les décisions qui devront être prises en 2005 concernant la création de centres de ressources pour les femmes entrepreneurs.

### **Accès aux marchés internationaux**

L'ouverture de l'économie finlandaise est un élément essentiel du bon fonctionnement de la concurrence et de l'approfondissement du marché intérieur communautaire; la déréglementation générale et la suppression des obstacles aux échanges ont renforcé la concurrence sur le marché intérieur de la Finlande et favorisé la productivité et les restructurations. La structure de l'industrie finlandaise témoigne de plus en plus de l'exploitation des technologies et d'un solide savoir-faire technologique. Néanmoins, les estimations faites par l'OCDE continuent de placer la Finlande parmi les pays dont la réglementation entrave quelque peu la concurrence. Le Marché unique de l'UE reste une priorité qui apporte aux entreprises finlandaises de nombreux débouchés – non exempts toutefois de défis à relever. Le service SOLVIT présent dans toute l'UE aide les autorités finlandaises à assister les entreprises lorsqu'elles rencontrent sur le marché intérieur des problèmes transfrontières provoqués par l'application parcellaire ou l'interprétation erronée d'une législation du marché intérieur établie par les autorités d'autres États membres. En 2003, le ministère du Commerce et de l'Industrie a organisé une large campagne d'information nationale sur SOLVIT, à la suite de laquelle le recours au Centre SOLVIT établi en Finlande, qui est placé sous l'égide du ministère, s'est beaucoup développé.

### **Cyberactivité et administration électronique**

Les autorités ont lancé un certain nombre de projets destinés à soutenir le développement de la cyberactivité des entreprises. L'instauration par différents moyens d'une relation de confiance avec les usagers semble importante, et la mise en œuvre de la législation communautaire est un élément central de la démarche gouvernementale. Cette dernière s'intéresse aux outils numériques susceptibles de permettre la cyberlogistique, différents services mobiles, la cybercomptabilité et la cyberfabrication, et leur consacre des programmes de développement technologique. L'administration électronique est un aspect important de la promotion de la cyberactivité. Les entreprises peuvent ainsi effectuer leurs déclarations fiscales et sociales de manière électronique, et tous les services publics spéciaux de financement sont accessibles *via* un seul et même portail. Des places de marché électroniques ont également été créées pour les marchés publics.

### **Exemples de cyberinitiatives nouvelles**

HOPE, un réseau national de services infirmiers, a été créé pour les entreprises privées de ce secteur, et constitue pour le marché un référentiel national unique. Le projet a consisté à rassembler les renseignements sur les entreprises concernées au sein d'un catalogue de services qui est à la fois un outil marketing pour les entreprises et un service de recherche pour les clients et les parties prenantes. Ce réseau est également un canal de diffusion d'informations et de formation pour les entreprises de services du secteur social.

De son côté, le service Internet Enterprise Finland ([www.enterprisefinland.fi](http://www.enterprisefinland.fi)) est opérationnel depuis 2002 et contient entre autres un service de recherche qui indexe d'importants services publics visant les entreprises. Un service d'envergure nationale destiné aux créateurs d'entreprises est en cours de création; il rassemblera tous les prestataires régionaux de services. La version anglaise du service Internet est aujourd'hui disponible; elle cible les entreprises étrangères déjà implantées, en cours de création ou prévoyant de s'implanter en Finlande.

### **Accès aux financements**

Selon des études menées à intervalles réguliers, la disponibilité de financements n'a pas posé de problème aux PME ces dernières années. Le marché financier à destination des PME fonctionne plutôt bien, et la disponibilité de capital-risque est à la hauteur des normes internationales. Cinq à six % seulement des PME signalent des problèmes de difficultés dans l'obtention de fonds. Néanmoins, les enquêtes ne couvrent pas l'ensemble des problèmes liés à la phase d'amorçage et de création.

En Finlande, le secteur public est impliqué dans le secteur du capital-risque. Le SITRA (Fonds national finlandais pour la recherche et le développement) est un acteur important dans tous les segments de ce marché; ses activités vont d'investissements directs de portefeuille à des participations minoritaires dans des entreprises de transfert de technologie créées au sein d'universités et d'instituts de recherche. TESI (Investissement industriel finlandais, une structure étatique d'investissement) co-investit dans différentes entreprises régionales de capital-risque et a pour principal objectif de favoriser la production et la commercialisation d'innovations par la mise en place de fonds qui se spécialisent dans le financement des entreprises au cours des phases d'amorçage et de croissance. Sur la foi des recommandations d'une évaluation internationale externe de TESI, qui a été menée en 2003, le ministère du Commerce et de l'Industrie a décidé de centrer les activités d'investissement de cette structure sur des fonds spécialisés dans l'amorçage et la création d'entreprises. TESI envisage également d'adopter ce qu'il est convenu d'appeler le partage asymétrique des bénéfices afin d'attirer des capitaux dans ces fonds.

Le *financement du préamorçage Liksa* conjoint du TEKES (*Agence nationale de développement des technologies*) et du SITRA est bien en place et le restera jusqu'à fin 2005. En 2003, le SITRA a annoncé le service DIILI, qui a pour objet d'augmenter les ressources commerciales et les compétences managériales des jeunes pousses. Après LIKSA et INTRO, DIILI est un troisième outil du service de financement PreSeed. Mis en place par le SITRA, INTRO comporte une place de marché qui est devenue un investissement central visant les investisseurs privés à la recherche de *jeunes pousses*. Malgré une activité soutenue, cette place de marché souffre d'une insuffisance de moyens commerciaux et managériaux qui ralentit la progression des entreprises (même les plus en forme) dans le processus d'investissement : DIILI constitue alors une nouvelle solution qui oriente les responsables commerciaux et les dirigeants d'entreprises vers la place de marché INTRO. Via cette dernière, ils peuvent rejoindre des équipes d'entrepreneurs et échanger des parts sociales contre un travail commercial.

Propriété de l'État, Finnvera est une société de financement spécialisée qui encourage les exportations finlandaises par la garantie de crédits à l'exportation et apporte un appui aux opérations des PME dans le pays en offrant un financement des risques et des garanties, même lorsque les cautions disponibles ne sont pas de nature à donner satisfaction à d'autres prêteurs. Au nombre des crédits spéciaux de Finnvera figurent notamment des prêts de démarrage consentis au fondateur d'une nouvelle entreprise, des

micro-crédits et des prêts accordés à des femmes entrepreneurs. Finnvera fournit également aux petites entreprises des garanties qui reposent sur des mécanismes financiers spéciaux conclus avec des banques. Les activités de Finnvera ont été évaluées en 2004 : le groupe de travail mis en place pour poursuivre ce travail d'évaluation a proposé d'amplifier les activités de cette entité de financement spécialisé en recommandant de les exempter fiscalement. Par rapport aux pays concurrents, le régime fiscal actuel pénalise les PME nationales en ce qui concerne le coût des financements et des garanties de crédits à l'exportation. Le groupe de travail propose par ailleurs de réduire le contrôle réglementaire des activités nationales de Finnvera et de gérer davantage ses activités au prisme des objectifs de la politique industrielle du ministère.

Quinze CEDE régionaux sont aussi pour les PME des vecteurs de fonds publics – différents prêts, garanties et subventions ayant une base régionale – et jouent un rôle pour drainer les financements communautaires.

### **Innovation et technologie**

De nombreux indicateurs montrent que l'environnement finlandais de l'innovation est excellent, que le niveau de formation de la main-d'œuvre est élevé, que les ressources disponibles pour la recherche sont du meilleur niveau, que la coopération entre les entreprises et les établissements de recherche est intense, et que les activités d'innovation sont productives et tournées vers le marché international.

Le ministère a décidé de rédiger une note d'orientation sur la base des recommandations de l'évaluation externe de l'environnement finlandais de l'innovation achevée au deuxième trimestre 2003. Si plusieurs indicateurs permettent de classer la Finlande parmi les tout premiers pays du monde en termes d'environnement de l'innovation, le nombre d'entrepreneurs et d'entreprises innovantes reste relativement faible. L'évaluation a par conséquent recommandé, entre autres, de passer d'une politique en faveur des technologies à une politique de l'innovation, de passer de même d'une politique en faveur des PME à une politique de l'entrepreneuriat, de centrer l'action sur les carences du marché et de maximiser les effets externes, de faire prendre davantage de risques aux financements publics, et de mieux coordonner les organismes chargés de l'innovation.

Les programmes du TEKES ont intensifié la coopération des grandes entreprises, des établissements de recherche et des PME dans le domaine de la recherche et de la technologie, afin de faciliter la participation des PME aux programmes nationaux de technologie coordonnés et financés par le TEKES. Les experts technologiques des CEDE jouent le rôle de passerelle entre le TEKES et les entreprises régionales. Plusieurs programmes de soutien encouragent la coopération, les activités innovantes, la mise en réseau et le transfert de technologies entre les PME et les établissements d'enseignement; ils sont coordonnés via les CEDE.

Le TEKES est une institution essentielle pour le financement de la R-D appliquée et industrielle par des capitaux issus du budget de l'État, que draine le ministère du Commerce et de l'Industrie. Près de 50 % des financements industriels accordés par le TEKES concernent des entreprises ayant moins de 50 salariés, et 70 % des investissements en capital-risque finlandais ont reçu des crédits du TEKES à un stade ou un autre. Le TEKES est une source complémentaire de financement pour les investisseurs privés en capital-risque, puisqu'il offre un financement au stade initial alors que les investisseurs en capital-risque interviennent plus tard. Le ministère du Commerce et de l'Industrie, le SITRA et le

TEKES ont lancé en partenariat un projet de développement et d'extension des services de développement et d'incubation destiné aux *jeunes pousses* à forte intensité technologique ou de savoir-faire, dans le but d'accélérer leur croissance, leur développement et leur internationalisation lors de la phase initiale de leur activité, et de les soutenir par des services spécialisés de haut niveau.

Des crédits de préparation ont été lancés pour aider les PME dans l'utilisation des TIC. Depuis plusieurs années, le TEKES encourage les entreprises à élaborer une stratégie technologique et renouvelle des lignes directrices destinées à aider les PME, les établissements de recherche, les universités et les instituts polytechniques à mettre au point de telles stratégies. Les crédits de préparation sont prévus pour cet usage et un guide stratégique est disponible gratuitement dans le but d'aider les PME à définir les compétences centrales et les technologies essentielles qui assureront leur compétitivité.

### **Acquisition et valorisation des compétences (y compris formation des dirigeants)**

Le ministère du Commerce et de l'Industrie et le réseau régional des 15 CEDE cherchent à améliorer les conditions d'exploitation des PME en mettant sur pied des projets de conseil, de formation et de développement. Ces activités ont pour but de stimuler la création de PME, d'étoffer les compétences des entreprises dans le domaine de la gestion et des ressources humaines, d'accroître les compétences dans le domaine du marketing et de l'internationalisation, de favoriser le développement de produits, de promouvoir l'utilisation de technologies nouvelles et d'améliorer leur productivité, d'accroître la coopération entre les entreprises et de promouvoir les réseaux, et de développer les entreprises de services. Les CEDE proposent une palette de services spécialisés et de développement adaptés aux différentes phases du cycle de vie d'une PME.

La formation des dirigeants organisée par les CEDE vise spécialement les besoins des PME et met l'accent sur une démarche pratique tant dans le choix des formateurs que dans celui des méthodes pédagogiques. Les services spécialisés et de conseil sont des produits reconnus nationalement et leur qualité est assurée par avance grâce à la sélection attentive de spécialistes qualifiés qui doivent remplir des critères stricts d'éligibilité et bénéficient de la formation appropriée.

Parmi les exemples de nouveaux services de formation et de développement proposés par les CEDE figurent les quelques services et programmes suivants. Un service spécialisé appelé *Notation de réseau* a été lancé au deuxième trimestre 2004; il s'agit d'un programme d'évaluation et de développement de la capacité de participation d'une PME à des réseaux. Il évalue l'état actuel de cette capacité, définit une stratégie à cet égard et, sur cette base, établit un plan concret de participation à des réseaux. Au troisième trimestre 2004, un nouveau service spécialisé de planification devrait être mis en place pour aider les entreprises à se préparer aux changements de leur environnement et à l'adaptation de leurs activités. Ce service vise également à renforcer les compétences des entreprises; il convient particulièrement aux jeunes PME, mais des entreprises plus anciennes peuvent l'utiliser avec profit. En 2003, le service *TuoteStart* a été lancé à l'intention des PME et des individus désireux de commercialiser des produits ou des services, pour contribuer au traitement et au lancement de nouvelles idées de produits et services, de projets de développement de produits, de projets de commercialisation, etc. Par l'intermédiaire de ce programme *TuoteStart*, ce sont les compétences des experts internes des CEDE et de groupes nationaux rassemblant des centaines de consultants et d'entreprises de différents domaines qui sont utilisées au profit du développement des PME.

## France

### Les PME dans l'économie

Il n'existe pas de définition unique de la PME. Les différents critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aides en direction des PME. En France, on avait, depuis l'après-guerre, l'habitude de considérer comme PME les entreprises comptant de 10 ou 20 (pour l'industrie) personnes à moins de 500 personnes.

Une recommandation de l'Union européenne du 3 avril 1996 actualisée le 6 mai 2003 clarifie la situation : sont considérées comme PME les entreprises ayant moins de 250 salariés, lesquelles sont déclinées en « micro-entreprises » (0 à 9 personnes), en « petites » (10 à 49) et en « moyennes » (50 à 249).

Pour les besoins de l'analyse des PME françaises, et notamment des PME industrielles, il a été introduit la catégorie supplémentaire des « très petites entreprises » (10 à 19 personnes). Le critère d'indépendance est pris en compte en éliminant du champ des PME certaines entreprises à partir de seuils de chiffre d'affaires ou de données financières.

Selon ces définitions, par rapport à l'ensemble des entreprises de l'industrie, du commerce et des services (hors agriculture, activités financières, location immobilière et administration), les deux millions quatre cent mille PME de France métropolitaine représentent 99.8 % des entreprises. Elles emploient 8.3 millions de salariés, soit 59 % du total des actifs (10 millions de personnes salariées et non salariées). Elles réalisent 46 % du chiffre d'affaires et 53 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises du champ industrie, commerce, services, mais seulement 23 % des exportations

Tableau 4.6. **Les PME en France: Répartition des entreprises selon leur taille (en pourcentage)**

| Nombre d'employées                                                           | 0    | 1-9  | 10-19 | 20-49 | 50-249 | 250+ |
|------------------------------------------------------------------------------|------|------|-------|-------|--------|------|
| Enterprises dans les secteurs : Industrie, commerce et services <sup>1</sup> | 55.2 | 37.3 | 3.8   | 2.4   | 1.0    | 0.2  |
| Emploi <sup>2</sup>                                                          | 5.6  | 23.3 | 7.5   | 11.8  | 14.9   | 36.9 |
| Chiffre d'affaires <sup>2</sup>                                              | 3.1  | 13.3 | 5.9   | 10.6  | 13.1   | 54.0 |
| Valeur ajoutée <sup>2</sup>                                                  | 3.8  | 17.3 | 6.8   | 11.2  | 14.1   | 46.8 |
| Exportations <sup>2</sup>                                                    | 0.6  | 4.9  | 3.0   | 5.5   | 9.3    | 76.8 |

1. Source : INSEE-DECas : fichier SIRENE at 01/01/2003.

2. Source : DGI-INSEE-Decas: tax database for 2001 (real regime).

Si dans l'industrie (hors industrie agricole et alimentaire) et les transports, les PME représentent un peu moins de la moitié de l'emploi salarié (soit 46 %), dans le Bâtiment – Travaux publics, elles atteignent 85 % de l'ensemble des salariés, 69 % dans le commerce, 60 % dans l'industrie agricole et alimentaire et 53 % dans les services.

Dans l'ensemble éducation, santé et action sociale, les PME emploient 89 % de l'emploi salarié total, les seules entreprises de moins de 45 salariés employant à elles seules 24 % des salariés.

Les entreprises de moins de 20 personnes représentent globalement 29 % de l'emploi salarié total : 52 % dans le secteur Bâtiment - Travaux publics, 49 % dans l'ensemble Éducation – Santé – Action sociale, 38 % dans le commerce, 30 % dans les services et les industries agricoles et alimentaires, 15 % dans les transports et 13 % dans l'industrie (hors industries agro-alimentaires).

## Politique cadre

La politique en faveur des PME consiste à créer les conditions propices à leur développement et donc à l'emploi. La politique en faveur des PME est construite pour répondre aux trois orientations suivantes :

- Appuyer la création, le développement et la transmission des entreprises, notamment en soutenant les acteurs locaux. L'objectif est de placer la volonté d'entreprendre au sein d'un dispositif qui permette de favoriser une dynamique des acteurs, créateurs de l'activité, et de développer l'emploi.
- Favoriser la modernisation des entreprises, en s'appuyant sur les réseaux locaux d'aide à la création, en facilitant les créations innovantes qui permettent aux entrepreneurs de fabriquer et de vendre de nouveaux produits et de trouver de nouveaux marchés; cette démarche fait appel aux nouvelles technologies et elle vise notamment à développer les « démarches qualité ».
- Améliorer l'environnement juridique, administratif et financier des entreprises, notamment en :
  - ❖ Simplifiant les démarches administratives pour libérer les chefs d'entreprises des tâches quotidiennes non productives. Il s'agit ainsi de réduire les contraintes administratives et de simplifier les régimes fiscaux et sociaux de la petite entreprise. L'objectif est de donner aux entrepreneurs les moyens de se consacrer à leur vocation : celle de créer, de mener et de développer une entreprise.
  - ❖ Partageant mieux le risque (financier) lors de la création, mais également au cours du développement de l'entreprise.

Cette politique prend en compte la diversité des populations et des entreprises, mais aussi celle des acteurs économiques et sociaux, qu'ils soient nationaux ou locaux, publics ou privés (ex. : banques), afin que la dynamique d'acteurs trouve sa pleine expression dans chacun des bassins d'emploi ou territoires concernés.

La politique du gouvernement se traduit notamment par des mesures visant :

- À soutenir les entreprises innovantes et la création-transmission d'entreprises.
- À favoriser une dynamique des acteurs (organismes consulaires, collectivités locales) afin d'aider le chef d'entreprise dans le développement de son entreprise (nouveaux marchés, nouvelles technologies, formation, procédures de maîtrise et de certification de la qualité).
- À améliorer le financement des petites et moyennes entreprises, à développer le capital-risque et à renforcer le recours à la Banque de développement des petites et moyennes entreprises (Oséo-BDPME).

- À orienter les aides de l'État en faveur des PME vers une politique de l'environnement de l'entreprise qui consiste notamment à mieux partager les ressources ou les charges entre opérateurs, à limiter les procédures administratives complexes, ainsi qu'à former de manière adaptée les chefs d'entreprise et leurs salariés.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

### Promotion de l'entrepreneuriat

Les créations « pures » d'entreprises sont passées en France de 200 000 entreprises environ par année à la fin des années 80 à 175 000 entreprises à la fin des années 90, mais on note une nette croissance en 2003 (de nouveau 200 000 contre 178 000 en 2002). L'année 2004 sera celle du record avec 225 000 créations d'entreprises ex nihilo. Le dernier pic le plus élevé remonte à 1989 avec 204 000 nouveaux entrepreneurs. La densité entrepreneuriale (le nombre d'entreprises créées par rapport au nombre d'habitants) est réputée plus faible en France que dans d'autres pays industrialisés comme le Royaume-Uni ou les États-Unis, mais les comparaisons dans ce domaine sont très délicates, les champs d'observation n'étant pas toujours identiques. Le nombre de « reprises » diminue régulièrement pour s'établir à 40 000 en 2003 contre 50 000 au début des années 90. Les reprises observées concernent, pour leur quasi-totalité des reprises d'entreprises individuelles et parmi celles-ci, essentiellement des « fonds de commerce », dont le nombre tend à diminuer, compte tenu de la préférence actuelle pour la forme sociétale, il s'agit là d'un facteur explicatif de la baisse du nombre de reprises « observées ». Cependant, d'une manière générale, les problèmes rencontrés en matière de reprise d'entreprise, y compris de reprises de sociétés, sont préoccupants, car, il est prévu que 500 000 entreprises changeront de mains à la suite de la cessation d'activité de leur dirigeant actuel au cours des dix prochaines années (cessation d'activité des entrepreneurs nés pendant le « baby boom » de l'après-guerre).

Fort de ce constat, le gouvernement entend faire de la création d'entreprise et de l'appui à la transmission d'entreprises une des priorités de son action. À cette fin, il a fait voter la loi « pour l'initiative économique » du 1<sup>er</sup> août 2003 dont l'objectif est d'atteindre un million d'entreprises nouvelles sur cinq ans. Les mesures qu'elle contient touchent toutes les catégories d'entrepreneurs et tous les aspects de la création, de la reprise et de la transmission d'entreprise : réglementaire, social, financier et fiscal, information et communication. Les propositions sont groupées en cinq grands thèmes :

*Le premier thème : « Faire de la création un acte accessible à tous, simple et rapide. »* Afin de rendre la création d'entreprise moins coûteuse, plus rapide et plus simple : il est désormais possible de créer une société avec un capital social d'un euro. Et l'entrepreneur sera autorisé à engager le jour de la création les premières démarches administratives. Aucun délai et aucune contrainte géographique ne s'opposeront plus à la création d'une entreprise, qui pourra désormais être déclarée en ligne via Internet. Diverses formalités accompagnant ou précédant l'acte de création seront supprimées et une plus grande liberté est donnée au créateur pour domicilier son entreprise à son domicile personnel. Enfin, la sécurisation personnelle du créateur sera améliorée grâce notamment à l'intangibilité d'une part du patrimoine personnel en cas d'échec.

*Le deuxième thème : « Lancer des passerelles vers l'entreprise. »* La diversité des créateurs potentiels exige des parcours adaptés à chacun. La bi-activité permettant pendant un an à un salarié de créer effectivement son entreprise est possible pour tous, les candidats à la

création peuvent désormais disposer du temps nécessaire à leur projet, et un régime de cotisations sociales adapté à l'année de bi-activité (salarié-créateur) a été institué.

*Le troisième thème : « Financer l'initiative économique. »* Concerne la construction d'un espace nouveau de financement de l'initiative économique entre les banques, les proches, la bourse et les aides. Il doit permettre notamment de rapprocher l'épargne des Français de l'économie naissante, et en particulier d'inscrire ce financement dans une logique de proximité territoriale. Ainsi la loi pour l'initiative économique a-t-elle créé les fonds d'investissement de proximité (FIP). Il s'agit de fonds communs de placement à risques destinés à prendre des participations dans des petites sociétés familiales (SA ou SARL) dans une zone géographique limitée à trois régions limitrophes au maximum. En 2003, cinq FIP ont été constitués et ont collecté 30 M d'euros. En 2004, 26 nouveaux FIP ont été agréés et doivent encore achever leur phase de collecte d'épargne.

L'investissement dans les FIP est rendu attrayant pour les personnes physiques par une réduction de l'impôt sur le revenu de 25 % du montant de l'investissement plafonné à 12 000 euros pour une personne seule, et 24 000 euros pour un couple.

*Le quatrième thème : « Accompagner socialement les projets. »* Pendant la première année d'activité de l'entreprise, le créateur bénéficie d'un report de ses charges sociales : les charges dues seront étalées sur plusieurs années. L'aide à la création d'entreprise par des personnes en difficulté, en situation d'exclusion ou en demande d'emploi a été améliorée et simplifiée et les dispositifs spécifiques d'aide ont été étendus à d'autres catégories de créateurs tels que les demandeurs d'emploi de plus de 50 ans.

*Le cinquième thème : « Faciliter la reprise et la transmission d'entreprise. »* Le régime fiscal actuel prélève une lourde part de la substance de l'entreprise au moment même où son sort est incertain. La fiscalité sur la reprise et la transmission d'entreprise a été allégée tandis que des simplifications facilitent la mutation patrimoniale des entreprises.

En outre, le gouvernement considère que l'esprit d'entreprendre et la volonté de prendre en main son destin par l'initiative économique, doivent encore être développés en France, malgré les progrès constatés, notamment à l'occasion de la mise en œuvre de la loi pour l'initiative économique. Un effort particulier est engagé pour promouvoir la création d'entreprise au sein du système éducatif et faire évoluer des mentalités. Ceci prend appui sur le protocole signé entre les ministres chargés respectivement de l'Éducation nationale et des Petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat, des professions libérales et de la consommation pour développer l'esprit d'entreprendre auprès des jeunes. Ce protocole prévoit les actions suivantes :

- Mettre en place une campagne de communication nationale.
- Procéder à un recensement et une mutualisation des initiatives en priorité grâce à l'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat (OPPE).
- Organiser au niveau national un concours des meilleurs projets pédagogiques.
- Intégrer le thème de la création d'entreprise dans les dispositifs pédagogiques existants.
- Accompagner les enseignants par la formation et des actions de sensibilisation.

L'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat (OPPE), considéré comme bonne pratique par l'Union européenne, a recensé 260 actions de référencement (décembre 2004) qui se répartissent de la manière suivante : 78 actions dans les établissements universitaires, 41 dans les écoles de commerce, 63 dans les écoles d'ingénieurs et 78 dans l'enseignement secondaire. D'autre part, un concours intitulés

« initiatives jeunes » sous l'égide du ministère de l'Éducation nationale, du ministère des PME et du ministère de la Recherche récompensera en janvier 2005, les meilleurs projets pédagogiques d'entreprises virtuelles montées par des élèves de l'enseignement secondaire. Un prix de 5 000 euros prévu à cet effet sera remis au cours du Salon des entrepreneurs.

De plus, le gouvernement a initié une campagne accompagnant les mesures de la loi pour l'initiative économique pour un montant de 2.5 millions d'euros sur 26 mois. Il a également encouragé l'opération « train de la création » en 2003 avec 17 000 visiteurs pour 14 étapes, grandes et 10 000 visiteurs en 2004 pour 13 étapes villes moyennes.

À ce premier train de mesures s'ajoutera un autre projet de loi qui devrait être débattu en 2005 et qui sera plus centré sur le développement des entreprises, le statut de l'entrepreneur et de son conjoint, la transmission et la pérennité des entreprises, la valorisation de l'apprentissage.

En outre, le gouvernement a initié en 2004 une démarche de rapprochement de trois organismes publics au service de la politique en faveur des PME et de l'innovation. Il s'agit de la Banque de développement des PME (désormais Oséo-BDPME), de l'Agence nationale pour la valorisation de la recherche (désormais Oséo-ANVAR) et de l'Agence des PME (désormais Oséo-Services). En 2005, ces trois structures seront rapprochées dans une nouvelle entité, appelée Oséo qui reprendra et développera l'ensemble des missions exercées par ces organismes, qu'il s'agisse du financement des PME, des aides à l'innovation ou de l'amélioration de la connaissance des PME.

La continuité des financements publics et la cohérence des aides versées seront ainsi mieux assurées. En outre, cette nouvelle entité sera chargée de proposer aux PME un ensemble de nouveaux services en ligne et des études permettant de mieux orienter l'action des Pouvoirs publics.

## La politique en faveur de l'accès des PME au financement

La politique d'accès au crédit des petites entreprises a connu une inflexion substantielle ces dernières années. La politique de bonification d'intérêt qui avait perdu une grande partie de son intérêt et de son efficacité en raison de la baisse des taux a été abandonnée au profit d'un effort plus conséquent sur la garantie. Le développement des mécanismes de garantie permet en effet d'améliorer l'accès au crédit des entreprises, et notamment des plus petites d'entre elles, en facilitant la prise de risque par les banques. Les crédits consacrés à la bonification des prêts à l'artisanat ont donc été progressivement redéployés au bénéfice de ces mécanismes.

La Banque du développement des petites et moyennes entreprises (Oséo-BDPME), au travers de sa filiale SOFARIS, a largement délégué aux réseaux, bancaires et financiers, la décision de garantir les crédits accordés aux très petites entreprises. La Société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissements (SIAGI), filiale du réseau des chambres de métiers, et les Sociétés de caution mutuelle artisanales (SOCAMA), filiales des Banques Populaires, ont été associées à cet effort.

La mission de la SOFARIS (Société française de garantie des financements des petites et moyennes entreprises) est de faciliter l'accès des PME au financement, en garantissant les crédits, et dans certains cas les capitaux propres, qui leur sont apportés par les différents établissements financiers.

Dans ce but, la SOFARIS gère des fonds de garantie, principalement dotés par l'État, afin d'assumer une partie du risque lié à l'octroi de crédits (prêts à moyen et long terme, prêts participatifs, crédits-bails mobiliers et immobiliers, cautions sur marchés en France et à l'export...) ainsi que des apports en fonds propres (25 % du besoin annuel de dotation) aux PME. Ce système, qui repose sur des relations privilégiées avec les banques et les organismes de capital-risque, constitue un outil important de la politique industrielle de l'État.

Par ailleurs, il faut souligner l'intérêt du prêt à la création d'entreprise (PCE) :

- Le PCE (Prêt à la création d'entreprise), lancé en octobre 2000, a pour objectif de faciliter l'installation de nouveaux entrepreneurs et tout particulièrement les porteurs de petits projets (inférieurs à 45 000 euros). Il finance en priorité les besoins immatériels. Son montant est compris entre 2 000 et 7 000 euros, sa durée est de 5 ans avec un différé de six mois.

Distribué par Oséo-BDPME, le PCE est obligatoirement accompagné d'un concours bancaire à moyen ou long terme, d'un montant du double au triple. Depuis sa création, 52 712 entreprises en création ont bénéficié du PCE pour un montant total de 326 millions d'euros, et de prêts bancaires d'accompagnement pour un montant total de 572 millions d'euros. 60 779 emplois ont été créés. Pour la seule année 2004, 18 463 PCE ont été enregistrés.

D'autre part, certains dispositifs qui figurent dans la loi sur l'initiative économique, intéressent, directement ou indirectement, le financement des très petites entreprises (TPE).

Peuvent à cet égard être cités, la possibilité désormais offerte aux créateurs d'une SARL de fixer librement le montant du capital social de l'entreprise, la possibilité d'utiliser l'épargne constituée dans un livret d'épargne entreprise ou dans un plan d'épargne en actions ou encore les Fonds d'investissement de proximité (FIP) qui prendront leur place en complément des investissements directs dans le capital des petites entreprises. En outre, les FIP, s'ils ne constituent pas directement un outil de financement bancaire des entreprises individuelles, pourront contribuer aux mécanismes de garantie des concours financiers accordés à ces entreprises en participant à des sociétés de caution mutuelle ou des organismes de garantie.

Enfin, s'agissant du micro-crédit accordé par des associations, il faut rappeler qu'un cadre juridique a été donné à ces opérations par un décret du 30 avril 2002 qui a institué un « comité d'habilitation ».

## **L'aide au développement des PME de l'artisanat, du commerce et des services**

Le Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) a été créé par l'article 4 de la loi n° 89-1 008 du 31 décembre 1989, pour répondre aux menaces pesant sur l'existence de l'offre commerciale et artisanale de proximité dans des zones rurales ou urbaines fragilisées par les évolutions économiques et sociales, menaces liées notamment à la désertification de certains espaces ruraux, au développement de la grande distribution, en particulier à la périphérie des villes, ainsi qu'aux difficultés des zones urbaines sensibles.

Dispositif fondé sur la solidarité financière entre les petites entreprises commerciales et artisanales et la grande distribution, le FISAC était alimenté par un prélèvement sur l'excédent brut du produit de la Taxe d'aide au commerce et à l'artisanat (TACA) acquittée

par la grande distribution (entreprises dont la surface de vente est supérieure à 400 mètres carrés). Depuis la loi de finances pour 2003, le produit de cette taxe est affecté au budget général de l'État.

Les opérations aidées par le FISAC sont désormais regroupées au sein de quatre grandes catégories :

- Les opérations collectives, rurales et urbaines.
- Les opérations individuelles à destination des entreprises en milieu rural.
- Les études.
- Les actions collectives spécifiques décidées par le ministre chargé du commerce et de l'artisanat (exemples : indemnisation des commerçants et artisans sinistrés à la suite de catastrophes naturelles ou technologiques, contribution au financement des actions de développement économique des chambres de métiers et des organisations professionnelles nationales de l'artisanat, soutien aux commerces de biens culturels).

Les décisions d'attribution des aides sont prises par le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat, des professions libérales et de la consommation sur la base des projets instruits au plan régional par les délégations régionales au commerce et à l'artisanat et au plan départemental par les préfetures. Par souci de simplification et de réduction des délais d'attribution des aides, le passage obligatoire des dossiers devant une commission nationale a été supprimé en 2003.

### L'aide au développement des petites et moyennes entreprises industrielles

Les actions de développement industriel local sont essentiellement réalisées au niveau régional, intégrées dans le cadre des contrats de plan État-régions et mis en œuvre par les directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement (DRIRE) :

- Mis en place en janvier 1994, le fonds de développement des petites et moyennes industries (FDPMI) apporte un soutien aux investissements matériels consacrés à l'amélioration du niveau technologique et de la compétitivité des entreprises. Les entreprises éligibles doivent avoir une situation financière saine, compter moins de 250 salariés, être indépendantes, et leurs chiffre d'affaires et bilan ne doivent pas excéder respectivement 39 millions d'euros et 26 millions d'euros. Plus de 75 % des dossiers retenus émanent d'entreprises de moins de 50 salariés.
- Les fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) permettent aux PMI de bénéficier de prestations d'expertises de cabinets de conseil et consultants extérieurs pour un projet précis particulièrement important pour leur développement (stratégie, environnement commercial, qualité, gestion,...). Le soutien de l'État se matérialise par des subventions allant de 50 % à 80 % du coût des études ou du diagnostic, selon la durée de l'expertise.
- Généralisée en 1989, l'aide au recrutement de cadres (ARC) est attribuée aux PMI qui créent une nouvelle fonction et recrutent un cadre de haut niveau à durée indéterminée. Exclusive de toute autre aide publique de même nature, l'aide accordée est limitée à la première année et représente 50 % des salaires et charges sociales dans la limite de 0.03 millions d'euros.

### Technologie et innovation

Considérées comme des facteurs majeurs de compétitivité, la recherche et l'innovation industrielles sont aidées sous de nombreuses formes. En effet, l'effort des

entreprises en matière de recherche et de développement doit être fortement accru à l'horizon 2010 pour que soit atteint l'objectif, fixé par le président de la République d'atteindre le niveau de 3 % du PIB.

Un plan gouvernemental en faveur de l'innovation a ainsi été annoncé sous sa forme définitive le 9 avril 2003 par les ministres délégués à l'industrie et à la recherche. Plusieurs mesures de ce plan concernent directement les PME :

- Le statut, notamment fiscal, des investisseurs en capital-risque est favorisé grâce à la création de la société unipersonnelle d'investissement à risque.
- Le crédit impôt recherche qui permet aux entreprises d'alléger le coût des moyens matériels et humains affectés à la recherche a été modernisé et prend désormais en compte les frais de défenses des brevets assumés par les entreprises et les dépenses de veille technologique.
- Une aide aux projets des jeunes entreprises innovantes comprenant des exonérations d'impôts et de charges sociales est mise en place.

Par ailleurs, les PME bénéficient également des ressources du fonds de compétitivité pour l'industrie qui permet à l'État d'aider des projets de recherche et développement industrielle stratégiques à moyen terme.

L'Agence nationale pour la valorisation de la recherche (ANVAR) a eu pour mission principale de soutenir le développement industriel et la croissance par l'innovation dans les PMI et de contribuer à la mise en valeur des résultats de la recherche. Elle a également été chargée de mobiliser les financements nécessaires à la croissance des entreprises, notamment par l'apport de son expertise. Depuis 2005, l'ANVAR forme avec la BDPME et l'Agence des PME une nouvelle structure dénommée Oséo.

Au-delà de ces mesures qui leur sont spécifiquement destinées, les PME bénéficient également des mesures destinées à favoriser l'innovation et la recherche-développement des entreprises :

- Le ministère de la Recherche et de la Technologie a mis au point un ensemble de procédures tendant à favoriser la formation des jeunes diplômés par la recherche, et à accroître la recherche et l'innovation dans les entreprises. Ces procédures s'appuient sur une coopération tripartite entre un jeune diplômé, un centre de compétences et l'entreprise qui embauche le jeune pendant la durée de la formation. Elles concernent différents niveaux de formation : technicien supérieur (conventions de recherche pour les techniciens supérieurs – CORTECHS), ingénieur ou ingénieur-maître (diplôme de recherche technologique – DRT. stage de longue durée), docteur (convention industrielle de formation par la recherche – CIFRE) ou post-doctorant (post-doc).
- Les centres régionaux d'innovation et de transfert technologique (CRITT) ont pour mission de favoriser les transferts technologiques en faveur des PME. Le projet de loi de finances pour 2004 a consolidé les moyens ouverts en loi de finances initiale 2003 au titre des CORTECHS (5.336 million d'euros).
- Les conventions industrielles de formation par la recherche (CIFRE) visent à renforcer les capacités technologiques des entreprises en faisant réaliser un programme de recherche et développement par un jeune chercheur (bac +5) en liaison avec une équipe de recherche extérieure à l'entreprise. La part des CIFRE attribuée aux PME a été de 48 % en 2002. Le nombre des conventions financées par le budget du ministère de la Recherche a augmenté progressivement, passant de 660 conventions financées en 1998 à

860 en 2003. Pour 2004, 300 conventions supplémentaires seront financées, portant leur nombre à 1 160.

- Les crédits de formation pour la recherche sont d'autre part dédiés depuis 1998 à l'accueil de post-doctorants, avec pour double objectif de favoriser l'intégration professionnelle des jeunes docteurs et d'inciter les PME à développer des efforts en matière de recherche technologique et d'innovation : le projet de loi de finances pour 2004 offre la possibilité de financer 200 contrats de post doctorants supplémentaires.
- Les PME ont par ailleurs accès aux crédits du fonds de la recherche et de la technologie (FRT) sous la forme d'aides sur projets dans le cadre des procédures EUREKA, des sauts technologiques, des grands programmes et des réseaux. L'effort de recentrage du FRT sur les PME amorcé il y a quelques années sera poursuivi en 2004. Le FRT constitue également le vecteur d'une politique active en faveur de la création d'entreprises innovantes.

## Entrepreneuriat féminin

La création d'activités par les femmes participe au développement de l'égalité professionnelle et à la croissance économique. Pourtant, alors que ces deux dernières décennies le taux d'activité des femmes est en augmentation continue et qu'il est actuellement de 48.3 %, les femmes demeurent peu nombreuses, malgré des réussites exemplaires, dans la création d'entreprises. Leur part y est à peine de 30 %; elles ne représentent que 20.2 % des chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus (INSEE, 1999).

Parmi les freins rencontrés par les femmes souhaitant créer leur entreprise, sont identifiés :

- Leur accès plus difficile aux prêts bancaires.
- Le manque de prise en compte, par les divers acteurs de la création d'entreprises, des spécificités de l'entrepreneuriat féminin (ex. : projets modestes financièrement, moindre formation en gestion des entreprises).
- Le manque de structures adaptées en matière d'accompagnement.

Dans ce contexte, le gouvernement, qui a engagé une politique volontariste en matière de promotion des droits des femmes et d'égalité entre les femmes et les hommes dans la vie sociale, économique et politique du pays, a poursuivi son effort en faveur des femmes qui souhaitent créer, reprendre ou développer une entreprise. Les actions engagées et menées répondent à deux objectifs :

### 1. Améliorer les possibilités de financement et l'accès au crédit bancaire :

À cette fin, la territorialisation du Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF) a été mise en œuvre avec France active (FA) et France initiative réseau (FIR). Ces deux grands réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise disposent en propre d'outils financiers, tels que des prêts d'honneur ou sont délégataires pour le compte de l'État d'aides, tels que le Prêt à la création d'entreprise (PCE), l'aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise (ACCRE), le chéquier conseil. Dès lors, les créatrices pourront bénéficier d'une large palette d'outils financiers pour les aider dans leur plan de financement.

Par ailleurs, les deux réseaux précités disposent d'un partenariat de longue date avec les réseaux bancaires. France active, par exemple, dispose d'une reconnaissance dans le

rôle d'intermédiation bancaire. Grâce à leur savoir-faire et ces partenariats, les créatrices bénéficieront d'une aide dans leur négociation avec les banques pour l'obtention de leur prêt.

Enfin, dans le cadre d'une convention d'animation et de promotion du FGIF passée entre l'État et France active, il est prévu que ce réseau établisse des partenariats avec les réseaux bancaires pour les sensibiliser à la problématique de la création d'entreprises par les femmes et augmenter le nombre de projets portés par des femmes, soutenus financièrement par les banques.

## 2. Développer l'accompagnement des créatrices d'entreprises :

Dans le cadre de la territorialisation du FGIF, les modalités opérationnelles prévoient dans chaque région l'accompagnement des femmes bénéficiaires du FGIF. Au-delà, certaines régions ont développé des partenariats pour aider toute femme souhaitant créer ou reprendre une entreprise indépendamment des outils financiers mobilisés.

En janvier 2004, le ministre délégué à la Parité et à l'Égalité professionnelle a lancé un nouveau dispositif : « Chrysalide », dont la finalité est de favoriser la création d'activité et d'entreprise par les jeunes filles et femmes des quartiers sensibles, qui disposent d'un savoir-faire, de compétences, de talents, mais dont l'énergie créative se heurte à un environnement économique et social peu favorable. Le dispositif consiste à mobiliser les acteurs de terrain (collectivités locales, réseaux consulaires, associations) autour des projets de création portés par les femmes et, en fonction de chaque profil, de mettre en place des parrainages de chef(fes) d'entreprises. Pour chaque projet, une convention de parrainage liera le parrain/marraine du projet, la porteuse du projet et une structure d'accompagnement. Le dispositif a été mis en place à titre expérimental dans 9 villes et concerne les secteurs de la restauration, du stylisme et de la couture, de la communication et des technologies de l'information et de la communication, des services à la personne et du commerce.

## **Aménagement du territoire : renforcer les synergies à l'œuvre dans les pôles productifs locaux, développer des pôles de compétitivité.**

En France, la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR) recense et accompagne, depuis 1998 plus d'une centaine de systèmes productifs locaux engagés dans des démarches collectives. Il peut s'agir de la réalisation d'infrastructures, de la définition de partenariats avec des centres de recherche ou des universités, mais aussi de prospection à l'international, d'actions de renforcement de l'image des produits, voire d'actions plus inédites, comme la mise en commun de certaines fonctions traditionnellement assurées à l'intérieur des entreprises (notamment la gestion des ressources humaines), ou encore d'actions en faveur du design.

La seconde problématique, celle des pôles de compétitivité est encore plus ambitieuse, car il ne s'agit pas seulement de conforter et de dynamiser ce qui existe, mais d'assurer le rayonnement d'un site à l'échelle internationale. Il s'agit notamment de combiner la présence d'infrastructures de transports et de communication (haut débit), de centres de recherches et de laboratoires publics et privés (parcs scientifiques), d'incubateurs d'entreprises, de fonds de capital-risque. L'un des meilleurs exemples que l'on puisse donner est celui du pôle technologique de Crolles ou la présence d'importants donneurs d'ordres (ST Microelectronics, Philips et Motorola), la proximité immédiate des laboratoires de recherche technologique et scientifique grenoblois (CEA-LETI) et d'incubateurs, et la

forte implication des pouvoirs publics ont permis une forte densification des PME innovantes.

### Internationalisation

L'assurance prospection est l'instrument privilégié d'appui au développement international des PME. Elle consiste à assurer les PME contre le risque d'insuccès commercial des dépenses qu'elles engagent à l'étranger. Le volet commerce extérieur des contrats de plan État-régions permet de financer, à 50 % par l'État et 50 % par les régions, les actions de démarrage à l'exportation des PME (aide à l'embauche de personnels exports, aides au conseil, etc.). La dotation obtenue au titre du volet commerce extérieur des nouveaux contrats de plan État-régions (2000-06) atteint 63.60 millions d'euros, soit environ 9.50 millions d'euros par an.

Le CODEX qui accordait des avances remboursables au bout de 5 ans, au titre d'une ou plusieurs implantations lourdes de PME à l'étranger dans des zones à fort potentiel, hors Union européenne, a été supprimé en juillet 1998. Cette procédure a été remplacée par un fonds de garantie créé sur le chapitre 64-00 « Dons d'aide extérieure ». Ce fonds, destiné à assurer les PME investissant dans les pays émergents et en transition contre le risque économique, a été mis en place en mars 1999 auprès du groupement représenté par la SOFARIS, l'AFD et la COFACE.

## Grèce

### Les PME dans l'économie

Les PME constituent l'épine dorsale de l'économie et de la société grecques. Selon les estimations de l'Observatoire des PME européennes portant sur l'année 2003, l'effectif total des entreprises (hors secteur primaire) atteint 771 000 entités, qui emploient 1 785 000 personnes. Les PME (250 salariés au plus) et les très petites entreprises (jusqu'à 10 salariés) représentent respectivement 99.9 et 93.2 % de ce total, et emploient respectivement 86.5 et 57 % de la population active.

### Politiques-cadres

Ces dernières années, l'économie grecque a connu un taux de croissance élevé (à peu près 4 % par an) grâce, principalement, aux aides financières des fonds structurels communautaires, à l'explosion des investissements liés aux Jeux olympiques et à l'accroissement de la consommation privée suscitée en grande partie par le regain de confiance des consommateurs. Néanmoins, en dépit de cette croissance économique récente, de nombreux problèmes structurels demeurent et continuent de peser sur la compétitivité de l'économie. Ces problèmes sont essentiellement les contraintes administratives, la complexité et la lenteur des procédures que nécessitent la création d'une nouvelle entreprise et l'exploitation d'une entreprise existante, une sous-utilisation des nouvelles technologies et des innovations qui bride la productivité, le dispositif fiscal, les rigidités du marché du travail et les déficiences de la concurrence sur le marché.

Le principal objectif des politiques du nouveau gouvernement est de stopper le déclin de la compétitivité de la Grèce par une série d'interventions visant à faciliter la création d'entreprises nouvelles et le développement des entreprises existantes tout en encourageant leur internationalisation grâce aux mesures suivantes :

- Simplifier et améliorer l'environnement fait aux entreprises; réduire les contraintes réglementaires et administratives qui pèsent sur elles, particulièrement en diminuant le temps et l'argent nécessaires à la création d'une entreprise nouvelle ou à l'expansion d'une entreprise existante.
- Assurer une concurrence saine sur tous les marchés.
- Instaurer un système fiscal plus simple, juste et stable, ainsi que la transparence et une baisse de l'imposition des entreprises, pour favoriser la modernisation et la croissance de ces dernières.
- Rendre le marché du travail plus efficace en augmentant les taux d'emploi.
- Réformer la loi sur le développement afin d'améliorer les mesures incitatives pour les PME, notamment régionales, et de les aider davantage.
- Mettre en place des infrastructures de transport, d'énergie et de télécommunications adaptées.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Étant donné le fort potentiel des PME et leur contribution essentielle à la vie économique et sociale de la Grèce, du point de vue notamment de la création d'emplois et du renforcement de la compétitivité, les PME sont au cœur de la politique gouvernementale visant à améliorer la compétitivité des entreprises. Les objectifs de la politique menée en faveur des PME sont les suivants :

- Créer un environnement (juridique, social, fiscal, financier, technologique) favorable aux entreprises, exempt d'obstacles bureaucratiques inutiles, propice à l'entrepreneuriat à tous les stades de l'activité économique et à une juste concurrence.
- Développer et exploiter une cyberadministration ouvrant les canaux de communication et simplifiant les transactions entre les PME et les services publics.
- Donner un accès aisé et convivial aux programmes de développement des entreprises et aux aides financières en lançant, principalement, des initiatives adaptées aux besoins actuels des entreprises de tous les secteurs (industries, commerce, services, tourisme, énergie) grâce à des procédures simplifiées et transparentes.
- Prendre en compte la taille et les besoins des PME au moment de la conception et de la mise en œuvre des politiques visant les entreprises; consulter systématiquement les représentants de ces entreprises.
- Prévoir une formation adaptée des propriétaires et des salariés des PME.
- Mettre en place à l'intention des PME une infrastructure suffisante et appropriée, ainsi que des services de soutien; améliorer l'efficacité et les réseaux afin de proposer une assistance intégrée au niveau national et local. Moderniser les PME, leur faire adopter les nouvelles technologies, les innovations et des systèmes d'assurance de la qualité.
- Ouvrir le marché grec et internationaliser les PME.

La poursuite et la mise en œuvre des objectifs de cette politique sont principalement menées par le ministère du Développement et par d'autres ministères, qui appliquent différents programmes et différentes mesures au niveau national et régional. Le principal instrument financier du ministère du Développement est le *Programme opérationnel de compétitivité* financé par les fonds structurels de l'Union européenne. Il couvre une vaste palette d'activités dans les domaines de l'énergie, des ressources naturelles, du tourisme, de l'industrie, du commerce, des services, de la recherche et des technologies. Les PME ont la possibilité de bénéficier de presque tous les programmes, tandis que de nombreux programmes ont pour objectif spécifique d'aider les PME. Voici la liste des programmes nationaux de ce type :

### Programmes d'assistance visant les PME

- *Plans d'activité intégrés destinés aux petites et très petites entreprises* : ce programme, qui vise les entreprises âgées d'au moins trois ans, finance des plans d'activité biennaux complets. Ces plans peuvent prévoir la mise en place de technologies nouvelles, l'amélioration d'équipements existants, l'acquisition de droits d'utilisation ou de savoir-faire, ou encore des actions commerciales et promotionnelles.
- *Constitution de réseaux de PME* : ce programme vise les PME industrielles existant depuis au moins trois années, et s'intéresse à la création de réseaux d'entreprises indépendamment de leur secteur d'activité (production, commerce, services, secteur primaire hors agriculture).

- *Modernisation technologique des entreprises* : ce programme vise les PME industrielles et soutient le financement de la mise en place de systèmes d'assurance de la qualité, d'innovations et de dispositifs logistiques, ainsi que la création ou l'expansion d'unités nouvelles ou existantes assurant le recyclage ou des services dans le domaine de la qualité.
- *Certification des entreprises* : ce programme a pour but de fournir une aide financière destinée au développement des systèmes de gestion de la qualité, de mesures d'hygiène et de sécurité sur le lieu de travail, et de gestion de la sécurité alimentaire.
- *Entrepreneuriat des jeunes* : Ce programme a pour but de développer, soutenir et promouvoir les entreprises détenues par des femmes et des hommes âgés de 21 à 39 ans, en leur apportant une aide financière pour démarrer une petite ou une très petite entreprise viable dans le secteur de la manufacture, du commerce, des services ou du tourisme.
- *Entrepreneuriat féminin* : Similaire au programme visant l'entrepreneuriat des jeunes, ce programme ne s'adresse qu'aux femmes âgées de 21 à 55 ans qui sont désireuses de lancer une nouvelle entreprise viable.
- *Entrepreneuriat des personnes handicapées* : Ce programme cherche à promouvoir l'entrepreneuriat des personnes handicapées désireuses de lancer une nouvelle petite entreprise.
- *Plans environnementaux et coopération d'entreprises* : Ce programme apporte une aide financière aux PME en matière de :
  - ❖ Plans environnementaux menant à une certification écologique conforme aux systèmes de gestion environnementale (EMAS, ISO).
  - ❖ Gestion des déchets dans un contexte de partenariat à long terme.
  - ❖ Solutions apportées aux problèmes environnementaux aigus par des investissements dans des installations de gestion des déchets industriels dangereux.
  - ❖ Prévention des accidents industriels.
- *Commerce électronique* : Ce programme encourage l'adoption de l'informatique au quotidien par les PME. Il finance des plans complets d'investissement pour la mise en place ou l'utilisation de services de systèmes d'information intéressant la gestion des ressources opérationnelles, l'organisation interne et l'administration de l'entreprise. Il favorise par ailleurs l'intégration des PME à la cyberéconomie, leur présence sur des places de marché électroniques, le développement de contenus numériques et l'adoption de pratiques modernes.
- *Programme concernant le commerce et les services* : Ce programme apporte une aide financière aux PME mettant en œuvre des plans d'activité dans les domaines suivants :
  - ❖ Achat et installation de matériels et de logiciels permettant d'informatiser les activités des entreprises.
  - ❖ Initiatives en matière de commerce électronique.
  - ❖ Achat et installation de matériels.
  - ❖ Élaboration, mise en œuvre et certification de systèmes administratifs.
- *Formation des PME* : Ce programme finance des formations et le transfert de savoir-faire à destination de PME soucieuses d'améliorer les compétences de leur personnel. Il finance

également des formations dans des domaines spécialisés concernant la mise en œuvre d'autres programmes.

### **Services de soutien aux PME**

- *Fonds de garantie des PME (TEMPME)* : Le Fonds de garantie des petites et très petites entreprises a pour objet de faciliter l'accès des PME aux marchés de capitaux pour promouvoir la modernisation technique et organisationnelle de ces entreprises, ainsi que la mise en œuvre de pratiques novatrices. Assumant une partie du risque de prêt, il fait le lien entre les PME et les banques.
- *Infrastructures industrielles, technologiques et entrepreneuriales* : Ce programme finance la création de sites organisés pour l'installation d'activités d'entreprise, afin d'optimiser l'implantation et le développement d'activités manufacturières, de protéger l'environnement, d'encourager la création de réseaux d'entreprises et d'en faciliter le fonctionnement adapté et productif.
- *Centres de développement entrepreneurial et technologique* : L'objectif de ces centres est de coordonner les agences locales, les chambres de commerce et les services de soutien aux entreprises en prenant en compte les besoins particuliers et les caractéristiques du secteur des entreprises de la région. Il existe aujourd'hui dans les différentes régions du pays 13 centres de cette nature qui proposent des conseils spécialisés et diversifiés aux PME de leur zone régionale. Ils sont adossés à une structure centrale qui coordonne leur travail et leurs actions.
- *Observatoire national des PME* : Cette instance aide à l'élaboration des politiques menées en faveur du secteur des PME. Elle enregistre et analyse l'évolution de ce dernier et évalue l'efficacité des politiques. Elle assure par ailleurs la diffusion des informations, études et rapports concernant l'évolution des PME et leur contribution à l'économie auprès des entreprises et de toutes les parties intéressées.
- *Centres d'accueil des investisseurs* : Véritables guichets uniques, ces centres sont implantés dans chaque préfecture. Ils aident les pouvoirs publics à coordonner la fourniture par différents services publics et organismes locaux de renseignements et de conseils techniques aux créateurs d'entreprise et à ceux qui souhaitent moderniser et développer leur entreprise. Ces centres proposent aux investisseurs des informations sur les possibilités offertes par le *Dispositif de soutien local*, la législation régissant le développement et d'autres programmes encore.
- *Conseil national de la compétitivité et du développement (ESAA)* : Ce conseil est la plus haute instance publique assumant un rôle consultatif en matière de compétitivité de l'économie et des entreprises grecques. Y sont représentés des ministères, des organismes étatiques, des syndicats, des chambres de commerce, des banques et des collectivités locales.

### **Actions visant les PME dans les domaines de la recherche et de la technologie**

Les mesures suivantes ne visent pas exclusivement les PME, mais celles-ci, étant donné la structure de l'économie grecque, en sont les principales bénéficiaires.

- *PRAXE* : Soutien aux unités de recherche dans le but de standardiser et d'exploiter commercialement les résultats de leurs travaux; localisation et exploitation des résultats de la recherche avec essaimage d'entreprises : cette mesure appuie la création et le développement de nouvelles activités entrepreneuriales nécessitant l'exploitation

de savoirs produits dans des laboratoires de recherche ou des établissements de recherche et d'enseignement. Ces entreprises essaimées sont créées et développées avec l'aide de spécialistes de l'entreprise et d'organismes de financement privés.

- **ELEFTHO** : Soutien aux pépinières et parcs spécialisés dans la recherche et les technologies : cette mesure appuie le développement d'infrastructures de services destinés aux investisseurs et aux entrepreneurs intéressés par le développement et l'exploitation d'innovations technologiques, en créant des pépinières d'entreprises à forte intensité de savoir et des parcs spécialisés dans la recherche et les technologies.
- **PAVET** : Programme de développement de la recherche et des technologies industrielles : ce programme s'adresse aux entreprises dont les activités productives et commerciales sont déjà bien établies. Il promeut le développement de la recherche industrielle et de l'innovation dans tous les secteurs de la production et des services pour développer des produits ou des services nouveaux ou améliorés, améliorer la productivité grâce à des méthodes de production nouvelles ou améliorées, transférer et adapter des technologies de pointe aux secteurs industriels traditionnels, et développer l'innovation technologique.
- **PAVET-NE** : Programme de développement de la recherche et des technologies industrielles dans les entreprises nouvelles : ce programme s'adresse aux entreprises créées depuis moins de cinq ans . Ses objectifs sont identiques à ceux de PAVET.
- **PEPER** : Ce programme promeut l'innovation et des projets de démonstration et appuie l'introduction dans les entreprises de technologies modernes ou de pointe encore inconnues en Grèce. Dans tous les cas, ces technologies doivent avoir été testées dans des entreprises étrangères ou dans un autre secteur d'activité en Grèce, ou avoir produit des résultats intéressants en laboratoire ou au niveau préindustriel, et doivent faire preuve de leur caractère opérationnel au niveau industriel.
- *Coopération internationale dans le domaine de la recherche industrielle et des activités préconcurrentielles* : Le principal objectif est d'inciter les entreprises grecques à participer de manière active au développement de la coopération européenne et internationale autour de projets de recherche industrielle et de démonstration fonctionnelle.
- *Consortiums de développement de la recherche et de la technologie dans les secteurs prioritaires pour le pays* : Cette mesure encourage la coopération d'entités de production et de recherche autour de projets de recherche et de développement technologique, dans le but de créer des produits ou des services innovants dans des secteurs prioritaires pour le pays. Elle incite en l'espèce à la constitution de consortiums d'entreprises, de centres de recherche et d'établissements d'enseignement dans les secteurs suivants : sports, environnement et développement durable, bâtiment et sismologie, sources d'énergie renouvelable, tourisme culturel, santé et sciences biomédicales, nouvelles formes d'entreprise, technologies alimentaires, transports, technologies de pilotage.
- **HERON** : est un programme en faveur de l'emploi de nouveaux personnels de recherche, de nouveaux chercheurs (titulaires d'un doctorat) et de techniciens dans les entreprises. Ce programme se veut le catalyseur de la familiarisation des entreprises avec les procédures, le fonctionnement et les avantages généraux des activités de recherche conçues comme faisant partie intégrante du quotidien et des perspectives de l'entreprise.
- *Programme de diffusion des brevets* : L'objectif de cette initiative est d'informer les entreprises et la société sur les procédures d'obtention de brevets et les questions relatives à la protection des brevets.

## Hongrie

### Les PME dans l'économie

En termes d'effectifs, l'économie hongroise est dominée par les petites et moyennes entreprises (PME). Selon les données de l'office statistique central hongrois, le nombre d'entreprises immatriculées au 30 septembre 2004 était de 1 169 052, dont 856 345 étaient actives. La répartition par taille de ces dernières était la suivante : 942 grandes entreprises (0.1 %), 4 933 moyennes entreprises (0.6 %), 850 470 petites entreprises (99.3 %). Par rapport à d'autres pays, cette répartition dénote une proportion relativement faible de moyennes entreprises et une part plus élevée de grandes et de petites entreprises – les microentreprises (comptant moins de 9 salariés) représentant même 96.1 % de l'ensemble (dont 25 % dépourvues de tout salarié) et les autres petites entreprises (de 10 ou 9 salariés) 3.2 %. En majorité (450 733, soit 53 %), les PME sont des entreprises unipersonnelles, dont 194 750 occupent leur propriétaire à temps partiel ou à titre accessoire.

L'analyse sectorielle de la population des entreprises montre que les PME de services dominent : 30.6 % pour l'immobilier, les activités de location et les services rendus aux entreprises; et 21.2 % pour le commerce de gros et de détail, la réparation des véhicules à moteur et les biens d'équipement de la maison. Les entreprises manufacturières et le bâtiment représentent respectivement 8.7 et 9.5 % du total. La répartition régionale des entreprises montre d'importantes disparités de la densité des entreprises : 39 % des entreprises actives sont immatriculées en Hongrie centrale (dont 28 % dans la capitale, Budapest) – une répartition qui se rééquilibre, avec respectivement 29 et 18 %, pour les entreprises unipersonnelles.

Produisant près des deux tiers des emplois et entre 40 et 50 % du PIB, les PME jouent un rôle économique essentiel dans le pays.

### Politiques en faveur des PME

Outre les dispositions favorables au financement du secteur des PME, la Hongrie a pris différentes mesures positives dans le domaine de la fiscalité.

Elle a ainsi créé en 2003 un « impôt simplifié pour les entrepreneurs » communément appelé EVA. Cette option fiscale est accessible aux entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 15 millions de HUF, TVA incluse, et dont la forme juridique n'a pas changé au cours des deux dernières années. Cet impôt, payable au taux de 15 %, remplace la TVA et l'impôt sur les véhicules de société, ainsi que : 1) pour les entreprises unipersonnelles, l'impôt sur le revenu payé par les entrepreneurs unipersonnels et l'impôt sur le revenu payable sur les dividendes de l'entreprise; 2) pour les autres entreprises, l'impôt sur les sociétés et l'impôt sur le revenu payable sur les dividendes perçus. Le succès de ce nouvel impôt simplifié a incité le gouvernement, en 2004, à relever le plafond de chiffre d'affaires (c'est-à-dire la limite au-dessous de laquelle les entreprises sont en droit d'opter pour cet

impôt) de 15 à 25 millions de HUF (c'est-à-dire de 60 000 à 100 000 EUR). Outre le taux d'imposition favorable de 15 %, le principal attrait de ce nouveau type d'impôt réside dans la simplification des formalités déclaratives et administratives.

### **Taux de l'impôt sur les sociétés**

À compter de 2004, le taux de l'impôt sur les sociétés est passé de 18 à 16 %. Soucieux de prendre en compte la réglementation communautaire, les pouvoirs publics posent aujourd'hui moins de conditions préalables et offrent davantage de possibilités aux entreprises en matière d'allègement fiscal, cependant que les déductions affectant l'assiette de l'impôt sur les sociétés ont été augmentées.

### **Allègement de l'impôt sur les sociétés**

Dans le but d'améliorer la compétitivité économique, les autorités ont créé un nouveau type d'allègement de l'impôt sur les sociétés pour les investissements qui visent à créer de nouveaux emplois. Les critères d'allègement fiscal instaurés au 1<sup>er</sup> janvier 2003 (mais aussi les autres critères) ont été considérablement assouplis en 2004 : les investissements éligibles sont plus nombreux, leur montant minimal a été abaissé et la durée de l'allègement est passée de cinq à dix ans pour toutes les demandes déposées après le 1<sup>er</sup> décembre 2003.

### **Déductions diminuant l'assiette de l'impôt sur les sociétés pour promouvoir l'emploi**

Afin d'agir en faveur de l'emploi des personnes handicapées, la déduction fiscale autorisée par personne et par mois pour chaque salarié ayant un handicap d'au moins 50 % a été doublée. La déduction fiscale accordée par ailleurs pour la formation pratique des élèves d'établissements d'enseignement professionnel a également été augmentée.

### **Disposition fiscale concernant l'impôt sur les échanges locaux**

Une nouvelle disposition fiscale s'applique depuis 2004 à l'impôt sur les échanges locaux. En vertu de la Loi sur les échanges locaux, il est possible d'appliquer une réduction de 25 % de l'impôt dû au revenu avant impôt, tout en restant dans la limite du montant des éventuels bénéfices avant impôt. Pour pouvoir prétendre à cette réduction, l'entreprise contribuable doit être à jour de ses impôts et taxes au dernier jour de l'année fiscale.

### **Amortissements**

Afin de contribuer à l'augmentation de l'utilisation des équipements informatiques, la réglementation autorise l'amortissement du matériel informatique neuf à un taux accéléré de 50 %.

### **Report de pertes**

Les pertes enregistrées en 2004 ou ultérieurement peuvent être reportées sans limite dans le temps. Cette règle peut s'appliquer d'abord à l'assiette fiscale négative constatée ou reportée en 2004. Cette nouvelle réglementation revient à abolir la limite de 5 années qui s'appliquait auparavant aux reports de pertes.

## Politiques et programmes de développement des entreprises

### Environnement réglementaire

L'un des objectifs les plus importants de la réglementation financière applicable aux PME consiste à créer un environnement réglementaire favorable et de qualité.

- Les formalités d'enregistrement ont été simplifiées et les contraintes administratives réduites pour toutes les entreprises qui optent pour l'impôt simplifié (EVA).
- L'éventail des dégrèvements fiscaux pour investissement dont les petites entreprises peuvent bénéficier – dispositions d'ailleurs très bien accueillies – a été élargi en 2004.
- Une nouvelle loi concernant les PME, parachevée avant l'adhésion à l'UE, reprend les règlements communautaires et relève considérablement les seuils de chiffres d'affaires et d'actifs totaux. À l'application de cette loi, un millier d'entreprises auparavant classées parmi les grandes entreprises sont passées dans la catégorie des entreprises moyennes, et le traitement préférentiel accordé aux PME a donc concerné un nombre plus grand d'entreprises.

### Accès aux infrastructures

Les pépinières et les parcs industriels ont respectivement pour objectif de donner aux petites et aux grandes entreprises l'accès aux infrastructures dont elles ont besoin. Tous les parcs industriels sont dotés des équipements essentiels (eau, réseau d'assainissement, électricité – y compris courant industriel, gaz, routes pavées, réseau téléphonique fixe et éclairage public), et les entreprises peuvent aussi y avoir accès à des infrastructures dites complémentaires de type Internet, RNIS ou ADSL.

### Écllosion d'une culture entrepreneuriale

Pour bien exploiter une entreprise, il faut être correctement informé. Ainsi, une publication spéciale, la *Carte des financements (Forrástérkép)*, paraît chaque année pour présenter aux entreprises les subventions et autres formes d'assistance disponibles, et un centre d'appels permet de fournir des réponses rapides aux questions que se posent les entrepreneurs. À terme, un nouveau site Internet pour les PME sera mis en place afin d'apporter un éventail de services d'information encore plus large et de présenter les programmes et autres mesures des pouvoirs publics qui visent à soutenir le développement des entreprises.

Des *Centres locaux pour les entreprises* donnent accès aux renseignements indispensables pour la création, l'exploitation, la gestion et le développement des entreprises, et proposent des prestations de conseil individualisées. Ce programme est partiellement financé par des fonds communautaires.

La bonne exploitation des entreprises nécessite le développement de compétences et de connaissances entrepreneuriales au sein du système éducatif. Depuis l'automne 2003, les compétences économiques et entrepreneuriales font partie intégrante des programmes de l'école primaire.

L'un des objectifs essentiels de l'action des pouvoirs publics a été de former suffisamment de spécialistes à rédiger les demandes de subvention et à apporter des conseils dans ce domaine, afin de les rendre capables de préparer les demandes de subventions communautaires ou d'apporter une assistance aux PME qui les contacteraient lorsque le système de subventionnement cofinancé par les Fonds structurels serait mis en

place. C'est dans ce but précis qu'a débuté, en février 2004, un programme de formation associant des chambres de commerce, des fédérations d'entreprises, des groupes de pression et des prestataires de services spécialisés dans le dépôt de demandes de subventions pour compte d'autrui.

### **Renforcement de la présence des femmes entrepreneurs**

Des programmes spéciaux d'assistance et de formation seront lancés ultérieurement pour contribuer à atténuer les désavantages des femmes entrepreneurs face à la concurrence (compétences managériales inadaptées, difficultés de financement, crédibilité auprès des partenaires). Ces programmes seront élaborés en s'inspirant de l'expérience d'initiatives du même ordre prises dans des pays développés.

### **Promotion de l'accès des entreprises à des financements**

Le gouvernement aide les PME à trouver des capitaux sous la forme d'aides non remboursables et d'emprunts privilégiés.

La plupart des subventions sont cofinancées par l'UE et concernent la modernisation des entreprises, la coopération interentreprise et la prestation de services de conseil aux entreprises. En 2003, en collaboration avec plusieurs établissements de crédit et d'autres organismes, le gouvernement a décidé de mettre en place un programme d'octroi de prêts bonifiés comportant quatre niveaux :

- Le *Programme de micro-crédit* permet pour l'essentiel d'affecter des prêts de 1 à 3 millions de HUF (4 à 12 000 EUR) au développement des micro-entreprises en création. En 2003, plus de 3 milliards de HUF (12 millions EUR) ont ainsi été attribués à un millier d'entreprises.
- Lancé en 2002, le *Programme de cartes de crédit Széchenyi* aide les entreprises à souscrire des prêts de trésorerie plus simplement et rapidement qu'auparavant. Pour soutenir ce dispositif, les pouvoirs publics ont mis en place une bonification des intérêts à 3 %, une garantie partielle et une subvention pour frais de garantie. Vers le milieu de l'année 2004, le plafond de la carte de crédit a été relevé à 10 millions de HUF (40 000 EUR). Jusqu'ici, 17 000 entreprises ont bénéficié de cette carte.
- Le *prêt Midi* est un prêt bancaire compris entre 3 et 10 millions de HUF (12 000 à 40 000 EUR) bonifié à 4 %. Au total, 260 millions de HUF (1 million d'EUR) ont été débloqués à ce titre en 2003.
- Le *Prêt Europe* a pour objet d'aider les projets compris entre 10 et 150 millions de HUF (40 000 à 600 000 EUR). Jusqu'ici, près d'un millier d'entreprises en ont bénéficié sous la forme de fonds fournis par la MFB (Banque de développement hongroise, propriété de l'État) à des taux privilégiés.

En Hongrie, *Hitelgarancia Rt.* (Société de garantie du crédit), dont le fonctionnement ressemble à celui des systèmes de garantie en place dans les pays de l'UE, apporte son aide aux opérations de crédit visant les petites entreprises, et fournit une garantie maximale de 80 % – avec une contre-garantie des pouvoirs publics – pour les crédits bancaires commerciaux souscrits par des entreprises dans la limite de 600 millions de HUF (2,4 millions d'EUR).

Le gouvernement s'est également fixé un objectif d'augmentation du rôle du capital-risque dans le financement des PME. Pour contribuer à la levée de fonds, l'État s'est associé avec des banques pour fonder *Kisvállalkozás-fejleszt Pénzügyi Rt.* (Société financière de

développement des petites entreprises), qui s'occupe de petits investissements aux taux du marché.

Enfin, toujours dans le cadre de l'assistance à la levée des fonds par les petites entreprises, le gouvernement a lancé en septembre 2003 le *Programme d'affacturage Lánchíd*, dans le cadre duquel une entreprise peut céder le recouvrement de factures clients représentant des centaines de millions de forints, avec une bonification maximale annuelle de 3 millions de HUF.

### **Promotion de l'accès des entreprises aux marchés internationaux**

Dans une économie mondialisée, les marchés locaux fermés s'ouvrent et, simultanément, de nouveaux débouchés naissent. Il est donc essentiel d'améliorer la compétitivité économique des entreprises en général et de leur fournir des informations sur les nouveaux marchés.

### **Commerce électronique**

Des programmes d'assistance financière ont été lancés pour favoriser l'utilisation d'une informatique nationale qui, en 2004, était la plus avancée de l'UE, et la mise en place sur Internet de modèles de places de marché et de portails qui, associés au portail sur les PME, doivent aider ces dernières à rattraper leur retard informatique. La Loi sur les communications électroniques est entrée en vigueur en 2004. En mars 2004, un programme de promotion du commerce électronique au sein des PME a été lancé avec l'aide financière de l'UE. La mise en œuvre du programme eHungary, qui vise à créer des points publics d'accès au réseau et à Internet, est en cours.

### **Innovation et technologie**

L'innovation joue un rôle important dans la croissance permanente et équilibrée de l'économie. Soucieux d'aider les PME innovantes, les pouvoirs publics leur fournissent une assistance pour enregistrer leurs inventions à l'étranger et les lancer sur les marchés extérieurs.

Ils proposent également des subventions non remboursables destinées à favoriser les activités suivantes : développement technologique des PME, participation à des programmes de R-D, développement de nouvelles micro-entreprises technologiques à forte intensité de savoir, essaimage d'entreprises à partir de recherches menées dans des établissements d'enseignement supérieur et des établissements de recherche, coopération entre de grandes entreprises et des PME susceptibles d'en devenir des fournisseurs à forte intensité technologique, création de nouveaux emplois dans la R-D et renforcement des capacités d'innovation des PME.

### **Réseaux, grappes d'entreprises et réseaux entrepreneuriaux**

L'objectif étant de compenser le désavantage concurrentiel des PME face aux grandes entreprises, il s'agit de créer des réseaux de fournisseurs, des grappes d'entreprises et des réseaux de franchises, et d'assurer la coopération entre entreprises et instituts de recherche.

## Irlande

### Les PME dans l'économie

Dépassant 99 % de l'ensemble, les PME sont tout à fait prédominantes dans la population des entreprises d'Irlande, et procurent plus des deux tiers des emplois (chiffres 2002). Les petites entreprises (celles qui emploient moins de 50 personnes) et les moyennes entreprises (de 50 à 250 salariés) représentent respectivement 97 et 2 % des entreprises, et 44 et 22 % de l'emploi.

### Politiques-cadres

Le ralentissement de la croissance au niveau mondial, la récession du secteur technologique et les défis concurrentiels que doivent relever les entreprises irlandaises dans une économie mondialisée sont autant de facteurs qui, cumulés, ont contribué à l'instauration d'un climat des affaires et d'un environnement commercial qui représentent un véritable défi pour maintes PME du pays. Le secteur privé irlandais actuel vit aujourd'hui dans un paysage qui a considérablement évolué par rapport à celui qui prévalait il y a dix ans. Les politiques appliquées par les gouvernements successifs durant cette période ont permis aux PME d'acquérir une place centrale dans les préoccupations de l'action gouvernementale en Irlande. Avant ces mesures, une petite entreprise exerçait généralement son activité dans un environnement caractérisé par une fiscalité pesante, une croissance lente et des taux d'intérêt élevés. Depuis, le marché du capital-risque a pris de l'ampleur et s'est davantage ouvert aux petites entreprises. La stabilité des taux de change, fruit de l'adhésion à l'UME, a également largement contribué à la stabilité du secteur marchand.

Durant la récession mondiale 2001-03, l'économie irlandaise a fait preuve d'une remarquable adaptabilité qui lui a permis de poursuivre sa croissance, quoique de façon plus modérée vers la fin des années 90. Plus récemment, dans sa *Medium Term Review 2003-2010* (Examen de la situation à moyen terme 2003-10), l'ESRI (Institut de recherche économique et sociale) a projeté, pour la seconde moitié de la décennie, un taux de croissance annuel moyen du PIB irlandais de 5.4 %.

Dans son action, l'Irlande continue de donner la priorité à l'allègement de la fiscalité et de la réglementation qui pèsent sur le secteur des entreprises. La réduction progressive de l'impôt sur les sociétés (jusqu'au taux actuel de 12.5 %) et l'assouplissement des obligations imposées aux petites entreprises ont favorisé l'instauration d'un contexte propice à l'entreprise. La signature de plusieurs accords de partenariat social a aussi joué un rôle essentiel dans l'établissement de relations durablement sereines entre les partenaires sociaux.

Les principaux objectifs assignés au Plan national de développement 2000-06 ([www.ndp.ie](http://www.ndp.ie)) sont le maintien de la croissance économique et de la hausse de l'emploi, et la

consolidation de la compétitivité économique de l'Irlande. L'enveloppe prévisionnelle de plus de 50 milliards d'EUR sera consacrée à hauteur de 80 % environ à des investissements dans des infrastructures économiques et sociales, dans les ressources humaines et l'emploi et dans le secteur productif. L'avènement d'une génération d'entrepreneurs déterminés et très qualifiés, la mise à disposition de structures de soutien sophistiquées et l'instauration d'un environnement favorable à l'entreprise sont des axes centraux de ce processus, ce dont témoignent les mesures prises en Irlande ces dernières années.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

L'Irlande est très soucieuse de faire participer les partenaires sociaux à la définition des objectifs généraux des politiques menées à l'égard des entreprises, et d'obtenir un consensus. Les programmes de partenariat successifs qui ont été adoptés ont tracé un cadre stable qui a permis au pays d'atteindre l'un des plus forts taux de croissance économique de la zone OCDE. Les négociations associent les pouvoirs publics, les employeurs (y compris des représentants des petits entrepreneurs), les syndicats, les exploitants agricoles, le secteur associatif et le bénévolat. Le dernier partenariat national ainsi conclu (*Sustaining Progress: Social Partnership Agreement 2003-2005*, ou Accord 2003-05 des partenaires sociaux pour un progrès durable) remonte à début 2003 et se veut porteur d'une stratégie cohérente et ciblée pour gérer les pièces du puzzle économique et les caractéristiques des politiques économiques et sociales. L'accord conclu fixe un cadre d'action, notamment macro-économique, pour pérenniser le progrès économique et « construire, maintenir et partager le développement et la prospérité économiques ». Dans le domaine des « rémunérations et lieux de travail », il instaure également des règles détaillées qui s'appliquent aux rémunérations, aux relations sur le lieu de travail et à l'environnement dans le secteur tant public que privé, et visent à instaurer un « service public de qualité ». Il contient également différents engagements concernant l'entrepreneuriat et les petites entreprises, dont un soutien au renforcement de la capacité de croissance des PME grâce à des améliorations des transferts technologiques, de la productivité, de la compétitivité et de la gestion, mais aussi grâce à des initiatives particulières en matière d'entrepreneuriat féminin et d'économie sociale.

Les pouvoirs publics ont aussi la ferme intention de poursuivre leur étroite collaboration avec les organismes représentant les petites entreprises, au sein de la Table ronde des petites entreprises et d'autres enceintes, de manière à garantir la prise en compte des positions des petites entreprises par l'ensemble de l'administration. La Table ronde rassemble des représentants du secteur des petites entreprises, des hauts fonctionnaires et des agences de développement des entreprises. Elle a pour objectif de faciliter les échanges d'informations et d'idées concernant le secteur des PME et de constituer un lieu central où ces entreprises puissent en permanence prendre part à la formulation des politiques et peser sur celles-ci.

### L'environnement réglementaire

Le gouvernement irlandais est déterminé à mener des réformes structurelles et réglementaires; l'actuel Programme de gouvernement promet ainsi « l'application vigoureuse d'un programme de réforme de la réglementation mettant tout particulièrement l'accent sur la suppression des obstacles inutiles à la concurrence dans tous les secteurs de l'économie et sur la priorité accordée au consommateur ». Poursuivant cet objectif, les pouvoirs publics ont, en janvier 2004, publié une très importante déclaration d'action en matière de réforme

réglementaire sous la forme d'un *White Paper on Better Regulation* (Livre blanc pour une meilleure réglementation). Ce document fixe les grands principes que les autorités considèrent comme importantes pour garantir une réglementation de qualité : nécessité, efficacité, proportionnalité, transparence, responsabilité et homogénéité. Un plan de mise en œuvre de ces principes constituera le socle du programme de réforme de la réglementation appliqué fin 2004 et en 2005.

Ce plan d'action impose aux pouvoirs publics de mieux tenir compte des faits dans la formulation de leurs politiques grâce à des analyses de l'impact de la réglementation (AIR) et à des consultations systématiques, d'actualiser le Code des lois au moyen d'un programme de révision législative, de mener des examens sectoriels de la réglementation et d'appliquer un programme de simplification administrative et de réformes privilégiant le consommateur. Différents ministères appliquent des AIR pilotes à des projets adaptés de législation primaire ou secondaire dont l'élaboration commence tout juste. Un groupe de pilotage présidé par le cabinet du Premier ministre supervise et coordonne le projet, et dispense conseils et soutien aux ministères concernés.

Le Livre blanc prévoit aussi que les ministères et agences de l'État améliorent les services rendus aux citoyens, notamment en simplifiant les formulaires, en étudiant les besoins d'information et en améliorant la législation grâce à la reformulation, la consolidation ou la publication de guides de l'utilisateur. Ces engagements témoignent d'un programme plus large de réformes centrées sur le consommateur, qui fait lui-même partie intégrante de la politique de modernisation des services publics menée par le gouvernement. Les progrès effectués dans ce domaine renforceront la contribution potentielle de la réforme de la réglementation à l'efficacité des services publics et à la gouvernance. Le ministère de la Justice a par ailleurs commencé à mettre en œuvre un programme de révision législative qui envisage de rationaliser le Code des lois en abrogeant les lois obsolètes et en promulguant sous une forme plus moderne les lois qui restent pertinentes – évolution qui simplifiera la loi dans des domaines fondamentaux et réduira le coût des transactions.

La Présidence irlandaise de l'Union européenne a obtenu que les quatre Présidences de 2004 et 2005 accordent la priorité à la réforme de la réglementation. Cette initiative comporte les engagements suivants : poursuivre l'élaboration de procédures d'évaluation de l'impact des réglementations, mettre au point une méthode de mesure de la charge administrative pesant sur les entreprises, recenser les domaines de la législation communautaire existante à simplifier en priorité et créer des indicateurs capables de mesurer la qualité et le rythme de la réforme de la réglementation au niveau de l'UE et de chacun des États membres.

### **Accès aux infrastructures**

Les autorités sont attachées à l'existence en Irlande d'un niveau d'infrastructures physiques et sociales à la fois financièrement supportable et capable d'étayer le développement économique. Le niveau des investissements dans les infrastructures de 2003 sera maintenu jusqu'en 2005 pour parachever la mise en œuvre du programme d'infrastructures du Plan national de développement.

Une révision des règles de gestion des dépenses d'équipement est en cours d'application. Elle stipule que tout ministère doit détailler les grands projets lancés en 2003 et prévus pour les quatre années à venir. Les ministères sont aussi tenus de fournir un

rapport annuel sur leurs dépenses effectives et leurs réalisations. Ces dispositions faciliteront l'utilisation d'enveloppes de financement pluriannuelles au profit de programmes d'investissement à moyen terme. Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, un nouvel organisme, la *National Development Finance Agency* (Agence nationale de financement du développement), a été créé afin de conseiller les autorités de l'État sur la manière de financer au mieux les projets d'infrastructures. Cette instance peut aussi, dans certaines circonstances, assurer le financement de projets de cette nature soit directement, soit par le biais, par exemple, de sociétés à vocation spéciale habilitées à titriser des recettes tirées de redevances d'utilisation. S'agissant des équipements collectifs, le marché de l'électricité s'est ouvert à 56 % environ à la concurrence depuis février 2003. Le marché de l'électricité verte et de la cogénération a connu une libéralisation complète. D'ici février 2005, tous les clients devraient pouvoir s'approvisionner en électricité auprès de l'un quelconque des fournisseurs agréés par la Commission de réglementation de l'énergie. La libéralisation du marché du gaz a, elle, atteint 85 % fin 2003; sa libéralisation complète devrait intervenir en 2005.

En Irlande, le transport routier est le mode dominant de transport des marchandises – une situation qui ne devrait pas changer à l'avenir. Par rapport aux autres pays européens, la taille moyenne des entreprises irlandaises de transport routier est réduite. Plus de la moitié de ces entreprises n'utilisent qu'un véhicule. Pour développer ce secteur, les autorités ont approuvé un Programme d'action pour le secteur du transport routier qui s'inspire d'un rapport commandé antérieurement, intitulé *A Strategy for the Successful Development of the Irish Road Haulage Industry* (Stratégie pour un développement réussi du secteur irlandais du transport routier), et vise à contribuer de manière essentielle à l'avènement d'un secteur du transport routier florissant et satisfaisant aux normes professionnelles et de sécurité les plus strictes. Ce programme prévoit une application renforcée de la législation du transport routier par des mesures dont l'objet est de lutter contre la concurrence déloyale, de supprimer les obstacles à cette application et d'encourager la formation et la valorisation des compétences des transporteurs.

## Éclosion d'une société et d'une culture entrepreneuriales

Les efforts déployés pour développer l'esprit d'entreprise chez les jeunes sont très intenses en Irlande. Les jeunes sont incités à se familiariser avec le monde de l'entreprise et la création d'entreprise dès l'âge de 12 ans à l'aide de différents programmes. Le programme *Young Entrepreneurs Scheme* (Jeunes entrepreneurs) vise les élèves du second degré âgés de 12 à 18 ans; *Young-ebiz.com* les élèves âgés de 15 à 17 ans; *Shell LiveWIRE* les 16-30 ans; et *Graduate Enterprise Scheme* les diplômés de l'enseignement supérieur.

C'est au réseau des 35 CEB (*City and County Enterprise Boards*, ou Conseils d'entreprise des villes et comtés) qu'il incombe au premier chef de dispenser les services de formation et de conseil destinés aux jeunes entrepreneurs et aux microentreprises. Les CEB jouent un rôle pivot dans l'aide à la création d'entreprise et au développement des microentreprises en Irlande. Dans le cadre du Plan national de développement, ils ont notamment pour mission de favoriser le développement d'une culture de l'entreprise au sein à la fois des structures éducatives et des entreprises existantes. Ils ont toute latitude pour concevoir et mener à bien des programmes spécialement adaptés aux besoins de leur cible locale dans quatre grands domaines :

- Établissement et examen de plans en faveur des entreprises locales ou destinés à promouvoir une culture de l'entreprise.

- Informations et conseils aux entreprises, services de tutorat et de mentorat.
- Soutien financier.
- Perfectionnement en gestion.

Avec la mise en œuvre des nouveaux programmes, les CEB ont davantage mis l'accent sur les emplois à forte valeur ajoutée du secteur manufacturier et du secteur des services marchands, sur l'amélioration de la compétitivité grâce au commerce électronique, et sur la promotion d'une gestion de qualité et de l'adoption de pratiques optimales en la matière. Néanmoins, des trains de mesures très ciblées sont actuellement en cours d'élaboration pour favoriser le développement d'une culture de l'entreprise dès l'enseignement du premier degré et pour encourager la participation des femmes à l'activité entrepreneuriale.

L'organisme *Enterprise Ireland* est chargé d'aider et d'épauler le développement de nouvelles entreprises irlandaises grâce à l'exploitation de la créativité et de l'innovation d'entrepreneurs du crû. À cet égard, l'appui qu'apporte l'État à l'entrepreneuriat s'intéresse d'abord au flux de créations de nouvelles entités dirigées par des entrepreneurs et solidement ancrées dans l'innovation, le capital intellectuel et l'aptitude à rapidement affronter avec succès la concurrence internationale. Alors que le secteur informatique, notamment logiciel, accueillait la majorité des créations il y a encore deux ans, les entreprises émergeant dans des secteurs nouveaux (biotechnologies, photonique, équipements médicaux, nutraceutique) se multiplient. Ces secteurs sont considérés comme de nouveaux débouchés pour lesquels l'Irlande dispose d'une solide recherche.

L'*Enterprise Platform Programme* est un programme d'incubation rapide (un an) conçu pour aider concrètement les entrepreneurs désireux de lancer leur affaire et pour perfectionner leurs compétences de gestionnaires. L'ensemble équilibré de mesures prévues à cet effet comporte des actions de formation générale, de formation professionnelle, de développement personnel, de tutorat, de mentorat et de conseil qui visent à doter les participants des compétences que nécessite la maturation d'une idée d'entreprise jusqu'à ce qu'elle soit réalisable ou, dans le cas d'entreprises existantes, le renforcement de la position sur le marché.

*Enterprise Ireland* œuvre aussi activement en faveur de la création des infrastructures physiques nécessaires à l'émergence d'entreprises innovantes nouvelles. Une coopération a été engagée avec les instituts technologiques irlandais de l'enseignement tertiaire afin de faire éclore sur les campus des pépinières facilitant l'apparition de nouvelles entreprises à forte croissance. En particulier, une initiative nouvelle prévoit l'octroi à ces instituts de 30 millions d'EUR de crédits pour la création de ces pépinières, l'objectif étant que chaque institut soit doté d'un centre d'ici la fin de l'année 2005.

### **Stimuler l'entrepreneuriat féminin**

Si le critère du sexe n'entre pas en ligne de compte dans la sélection des projets susceptibles de bénéficier d'une aide financière des CEB, ces derniers ont conclu à la nécessité d'appliquer une stratégie particulière pour traiter des questions de l'entrepreneuriat féminin et contribuer à l'instauration d'une culture et d'un environnement propices à la promotion de l'entrepreneuriat féminin au niveau local. Les CEB mènent à cet égard avec succès l'initiative WIB (*Women-In-Business*), qui recouvre essentiellement au niveau local des réseaux d'entreprises dans lequel des femmes, entrepreneurs en activité qui réussissent, peuvent être érigées en modèles et servir, dans

leur domaine, de tutrices à d'autres femmes futurs chefs d'entreprise. Ces réseaux proposent un programme permanent d'activités ayant trait à des thèmes qui intéressent l'entreprise tels que l'assurance et la fiscalité, ainsi que des échanges d'informations.

Les CEB encouragent par ailleurs les femmes à prendre une part active à des programmes de formation tels que *Start Your Own Business Course* (Lancer sa propre entreprise) et à des programmes de renforcement des compétences de gestion. En 2003, près de 7 000 femmes ont ainsi été formées dans l'ensemble du pays par des programmes des CEB, et près de 500 d'entre elles ont achevé une formation certifiée.

### **Accès aux financements**

Parmi les mesures financières prises par les organismes d'aide au développement en faveur des entreprises irlandaises, on peut citer les mesures concernant le financement et l'apport de capitaux (subventions en capital, études de faisabilité, subventions pour le paiement de loyers, capitaux d'amorçage, aides financières à la commercialisation, garanties de prêts), les mesures liées à l'emploi (aides financières à l'emploi, à la formation, à l'amélioration de la gestion, etc.) et les mesures de soutien à la technologie et à l'innovation (transferts de technologies). Le marché du capital-risque irlandais poursuit une expansion soutenue, atout précieux pour le développement et la croissance des entreprises du pays. Les crédits d'amorçage et le capital-risque assumés par l'État (à travers *Enterprise Ireland*) visent principalement les entreprises innovantes qui se créent dans des secteurs hautement prioritaires ou dans des zones considérées comme prioritaires pour le développement régional. Les fonds mis à disposition jusqu'en 2006 pour ces investissements dépassent 430 millions d'EUR.

En outre, *Enterprise Ireland* a créé une base de données d'investisseurs-tuteurs (*business angels*) disposant de plus de 10 millions d'EUR à investir dans des PME. Le *Business Expansion Scheme*, créé en 1984, a été reconduit à plusieurs reprises et, dernièrement (en 2004), prolongé jusqu'au 31 décembre 2006. Ce dispositif offre aux investisseurs privés des dégrèvements fiscaux afin de les inciter à réaliser des investissements à long terme sous forme d'apports de capitaux propres dans des entreprises (en particulier de jeunes entreprises et de petites entreprises exerçant leur activité dans certains secteurs de l'économie) qui, sans ces concours, éprouveraient des difficultés à lever des capitaux et devraient recourir à l'emprunt. Sous réserve que l'investissement concerne des entreprises remplissant les conditions requises et que l'investisseur conserve sa participation pendant une période d'au moins cinq années, ce dispositif prévoit l'octroi d'un allègement d'impôt au taux marginal qui leur est applicable, avec un plafond annuel d'investissement proche de 32 000 EUR.

### **Accès aux marchés mondiaux**

La création d'un nouvel organisme d'État, *Enterprise Ireland*, chargé de tous les aspects du développement du tissu d'entreprises irlandais a provoqué le regroupement des services de soutien de trois entités distinctes au sein d'une seule et même instance, qui déploie ses efforts pour aider les entreprises du pays à se développer et à affronter la concurrence afin de prospérer et de gagner de l'argent sur les marchés mondiaux. L'accent est mis sur les sociétés comptant au moins 10 salariés et ayant fait montre de perspectives et de capacités probantes – c'est-à-dire celles qui ont une position de leader sur leurs marchés, celles qui sont en train d'établir une telle position, et celles qui, de création récente, aspirent à une telle position. Chaque entreprise bénéficie d'un conseiller en

développement, correspondant principal avec lequel elle évalue ses besoins et capacités, formule un plan de croissance concerté et utilise la palette des services et ressources nécessaires à l'exécution de ce plan. À travers ses divers programmes, *Enterprise Ireland* soutient les efforts des entreprises irlandaises ambitieuses visant à renforcer les capacités, innover, croître, nouer de nouveaux partenariats et servir des clients internationaux. Un soutien est également accordé aux entreprises internationales qui cherchent à s'approvisionner, à trouver des partenaires d'envergure mondiale en Irlande et à commercer utilement avec des entreprises irlandaises

S'appuyant sur ses 33 bureaux internationaux, *Enterprise Ireland* travaille en collaboration avec des entreprises établies, mais aussi de création récente, pour :

- Sensibiliser le marché à l'existence de telle ou telle entreprise, et au choix de l'Irlande en tant que source d'approvisionnement.
- Renforcer la connaissance et la compréhension des marchés.
- Faire naître et renforcer des capacités commerciales et mercatiques efficaces et bénéficiaires.

Ces dernières années, les autorités ont particulièrement cherché à aider les entreprises irlandaises à diversifier leurs débouchés européens, en mettant l'accent sur l'obtention de positions concurrentielles solides dans les États ayant adhéré le plus récemment à l'UE. *Showcase Ireland* est la plus grande foire-exposition internationale du pays en matière d'artisanat, de cadeaux, de mode et de décoration intérieure. Elle est montée et promue à l'extérieur du pays par *Enterprise Ireland* au nom du *Crafts Council of Ireland* (Conseil irlandais de l'artisanat). En 2003, 8 500 acheteurs, dont 1 900 venus de l'international, s'y sont rendus. La même année, la présidente de l'Irlande a emmené en Chine la plus large mission commerciale jamais entreprise par le pays : plus de 145 dirigeants de 82 entreprises s'y sont joints pour participer à des manifestations dans toute la Chine.

## Commerce électronique

Le ministère des Entreprises, du Commerce et de l'Emploi, accompagné des agences de développement, a pris au cours des cinq dernières années une série de mesures destinées à favoriser un environnement propice au commerce électronique au sens le plus large, et à aider les entreprises à tirer parti du potentiel de la société de l'information. Parmi ces mesures figurent la campagne initiale de sensibilisation des entreprises conduite par le ministère avec la Confédération irlandaise des entreprises et des employeurs, les programmes *Acceleration Fund* et *eBIT* d'*Enterprise Ireland*, l'initiative *EMPOWER* des CEB, et les programmes de formation et de sensibilisation *PRISM* gérés par les chambres de commerce du pays.

Un autre projet d'élaboration d'une nouvelle stratégie nationale en matière de commerce électronique s'est achevé en juillet 2004. Son objectif est d'inciter les PME (dont les microentreprises) des secteurs économiques non producteurs de TIC à utiliser les TIC de manière à maximiser leur avantage concurrentiel. Cette stratégie détaille les actions à mener et les travaux à entreprendre dans différents domaines. Elle est le résultat de la réflexion d'un groupe de projet créé à cet effet en décembre 2003, piloté par le ministère des Entreprises, du Commerce et de l'Emploi et composé de représentants de *Forfas*, d'*Enterprise Ireland*, de *Shannon Development* et des CEB.

Cette stratégie décrit en quatre grandes rubriques l'étendue des défis qui attendent l'action publique pour stimuler davantage une utilisation optimale des TIC par les entreprises :

- Comment faire naître des compétences de gestion et d'utilisation des TIC dans toutes les PME irlandaises?
- Comment asseoir la confiance des entreprises vis-à-vis des échanges en ligne?
- Comment garantir la bonne préparation des PME aux défis et débouchés des soumissions d'offres en ligne?
- Comment faire comprendre aux entreprises la nécessité de sécuriser leur informatique?

Un groupe de travail chargé de superviser et de mettre en œuvre le projet de programme de travail a été créé.

## Innovation et technologie

Les premières entreprises créées en Irlande sur des campus remontent au début des années 60. Depuis, plus de 550 entreprises de cette sorte sont nées de cet essaimage universitaire.

L'Irlande est déterminée à faire en sorte que l'innovation et la technologie se situent au cœur du processus de développement des entreprises, qu'elles soient véritablement ancrées dans l'entreprise et que leurs possibilités commerciales soient exploitées. Les liens qui existent entre, d'une part, les investissements dans la recherche, le développement technologique et l'innovation, et, d'autre part, la vigueur de l'activité économique résultant de l'amélioration de la compétitivité, de l'expansion des entreprises et de la création d'entreprises nouvelles, sont clairement établis.

C'est parce qu'elle est consciente du rôle moteur que jouent la recherche, le développement technologique et l'innovation dans le développement économique que l'Irlande a affecté, dans le cadre de son Plan national de développement, une enveloppe de 2.48 milliards d'EUR aux activités entreprises dans ces domaines, enveloppe qui se répartit entre tous les ministères et organismes publics, sachant que sur cette somme plus de 1.5 milliard d'EUR ont été réservés aux activités visant le développement industriel. Ces fonds sont utilisés pour améliorer l'innovation et l'usage des nouvelles technologies dans les entreprises irlandaises de manière à accroître la production et l'emploi, grâce à un soutien ciblant la R-D réalisée au sein des entreprises, à la constitution de réseaux entre les entreprises dotées de la meilleure infrastructure scientifique et technologique, à une meilleure utilisation de la technologie au service d'un développement régional équilibré et à la préparation des débouchés technologiques de demain par le biais de la *Science Foundation of Ireland*.

*Science Foundation Ireland* accorde des subventions en fonction des résultats d'examen internationaux menés par d'éminents chercheurs. Cet organisme soutient également les efforts conjoints du monde de l'enseignement, de la puissance publique et du secteur privé dans ses domaines de prédilection, et assure la promotion dans le monde des réalisations irlandaises qui naissent de ces efforts.

Le *Research Technology and Innovation Scheme* (Dispositif Recherche, technologie et innovation) a pour objectif d'augmenter substantiellement le niveau de la R-D de qualité dans les entreprises d'Irlande. Il apporte son soutien à des projets de développement de produits et de procédés qui sont menés par des entreprises et ont une ambition

commerciale claire. Il concentre son action sur les projets de R-D risqués, de qualité et essentiels pour l'atteinte ou le maintien d'un niveau de compétitivité mondial de l'entreprise. Les projets peuvent concerner le développement de produits ou de procédés. Le dispositif encourage également la coopération des entreprises avec des établissements de recherche et d'autres entreprises. Le *Innovation Management Initiative* (Initiative pour la gestion de l'innovation) vise à accroître le nombre d'entreprises se lançant pour la première fois dans des activités de R-D, et à améliorer l'efficacité et l'efficacéité du processus d'innovation et de R-D dans celles qui sont déjà coutumières de la R-D. Ce programme cherche aussi à transformer le potentiel créatif des collaborateurs de l'entreprise en valeur ajoutée pour sa R-D. Le *Campus Companies Initiative* (Initiative pour les entreprises de campus) soutient le développement d'entreprises implantées sur des campus technologiques ou universitaires, ainsi que la création de nouvelles entreprises de ce type. Une aide est apportée aux chercheurs intéressés par la commercialisation de résultats de la R-D d'origine universitaire; elle peut consister à permettre aux entreprises implantées sur un campus d'évaluer la viabilité commerciale de technologies innovantes.

Une nouvelle aide fiscale – un dégrèvement de 20 % des dépenses différentielles consacrées à des activités de R-D satisfaisant certaines règles – a vu le jour en 2004. Les dépenses dépassant un certain seuil ouvrent droit à ce crédit d'impôt, que l'entreprise concernée peut déduire de l'impôt sur les sociétés dont elle est redevable. Les crédits non déduits peuvent être imputés sur les impôts futurs.

### Acquisition et valorisation de compétences

Le FÁS est l'Autorité irlandaise pour la formation et l'emploi, qui a pour mission de dispenser des programmes dans ces deux domaines, d'assurer un service d'aide à l'emploi et au recrutement, de conseiller les entreprises et d'épauler les coopératives et les sociétés d'intérêt local. Par l'intermédiaire de ses *Services aux entreprises*, le FÁS propose aux entreprises irlandaises un large éventail de programmes de formation et de développement. Les programmes sont disponibles pour tous les secteurs industriels et commerciaux et pour toutes les tailles et tous les types d'entreprises irlandaises ou étrangères. Ils sont répartis en quatre grandes catégories :

- Cours de formation *Services aux entreprises* (valorisation des compétences).
- Programme *Small Firms Clusters* (Grappes de petites entreprises).
- Programme *Excellence through People* (Excellence par les ressources humaines).
- Programmes *Disability Awareness* (Sensibilisation au handicap).

En 2001, une *Unité de recherche sur les compétences et le travail* a été créée au sein du FÁS afin d'aider le *Groupe d'experts sur les futures qualifications utiles* établi par le gouvernement pour recenser les besoins en matière de compétences, promouvoir la formation générale et la formation continue, et mieux sensibiliser le public aux possibilités d'emploi. Depuis 2002, cette unité élabore un Rapport annuel sur le marché du travail, a effectué des études sectorielles (transports/logistique, logiciels et médias numériques), a modélisé des prévisions concernant le secteur du bâtiment et a mené différents projets de recherche destinés à guider l'action et la prévision publiques pour ce qui concerne les besoins en termes de qualifications :

- Enquête sur les vacances d'emploi.
- Besoins en qualifications techniques et artisanales.

- Compétences humaines.
- Professionnels du bâtiment.

En liaison avec l'ESRI, le FÁS mène en outre un *Projet de prévision de la main-d'œuvre* qui fournira des prévisions nationales à l'horizon 2015 et une ventilation régionale de ces prévisions.

Le *Training Networks Programme* (Programme de réseaux de formation) prend en compte les besoins des PME par l'adoption d'un dispositif de formation piloté par les entreprises elles-mêmes. Ce programme incite vivement à la constitution de réseaux et de grappes d'entreprises pour stimuler et diffuser le potentiel d'innovation des petites entreprises. Le mandat actuel de *Skillnets* couvre la période 2002-05 et prolonge cette démarche centrée sur les entreprises. Des crédits de 15 millions d'EUR (fournis par le Fonds national de formation) ont été affectés à *Skillnets* pour cette période et seront renforcés par des fonds provenant du secteur privé. L'axe principal de cette nouvelle phase du programme sera de tester d'autres démarches innovantes de formation des salariés en poste, et d'étendre le concept des réseaux de formation à d'autres secteurs ([www.skillnets.com](http://www.skillnets.com)).

## Réseaux, grappes et partenariats d'entreprises

Les différentes agences irlandaises de développement de l'entreprise unissent leurs efforts pour susciter la constitution de réseaux d'entreprises. Elles ont lancé différentes initiatives visant à créer des réseaux formels ou informels réunissant des chefs d'entreprise et des dirigeants d'associations ou d'entreprises d'intérêt local. L'objectif poursuivi est la mise en commun de savoirs et l'application de méthodes de gestion optimales. Par ailleurs, la création, par exemple, d'un régime d'assurance collective des Centres pour les entreprises a permis d'abaisser les coûts.

L'éclosion de grappes d'entreprises similaires est un aspect très important du développement régional; en Irlande, des activités régionales spécifiques, comme la fabrication d'outillage dans le Nord-Ouest et l'Est, connaissent un essor certain dans le secteur de l'ingénierie. On a également constaté l'émergence d'une grappe nationale d'entreprises à vocation technologique qui, mues par l'innovation et financées par du capital-risque, décrochent des positions de premier plan sur le marché international de la fabrication de matériel médical.

À cause de l'ampleur des coûts de développement du produit final, la constitution de réseaux et de partenariats revêt en Irlande une importance particulière dans le secteur des sciences du vivant, et est très souvent le résultat de l'association d'entreprises qui fournissent les différentes parties de ce produit. Le secteur des sciences du vivant ayant aussi un fonctionnement mondial, il est essentiel que les entreprises irlandaises se rapprochent de leurs clients par l'intermédiaire de partenaires et avec l'aide du réseau d'*Enterprise Ireland* à l'étranger. *BioLink USA-Ireland* est ainsi un organisme qui réunit des Irlandais très qualifiés expatriés aux États-Unis : scientifiques, ingénieurs, entrepreneurs, chercheurs en biotechnologie. Ce réseau facilite les transferts de connaissances, les débouchés commerciaux et les conseils stratégiques. Le succès de cette initiative a conduit *Enterprise Ireland* à créer un réseau similaire au Royaume-Uni.

Le long de la côte occidentale de l'Irlande, une nouvelle initiative, l'*Atlantic Technology Corridor*, a été lancée par le secteur privé pour développer le secteur technologique de Limerick à Galway. Elle concerne plus de 250 entreprises, multinationales et entreprises locales à vocation technologique, ainsi que les agences locales de développement. Cette

grappe d'entreprises de haute technologie créera des occasions de rencontres et de partage de connaissances dans la région, et incitera les PME locales à mener des projets de R-D en commun.

Afin de prendre en charge des localisations plus dispersées dans les régions, le programme *Community Enterprise Centre* (*Centre pour les entreprises d'intérêt local*) approuvé depuis 1989, dans l'ensemble du pays, l'octroi à des projets d'intérêt local d'aides qui prennent la forme de capitaux, de formation managériale ou d'études de faisabilité. Ces crédits servent à créer, avec la participation de services locaux, les infrastructures nécessaires à la création et à l'expansion de microentreprises. Cette initiative souligne la volonté clairement affichée des pouvoirs publics de susciter un climat entrepreneurial dans toutes les régions du pays et d'épauler les petites entreprises dans les premières phases de leur développement. Depuis 2002, ce sont ainsi plus de 8 millions d'EUR qui ont été octroyés pour la construction de Centres pour les entreprises sur 35 sites du territoire.

## Italie

### Les PME dans l'économie nationale

Ces dernières années, l'économie italienne a connu de graves difficultés dues à la fois à l'intensification de la concurrence internationale, – en général extrêmement sensible dans les secteurs hautement spécialisés du système de production – et à la modération relative de la consommation. Après avoir affiché des tendances positives en 2000 et 2001 (soit, respectivement, 2.9 % et 1.8 %), la croissance économique s'est nettement ralentie et, au cours des deux années suivantes, est restée pratiquement inchangée, affichant des taux inférieurs à 0.5 %. C'est le secteur des PME, autrement dit le « cœur » du système productif italien, qui a le plus souffert de ce ralentissement.

L'économie italienne se caractérise par une distribution par taille des entreprises penchant fortement en direction des micro-entreprises (moins de dix salariés). Cette caractéristique est particulièrement nette quand on compare l'Italie aux autres pays de l'OCDE tant du point de vue du nombre d'entreprises que de la part de l'emploi qu'elles représentent. 85 % des entreprises du secteur manufacturier italien sont des micro-entreprises représentant 25 % de l'emploi, 11.4 % du chiffre d'affaires et 15.3 % de la valeur ajoutée.

La prédominance des petites et très petites entreprises a influé sur l'évolution de la composition du secteur industriel. Contrairement à d'autres économies avancées, l'Italie a élaboré, au cours de ces dernières décennies, son modèle de spécialisation « *made in Italy* » dans les secteurs d'activités traditionnels au détriment des secteurs à fortes économies d'échelle et de ceux des hautes technologies. Les micro-entreprises occupent une place prépondérante dans l'industrie manufacturière, notamment dans des secteurs traditionnels comme l'alimentation et la boisson, le bois et l'ameublement, l'édition, le textile, l'habillement et la chaussure. Les secteurs dans lesquels les PME ne sont pas prédominantes se situent généralement dans le domaine de la production de matériaux tels que les secteurs de production de métal, de caoutchouc, de coke provenant des raffineries de pétrole, et de la chimie. En part d'emploi, la catégorie de taille (de 10 à 249 salariés) est nettement majoritaire, sauf dans le secteur de l'alimentation et de la boisson dans lequel les micro-entreprises et les PME représentent des parts d'emploi comparables. La part du chiffre d'affaires représentée par les PME est particulièrement forte dans les secteurs des marques « *made in Italy* » comme l'alimentation et la boisson, le textile, le vêtement et la chaussure, le bois, les articles en caoutchouc et les industries non métalliques.

Il conviendrait néanmoins de renforcer encore plus l'esprit d'entreprise chez les Italiens, et de canaliser cette force pour qu'elle devienne plus compétitive. Ces dernières années, les décideurs ont fait des efforts en ce sens. Pour résoudre les problèmes de croissance liés à la petite taille des entreprises, le gouvernement prévoit de prendre des mesures spécifiques favorisant la fusion entre petites entreprises de manière qu'elles dépassent le seuil critique en deçà duquel leur croissance pourrait être entravée.

## Politiques-cadres

Le cadre national de réglementation tient compte de la prédominance des petites entreprises dans l'économie du pays, et se compose de trois mesures principales : simplification du régime fiscal et allègement de la pression fiscale pour stimuler l'investissement dans l'entreprise, réforme du marché du travail pour accroître la flexibilité et suppression des lourdeurs administratives.

### **Simplification du régime fiscal et allègement de la pression fiscale**

Des lois édictées en 2001 et 2002 ont introduit une série d'incitations fiscales en faveur des entrepreneurs qui réinvestissent les bénéfices dans leur propre entreprise. L'exonération d'impôt sur les bénéfices réinvestis est une mesure particulièrement importante pour les petites entreprises et pour les artisans dont la marge brute d'autofinancement disponible est généralement faible. Un certain nombre de réformes ont été mises en place, qui simplifient les déclarations d'impôts et mettent en œuvre de nouveaux instruments pour le règlement des contentieux avec les contribuables. Un décret ministériel de 2003 autorise une entreprise qui n'aurait pas acquitté ses impôts et qui connaîtrait des difficultés financières manifestes, d'étaler le paiement du montant exigible sur soixante mois en procédant par versements mensuels.

Le régime fiscal a été simplifié en 2003, le nombre de prélèvements étant ramené à cinq. S'agissant du monde des entreprises, la réforme implique les aspects suivants : un seul taux d'imposition des sociétés fixé à 33 %, neutralité fiscale pour les excédents, abolition de « l'impôt sur le revenu dual » (DIT) et élimination progressive de l'impôt régional sur les activités productives (IRAP). La réforme envisage la mise en place de différents dispositifs intégrés d'allègement fiscal pour chacun des arrangements communautaires (R-D, PME, aide et objectifs régionaux, etc.). Un train de mesures d'aide intégrées spécifiques vise à établir des procédures particulières simplifiées concernant les PME. Du fait de l'amélioration de la qualité du service aux usagers, les entreprises, les petites en particulier, sont allées plus souvent consulter directement le site Internet de l'Agence de l'impôt sur le revenu au cours des deux dernières années.

### **Réforme du marché du travail**

Ce qu'il est convenu d'appeler la « réforme Biagi » a considérablement modifié la réglementation du marché du travail et, en particulier, en a augmenté la flexibilité. Cette législation associe : la mise en place d'une agence de l'emploi public-privé destinée à faciliter l'appariement de la demande des travailleurs et les emplois vacants, l'introduction du travail intermittent (sur demande), du partage de poste et du travail accessoire ou occasionnel, les nouvelles règles régissant le travail à temps partiel visant à augmenter le taux d'emploi des travailleurs de plus de 55 ans. Cette réforme envisage aussi le réexamen et la rationalisation des relations patronat-syndicats, y compris la formation, le contrat d'apprentissage et le nouveau contrat de formation et de travail connu sous le nom de « contrat d'insertion ». Les employeurs qui embauchent de nouveaux salariés sous contrat à durée indéterminée bénéficient d'un crédit d'impôt, et le dispositif qu'il est convenu d'appeler la « prime à l'embauche » a été reconduit jusqu'au 31 décembre 2006.

### **Simplification administrative**

Pendant la période 2002/03, la création de « guichets uniques » a progressé dans toute l'Italie. Courant 2003, 236 000 autorisations ont été délivrées aux entreprises dans les

4 606 guichets uniques existants que l'on trouve dans 6 500 des 8 104 municipalités italiennes.

Une proposition de règlement sur les faillites est en discussion au Parlement. Cette proposition comporte pour la première fois de nouvelles procédures simplifiées pour les exploitants agricoles et les petites entreprises. La réforme proposée vise à sauvegarder les entreprises qui traversent une crise (qui, parfois, n'a qu'un caractère temporaire) et non à pénaliser les entrepreneurs. Une plus grande confiance est accordée aux arrangements entre créanciers et débiteurs tandis que l'action en justice se situe au niveau institutionnel pour éviter toute ingérence dans la gestion des entreprises. Le service des douanes du ministère de l'Économie et des Finances a créé des bureaux uniques %raliser les compétences des douanes, des services techniques des finances et des laboratoires pharmaceutiques.

### **Autres domaines d'intervention**

Les modifications du droit des sociétés ont permis de doter les entreprises d'une panoplie d'outils pour accéder au capital : il s'agit de différents types de valeurs mobilières assorties ou non du droit de vote. La diversité et la souplesse du papier financier permettent d'attribuer les bénéfices aux salariés de l'entreprise, ou de la filiale, en émettant des catégories spéciales d'actions pour les salariés. Les salariés des entreprises ou de leurs filiales peuvent aussi se voir attribuer des instruments financiers différents des actions, ou bien des droits de propriété ou des droits de détention (sauf le droit de vote en assemblée générale des actionnaires). S'agissant des obligations, la possibilité a été envisagée d'émettre des titres au porteur ou nominatifs pour un montant atteignant le double des fonds propres. De surcroît, ce seuil peut être supprimé si d'autres obligations ont été souscrites par des investisseurs professionnels.

### **Nouvelles lignes directrices régissant la politique industrielle**

Les nouvelles lignes directrices régissant la politique industrielle envisagées par le projet de loi actuellement devant le Parlement visent à favoriser la simplification administrative et l'expansion des entreprises. Le volet « *simplification administrative* » prévoit le remplacement d'une liasse de documents par une simple déclaration de démarrage d'activité permettant à l'entrepreneur de commencer à travailler au bout de 30 jours. Une disposition relative à « *l'expansion des entreprises* » permet aux PME qui fusionnent d'obtenir un dégrèvement fiscal important. Pour pouvoir y prétendre, l'entreprise issue d'une fusion doit employer 35 salariés ou plus, et chacune des entreprises qui fusionnent doit employer au moins 3 salariés. Pour fusionner, les entreprises doivent avoir opéré dans le même secteur ou dans des secteurs complémentaires pendant au moins 3 ans. Du point de vue juridique, la propriété de l'entreprise ne doit pas changer pendant au moins 3 ans, et le processus de fusion doit intervenir entre la date d'application du décret et le 31 décembre 2006.

### **Accès à l'infrastructure**

L'un des facteurs qui influe le plus sur la compétitivité d'un pays est son infrastructure. Par infrastructure, on entend non seulement les réseaux de transport, de distribution d'énergie ou de télécommunications mais aussi l'infrastructure de transmission et d'échange de données à une large échelle. Le système universel de communication mobile et le haut débit constituent de nouvelles frontières et exigent la

mise au point de nouveaux réseaux pour l'accès et l'utilisation. Deux aspects méritent une analyse : la disponibilité d'une infrastructure de base, et la disponibilité d'une infrastructure technologique.

### **Infrastructure de base**

L'infrastructure de base comprend les réseaux de transport (routier et ferroviaire) et de distribution d'énergie. Si l'on prend le premier de ces éléments, la position de l'Italie est considérée comme globalement satisfaisante d'après des indicateurs comme la densité des réseaux et la quantité de biens transportés sur ces réseaux. L'Italie est dotée d'un réseau très étendu et largement utilisé de transport routier et ferroviaire. Par contre, en matière d'énergie, le pays se trouve dans une position assez difficile car c'est un gros importateur d'électricité.

Les politiques à l'appui du développement de l'infrastructure de base sont subordonnées à l'engagement du gouvernement d'effectuer de grands travaux routiers et ferroviaires mis en œuvre par le biais de lois édictées en 2001 et 2002 qui, respectivement, définissent les objectifs de ces politiques et dégagent les crédits nécessaires pour réaliser ces travaux, ainsi qu'à celui de la construction du pont enjambant le détroit de Messine. En ce qui concerne le marché de l'énergie, le processus de libéralisation qui se poursuit implique la pleine mise en œuvre des directives communautaires. Les politiques engagées sont les suivantes :

- La libéralisation du marché de l'électricité, assortie de politiques garantissant une offre adéquate par rapport à la demande actuelle et future d'énergie, les progrès dans la compétitivité, des normes de qualité de service adéquates, et des tarifs de plus en plus raisonnables.
- Pour ce qui est du marché gazier, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2003, tous les usagers devraient pouvoir prétendre à un régime de libéralisation totale de ce marché.

Une loi édictée en août 2004 régit la restructuration globale du secteur de l'énergie en déterminant les objectifs généraux de la politique énergétique comme, par exemple, la garantie de sécurité, de flexibilité et de continuité de l'offre d'énergie, et la promotion du fonctionnement unitaire des marchés de l'énergie.

### **Infrastructure technologique**

Dans ce domaine, la situation est très variable. Si l'Italie est à la traîne en ce qui concerne le nombre de lignes téléphoniques, de lignes à haut débit et de tarifs de location de lignes de transmission de données, ce pays se classe néanmoins parmi les premiers sur le plan de la généralisation de l'usage des services de téléphonie mobile et il est proche de la moyenne européenne s'agissant de la part relative de l'investissement dans les TIC par rapport à la formation brute de capital fixe et les tarifs de raccordement à l'Internet, bien qu'il se situe légèrement en dessous de la moyenne européenne pour ce qui est du nombre d'hébergeurs. Les politiques italiennes sont pleinement harmonisées avec les objectifs fixés par la Commission européenne. À cet égard, les principaux aspects traités par les politiques gouvernementales sont les suivants :

- *Développement du haut débit.* En mars 2003, un mémorandum d'entente pour la promotion du haut débit dans le sud de l'Italie a été signé par les acteurs concernés. L'objectif du programme est de mettre en œuvre des boucles urbaines pour le haut débit, et de développer le réseau d'infrastructure en combinant les demandes publique et privée ;

- *Lignes directrices pour l'informatisation de l'administration publique.* Une directive accorde une importance particulière à l'instauration d'une administration électronique et à la généralisation de l'usage des réseaux informatiques et des TIC.
- Le *registre électronique des réclamations et des entreprises* garantit une meilleure sécurité ainsi qu'une simplification des procédures pour les entreprises. La *fiscalité électronique* leur permet d'acquitter le droit de timbre en ligne. Le *document d'identification électronique* et la *carte nationale d'abonnement aux services* sont des outils permettant aux citoyens de s'identifier en ligne pour utiliser les services de l'administration publique électronique. Le service *d'achat électronique* fait appel à une série de technologies, de processus, d'opérations, et de procédures organiques pour acheter des biens et des services en ligne. La proposition relative à la *signature électronique* s'articule autour de trois axes : généralisation de la signature numérique dans le système de l'administration publique, sécurisation de l'accès aux applications et aux services par le biais de cette signature, et initiatives encourageant des catégories spécifiques d'utilisateurs n'appartenant pas à l'administration publique à utiliser la signature électronique.

### **Développement d'une société et d'une culture entrepreneuriales**

L'Italie, qui accorde une grande importance à la formation à l'entrepreneuriat, a introduit une réglementation concernant un programme de formation en alternance dans le cadre de l'enseignement secondaire et de la formation professionnelle. Souple, ce type de programme vise à garantir aux jeunes âgés de 15 ans et plus la possibilité de mener à bien la totalité du cycle de formation jusqu'à ce qu'ils atteignent leurs 18 ans, en alternant cours théoriques et formation pratique. Les programmes peuvent aussi être mis en œuvre en entreprise simulée en laboratoire. Ils exigent une étroite collaboration entre les établissements d'enseignement et les entreprises et privilégient la méthode de « l'apprentissage par la pratique ».

Le réseau électronique d'entreprises de formation par simulation (IFS – [www.ifsitalia.net](http://www.ifsitalia.net)) est un projet coordonné par le ministère italien de l'Éducation, des Universités et de la Recherche (MIUR) qui concerne quelque 8 000 élèves du secondaire. En juin 2004, 477 entreprises de formation par simulation étaient en activité. En 2005, 280 autres entreprises de ce type sont prévues, ce qui portera le nombre d'élèves à 12 000 au total.

L'Office national des brevets et des marques de l'Institut Tagliacarne, en coopération avec le MIUR, la Confédération italienne des métiers et le Fonds social européen (FSE), continue de promouvoir le programme d'études INSPRINT visant à former des experts dans le domaine de la propriété intellectuelle au service de l'innovation. Ce programme, qui débouche sur une maîtrise, représente au total 1 520 heures divisées en trois phases (enseignement théorique, travail de projet et stage auprès d'une entreprise). Dans le cadre des programmes relatifs aux PME, ce sont ces entreprises qui, elles-mêmes, ont produit deux manuels sur l'utilisation de l'instrument que constitue la propriété industrielle.

Les programmes opérationnels régionaux et nationaux du FSE pour la période 2000-06 financent des actions privilégiant les PME. C'est également par le biais du FSE que le ministère du Travail et des Affaires sociales appuie le développement d'un système destiné à renforcer l'offre de formation continue en testant des modèles innovants et des pratiques exemplaires dont la plupart sont axés sur les PME.

Un objectif pour 2004 a été la mise en œuvre d'un nouvel instrument de financement de la formation continue dénommé *Fondi Paritetici Interprofessionali per la Formazione Continua* (FPI) (*Fonds paritaire interprofessionnel pour la formation continue*), géré par les partenaires sociaux et le secteur financier au profit des entreprises.

Le programme de formation IN relatif aux technologies de l'information et à la langue anglaise mérite d'être cité. Ciblé sur 60 000 jeunes chômeurs âgés de 16 à 32 ans des huit régions du sud de l'Italie, il a été mis en œuvre sur la période 2001-03 et se terminait par un stage en entreprise.

Les programmes pour la promotion de la formation des femmes à l'entrepreneuriat et la mise au point de services d'aide et de conseil à l'intention des petites entreprises dirigées par des femmes se sont poursuivis en 2003 dans les régions, grâce à des ressources régionales et nationales. La même année, le ministère des Activités productives a approuvé de nouveaux programmes impliquant un engagement financier global de 15 millions d'euros. Aux termes des nouvelles directives, ces programmes se classent dans trois catégories : information-orientation, formation à l'entrepreneuriat et aide à la gestion. Les candidates retenues doivent s'engager à se soumettre à un suivi et une évaluation.

### **La promotion de l'entrepreneuriat féminin**

Outre les mesures concernant la formation susmentionnées, plusieurs lois (régionales et communautaires) visent les femmes désireuses de créer leur entreprise. Dans cette législation figurent le programme NOW (*New Opportunities for Women*) qui, en quatre ans, a financé plus de 70 projets, ainsi que le programme national (fondé sur la loi 215 de 1992), qui constitue le principal instrument d'aide du gouvernement central en faveur de l'entrepreneuriat féminin et qui cible les petites entreprises, principalement celles dirigées par des femmes. Des aides pour l'équipement représentant 50 % de l'investissement (60 % en cas d'investissement dans des zones défavorisées) sont attribuées. Pour les services, les aides oscillent entre 30 et 40 %. Ce régime d'aide opère selon la règle de *minimis*, ce qui fait qu'une entreprise ne peut recevoir plus de 100 000 euros sur trois ans. Cinquante % de l'aide accordée sont remboursables sur la base d'un plan triennal, avec un taux d'intérêt de 0.5 %. Ce financement peut être octroyé dans les cas suivants : investissement dans la création d'entreprises, rachat d'une entreprise existante, réalisation de projets d'entreprise innovants et achat de services.

### **Accès aux financements**

La définition de règles facilitant l'accès des petites entreprises artisanales à l'aide financière pour investir dans des zones défavorisées s'est achevée en 2003. Pour 2004, le montant des financements mis en place s'est élevé à 123.5 millions d'euros. Courant 2003, cette aide a été accordée à 4 117 programmes de cette nature visant des PME dans l'industrie, le tourisme et le commerce, et représentant au total un investissement de 9.250 milliards d'euros. Sur ce total, 2.064 milliards d'euros ont été distribués sous forme d'aide. De la même façon, en 2003, des aides à la constitution de fonds propres ont pu être obtenues dans les secteurs du textile, du vêtement et de la chaussure, par des entreprises regroupées en consortium mettant en œuvre des projets de formation ou des projets de promotion de jeunes stylistes.

Toujours en 2003, le *Plan pour l'innovation numérique dans les entreprises* comportait une mesure intitulée « Capital-risque et capitalisation des nouvelles entreprises innovantes », instrument de financement novateur destiné à favoriser l'accès des nouvelles entreprises

innovantes et des PME au capital-risque. Pour ce faire, des prêts publics sont accordés à des banques et à des intermédiaires financiers pour l'achat d'actions à titre temporaire ou la prise de participations minoritaires. Les programmes de développement de procédés de production, de produits et de services, en particulier dans le domaine des technologies de l'information et de la communication, entrent dans le cadre de cette action, c'est-à-dire qu'ils se classent parmi les programmes de développement innovants à fort impact technologique.

Le regroupement des réseaux d'investisseurs-tuteurs qui s'opère en Italie depuis 1999 constitue une évolution particulièrement prometteuse. Actuellement 12 réseaux (BAN) fonctionnent. Quand la première phase de mise en œuvre a été terminée, certains BAN ont suspendu leurs activités et adopté une nouvelle structure opérationnelle calquée sur les modèles anglo-saxons, ce qui implique la « syndication d'investisseurs-tuteurs » et la constitution de « fonds d'investissement providentiel » par des apporteurs de capital-risque formels. L'intégration de certaines activités des BAN dans la chaîne de valeur globale du capital-risque mérite aussi d'être soulignée. Des consortiums d'apporteurs de capital-risque, dont des universités et des pépinières d'entreprises traditionnelles, ont été constitués dans l'optique de la création d'entreprises innovantes.

Le quatrième congrès du Réseau des *business angels* européens (EBAN), ayant pour thème « Les investisseurs-tuteurs et le capital d'amorçage : une clé pour accéder à l'entrepreneuriat en Europe ? » s'est déroulé en novembre 2003 pendant la Présidence italienne de l'UE. Il a accueilli 350 participants venus d'Italie et de l'étranger et a bénéficié du soutien du ministère des Activités productives.

### **Accès aux marchés mondiaux**

Le système d'aide à l'internationalisation des entreprises italiennes a fait l'objet d'un processus de réorganisation en profondeur, ces dernières années, ce qui s'explique principalement par les processus de décentralisation administrative et politique et le transfert de responsabilités en matière de prise de décisions. Progressivement, les échelons infranationaux, les Régions en particulier, sont appelés à jouer un rôle de plus en plus important dans de nombreux domaines des politiques économiques et sociales, et à influencer sur l'affectation des deniers publics à l'agriculture, l'industrie, les services et l'internationalisation.

En 2001 et 2002, des tentatives avaient déjà été faites pour réorganiser la structure décisionnelle et administrative des instances chargées de définir la politique économique internationale de l'Italie au niveau de l'administration centrale et des réseaux d'autres administrations en relations avec l'étranger (comme le ministère des Affaires étrangères, le ministère des Activités productives et les agences placées sous leur tutelle). En 2004, un décret-loi a été approuvé, qui définissait un cadre de référence annuel pour les organismes et institutions publics opérant dans les domaines de l'internationalisation des entreprises et du soutien à l'exportation. Ainsi, le département de l'internationalisation du ministère des Activités productives a été chargé de définir et d'administrer des politiques générales de promotion, conformément aux nouvelles directives institutionnelles, et d'appuyer des projets d'internationalisation.

La première tâche a consisté à fixer des « Lignes directrices pour la promotion » chaque année afin de fournir un cadre de référence aux institutions et aux organismes publics menant des activités ayant pour but d'internationaliser le système productif. Dans un deuxième

temps, la phase de mise en œuvre inclut des accords sur les programmes et des accords sectoriels que le ministère passe avec des régions et des associations professionnelles. D'une durée de deux ans, ces accords répondent à la nécessité de créer des liens d'interdépendance entre les activités de l'État et celles que mènent les collectivités territoriales et le monde des entreprises afin de donner une image plus cohérente et plus concrète du système italien. La deuxième tâche concerne la gestion des instruments financiers d'internationalisation dans le but d'appuyer des projets concrets et d'intégrer différentes initiatives concernant les projets en faveur des entreprises, plus particulièrement axés sur les PME. En dépit des sévères restrictions budgétaires, les ressources affectées à l'internationalisation ont été plus élevées en 2003 que l'année précédente (soit 25.5 et 24.7 millions d'euros, respectivement), ce qui témoigne de la priorité accordée à cette question par les pouvoirs publics. Les Bureaux régionaux pour l'internationalisation, qui couvrent pratiquement tout le pays, ont pour objectif de mettre à disposition des services et des instruments publics (de promotion, de financement et d'assurance) pour favoriser l'internationalisation. Ces bureaux sont créés sur la base d'accords entre le ministère des Activités productives et les Régions, et font intervenir différents protagonistes (chambres de commerce, associations professionnelles, banques, etc.). Courant 2003, cinq nouveaux protocoles opérationnels ont été signés (régions de Basilicate, P.A., Trentin, Vénétie, Ligurie et Lombardie).

### **Commerce électronique**

En 2003, le ministère des Activités productives et le ministère de l'Innovation et des Technologies ont approuvé un plan pour l'innovation numérique dans les entreprises qui envisageait une série de mesures (allant des mesures économique-financières à des interventions sur les plans institutionnel, environnemental, réglementaire, organisationnel et managérial) afin de promouvoir le processus d'innovation organisationnelle dans les PME par le recours généralisé aux TIC. Voici, en résumé, l'état d'avancement de la mise en œuvre du plan de 2003.

#### **Les mesures économiques et financières :**

- Appel d'offres thématique pour l'innovation dans les PME visant à améliorer l'efficacité de ces entreprises par l'application des TIC à leur organisation; montant alloué : 112.8 millions d'euros.
- Appel d'offres thématique pour la R-D : l'évaluation des 80 projets soumis sera bientôt terminée. La valeur minimum de chaque projet est de 6 millions d'euros.
- Levier fiscal : pour favoriser l'innovation. Appliqué pour la première fois en 2003 sous forme d'abattement fiscal pour les investissements dans la R-D, l'exportation, l'entrée en bourse, etc.

#### **Les mesures-cadres :**

- La diffusion d'une culture de l'innovation est l'un des piliers du plan. Ces mesures ont été mises en œuvre en organisant 17 ateliers fin 2004 dans le but de promouvoir les transactions électroniques au sein des entreprises. En outre un « Oscar » récompense les entreprises de commerce électronique ayant obtenu les meilleurs résultats (transactions d'entreprise à client) au cours des deux années précédentes.

#### **Les mesures de réglementation :**

- Une loi sur la propriété industrielle.

- Des tribunaux spécialisés dans les affaires de propriété industrielle.
- La réorganisation de l'Office national des brevets et des marques, par le biais d'un projet portant sur l'enregistrement électronique des marques et des brevets, en étroite coopération avec le département du Commerce des États-Unis.
- Des mesures réglementaires pour promouvoir le transfert de technologie, ce qui inclut la rédaction de réglementations en étroite coopération et en accord avec le secteur privé et le secteur public de la recherche.

Certaines règles ont été décidées et d'autres sont à l'examen en vue de faire appliquer un certain nombre de principes : i) permettre aux universités et aux établissements publics de recherche d'obtenir un droit de propriété sur les résultats de la recherche financée sur fonds publics; ii) faciliter la création de bureaux chargés de s'occuper des questions de transfert de technologie au sein des universités; iii) accorder la préférence aux PME italiennes et européennes lors de l'attribution de licences d'exploitation d'inventions; iv) aider à la création de groupe (« clusters ») de brevets; v) fournir des services d'intermédiation entre les universités et les entreprises; vi) étudier différents moyens d'aider les universités à protéger et à défendre leurs brevets en Italie et à l'étranger, et vii) faciliter la concrétisation d'inventions importantes.

#### ***Les mesures de gestion organisationnelle :***

- promotion de la coopération entre les ministères dont les compétences ont à voir avec l'innovation : l'Institut italien de la promotion industrielle (IPI) est chargé de veiller au bon suivi de ces mesures ;
- partenariat socio-économique : regroupant les principales associations sectorielles et les parties prenantes.

#### ***Innovation et technologie***

Dans le cadre des initiatives envisagées par le Plan pour l'innovation numérique dans les entreprises, une attention particulière est accordée au transfert de technologie des centres de recherche au système de production pour favoriser l'innovation dans les secteurs industriels traditionnels et la croissance des secteurs à forte intensité technologique.

C'est dans ce contexte qu'en 2003 a été créé le Réseau italien pour la diffusion de l'innovation et le transfert technologique (RIDITT) en vue de développer les compétences technologiques et les ressources disponibles en innovation industrielle et de favoriser les processus d'intégration entre opérateurs publics et privés du système national d'innovation. Pour ce faire, le RIDITT (géré par l'IPI) fournit aux opérateurs (entreprises, universités, centres de recherche, parcs scientifiques et technologiques, décideurs aux niveaux régional et national) des informations et des services de formation et d'assistance technique. L'accès aux services d'information du réseau s'effectue par le portail Internet [www.riditt.it](http://www.riditt.it). Les services d'assistance technique et de formation visent à mettre en adéquation la demande et l'offre de technologie et à appuyer la constitution de partenariats public-privé pour l'innovation industrielle par secteur et/ou par technologie. Le RIDITT a lancé des projets visant la mise en réseau d'associations d'entrepreneurs et de pôles technologiques dans les secteurs suivants : chaussure, textile/habillement, automobile et biotechnologies. En outre, il fournit des services pour encourager

l'internationalisation des pôles d'innovation par le biais du RIPME (Réseau international pour les PME – [www.insme.org](http://www.insme.org)).

Des initiatives visant à faciliter l'accès des entreprises à l'information, au savoir-faire et aux technologies ont également été lancées à l'échelon régional : au Piedmont (Diadi), en Lombardie (Questio), en Vénétie (Comunità Veneta della Ricerca) et en Frioule-Vénétie Julienne (Réseau d'innovation).

La mise en place de réseaux innovants et de grappes d'entreprises à forte intensité technologique par la création de « districts technologiques » a été appuyée par la stratégie 2002 du MUIR qui cherchait à reproduire l'expérience fructueuse des districts industriels en promouvant des entités territoriales regroupées de façon systématique, et qui se caractérisent par des produits et des services à forte intensité technologique. Grâce à ces districts, il sera possible de favoriser la coopération entre les acteurs scientifiques et technologiques et les entreprises qui pourront ainsi élaborer des projets de recherche concurrentiels afin d'obtenir des rendements importants en termes d'innovation au service de la société entrepreneuriale grâce à des financements tant privés que publics. L'objectif est de parvenir à un degré d'excellence universellement reconnu en matière de recherche, d'innovation et de compétences en matière de création d'entreprises technologiques.

En octobre 2004, onze districts technologiques ont fait l'objet d'une promotion; leurs activités portent principalement sur les domaines suivants : transmission de données sans fil (Piedmont), biomédecine moléculaire (Frioule-Vénétie Julienne), biotechnologies (Lombardie), TIC (Lombardie), matériaux avancés (Lombardie), matériaux polymères et composites (Campanie), mécatronique (Émilie Romagne), microélectronique (Sicile), nanotechnologies (Vénétie), systèmes intelligents intégrés (Ligurie) et technologies aérospatiales (Lazio).

S'agissant de la propriété intellectuelle, outre l'Office des brevets et des marques déjà mentionné, et s'agissant du processus d'informatisation inclus dans le Plan pour l'innovation numérique, des collectivités locales, des chambres de commerce et des associations d'entrepreneurs ont déployé des efforts particuliers, partout dans le pays, pour sensibiliser l'opinion et promouvoir les brevets dans le secteur des PME par le biais de mesures de soutien spéciales et de services d'aide fournis par les Centres « PatLib ».

### **Réseaux, grappes et partenariats d'entreprises**

Le district industriel est la principale forme de regroupement d'entreprises en Italie. La première étape formelle visant à inscrire ces districts dans une législation nationale a été leur reconnaissance juridique par la loi 317/1991 (« Actions nationales pour l'innovation et le développement de PME ») qui donne pouvoir aux Régions en matière de politiques concernant les districts, et exige d'elles d'en recenser quelques-uns à l'aide d'une série d'indicateurs fixée par décret du ministère de l'Industrie (décret ministériel édicté deux ans plus tard – le 21 avril 1993 – connu sous le nom de « décret Guarino »). Par la suite, d'autres lois, en particulier la « deuxième loi Bersani » de 1999, ont simplifié et assoupli l'identification des districts étant donné que les Régions peuvent les sélectionner directement. Conformément à la réglementation de référence, les districts industriels choisis par les Régions changent constamment. À compter de septembre 2004, 161 districts industriels ont été sélectionnés dans 12 Régions sur les 20 que compte l'Italie. Parmi eux figurent ceux qui ont été retenus par la Région de Vénétie sur la base de la loi régionale

n° 8 du 4 avril 2003 portant modification de la méthodologie : tout d'abord, les districts industriels changent de nom et s'appellent désormais « *districts de production* ». De surcroît, chaque district de production se caractérise par une grappe d'entreprises intégrées et un certain nombre d'acteurs du secteur public. La nouvelle définition de ces districts englobe les entreprises, les acteurs du secteur public ainsi que les associations sectorielles dans différents domaines, ce qui correspond à un assouplissement de la notion de base territoriale (désormais, la contiguïté territoriale des entreprises importe peu; celles-ci peuvent appartenir au même district de production même si, géographiquement, elles se situent dans des régions différentes).

De la même façon, la notion de regroupement territorial évolue au profit de l'idée de « réseau ». C'est ainsi que la Région lombarde a sélectionné ce qu'il est convenu d'appeler des « *méta-districts* » parallèlement aux districts industriels traditionnels. Les Régions s'étaient fixé comme objectif de recenser les principales zones de production susceptibles de catalyser leur développement. Le méta-district est un système qui ne se caractérise pas nécessairement par la contiguïté territoriale mais au sein duquel les entreprises sont interconnectées par des liaisons fondées sur le savoir.

## Japon

### Les PME dans l'économie

Les PME jouent un rôle extrêmement important dans l'ensemble de l'économie et de la société japonaises, comme l'indiquent leur proportion élevée dans le total des entreprises, le chiffre d'affaires qu'elles réalisent et les emplois qu'elles créent. Selon les statistiques de 2001, il existait alors 4.7 millions de PME, soit 99.7 % des firmes japonaises (secteur primaire non compris). Elles employaient 30 millions de personnes, soit 70.2 % de l'emploi total. En 2001, elles représentaient notamment 51.2 % des livraisons de l'industrie, 64.4 % du commerce de gros et 72.1 % du commerce de détail. Globalement, les PME ont joué de leur solidité et de leur créativité pour bien résister pendant une période difficile pour l'économie japonaise. Toutefois, depuis quelques années, le taux des fermetures d'entreprises dépasse celui des créations. La nouvelle Loi fondamentale sur les petites et moyennes entreprises entrée en vigueur en décembre 1999 a relevé le plafond de capitalisation autorisé.

### Politiques-cadres

Les PME sont importantes en tant que source de nouvelles activités et de nouveaux emplois, et parce qu'elles peuvent contribuer à revitaliser l'économie; leur rôle s'est sensiblement accru ces dernières années. C'est pourquoi, en décembre 1999, la Loi fondamentale sur les petites et moyennes entreprises a été amendée pour la première fois en 26 ans, la philosophie de la politique menée étant désormais de « lancer et développer une large palette de PME indépendantes pour augmenter la vitalité de l'économie ». Le nouveau texte définit ainsi les grandes priorités de la politique applicable aux PME : favoriser l'innovation dans la gestion et encourager la création de nouvelles entreprises; renforcer la formation générale et professionnelle des dirigeants de PME; faciliter l'adaptation aux mutations sociales et économiques.

### Politiques et programmes à l'égard des PME

L'économie japonaise connaît une solide reprise emmenée par les exportations et les dépenses d'investissement. Si le climat des PME est globalement redevenu positif, on observe des décalages dans la reprise de certains domaines d'activité et catégories d'entreprises. Dans ce contexte économique, il s'avère nécessaire d'assurer la revitalisation de l'économie du pays et la création de débouchés sur le marché du travail par le renforcement général du soutien apporté aux PME en matière de finances et de revitalisation, mais aussi par une assistance sans failles face aux défis que représente pour elles la pénétration de nouveaux marchés. Pour satisfaire ces exigences, les pouvoirs publics appliqueront à l'avenir les mesures prévues pour les PME avec pour fil conducteur les quatre idées suivantes avancées par le ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie :

- Revitalisation de l'économie et des régions via un « soutien aux PME relevant les défis du marché ».

- Formation et utilisation des ressources humaines des PME.
- Assistance à la revitalisation des PME et à la diversification/facilitation du financement des PME.
- Revitalisation des mesures visant les quartiers commerçants et les centres-villes.

### **Entrepreneuriat**

La décennie écoulée a été difficile pour les entreprises du Japon : le fait que le nombre des faillites ait dépassé celui des créations d'entreprise en est l'illustration. Cette situation explique la mise en place de mesures ambitieuses d'aide à la création d'entreprise et au lancement de « *jeunes pousses* » dans les secteurs à risque, qui concernent le financement, les moyens humains, l'information, la technologie, etc. L'objectif est le doublement en cinq ans du nombre de nouvelles entreprises. Ces mesures complètent les dispositions de la Loi visant à faciliter la création de nouvelles entreprises et d'autres textes législatifs et réglementaires. Concrètement, on s'efforce de mettre, directement et indirectement, davantage de capitaux et autres moyens à la disposition de sociétés innovatrices qui risquent de ne pas disposer des garanties nécessaires; il peut s'agir d'une aide portant sur les ressources humaines, par exemple l'accès à des programmes de formation, sur le développement technologique, comme une participation au financement de prototypes, et enfin d'un apport d'expertise et d'autres formes d'assistance à la gestion éventuellement dispensées par des centres spécialisés dans les PME.

### **Financement**

Les institutions financières publiques spécialisées dans les PME (la Société japonaise de financement des petites et moyennes entreprises, la Société financière National Life et la banque Shoko Chukin), complémentaires des établissements financiers privés, cherchent à faciliter l'accès des PME aux sources de financement selon les modalités suivantes :

- La Société japonaise de financement des petites et moyennes entreprises fournit aux PME les financements à long terme, taux fixe et coût modéré qui sont nécessaires à leur développement.
- La Société financière National Life est spécialisée dans l'octroi de prêts de faible montant et sans garantie aux très petites entreprises.
- La banque Shoko Chukin offre toute la palette des services financiers. Ses ressources proviennent à la fois de l'État, des coopératives de PME et d'autres organisations qui travaillent pour ces dernières, de leurs membres et d'autres clients.

À la date du 31 mars 2004, les encours de crédits de ces trois institutions s'élevaient respectivement à 7.6, 10.1 et 9.8 trillion de JPY.

Le *Mécanisme de financement complémentaire* contribue à accélérer la mobilisation de fonds en faveur des PME. L'*Association de garantie du crédit* sert de garant pour les PME ne disposant pas d'une cote de crédit ou de sûretés suffisantes. Lorsqu'elles empruntent auprès d'une banque ou d'une autre institution financière, la *Société japonaise de garantie des petites et moyennes entreprises* se porte caution. Ce système, en vigueur depuis 60 ans, est vanté au Japon comme dans les milieux internationaux. À fin mars 2004, l'encours des garanties de crédits totalisait 31.1 trillion de JPY.

Créée en 1963, la *Société d'investissement dans les petites entreprises* est une entité publique qui prend des participations dans les PME et leur accorde d'autres formes d'aide afin de promouvoir le renforcement et la qualité de leurs fonds propres. Elle souscrit à des augmentations de capital, à des émissions d'obligations convertibles et d'obligations assorties de warrants pour permettre aux PME de financer notamment leurs unités de production, d'autres investissements initiaux et leur recherche-développement. Cet organisme offre également aux sociétés dont elle est actionnaire des conseils en gestion et d'autres services à la demande.

### **Technologie et innovation**

Le développement technologique des PME étant important pour la création d'entreprise et la stimulation de l'innovation privée, l'Agence pour les PME en assure la promotion, dans l'espoir de voir les PME lancer différentes activités ou recruter du personnel pour répondre aux demandes économiques et sociétales. Elle accorde différentes aides, dont des subventions pour des activités de R-D technologique destinées à créer de nouveaux usages et de nouveaux marchés, à tenter des incursions dans de nouveaux domaines d'activité ou à apporter une forte valeur ajoutée à des produits.

Concrètement, les mesures suivantes ont été mises en œuvre :

- Soutien intégré, de la R-D à l'utilisation ou à la commercialisation (« projet de soutien à une jeune pousse »).
- Sélection de spécialités (moules métalliques, pièces de robots) soutenues par les pouvoirs publics.
- Soutien apporté à des co-entreprises associant PME, entreprises clientes et universités.

Ces mesures, de même que le système *Recherche d'innovations pour les PME* (SBIR), remontent à 1999. Ce dispositif prévoit des subventions et d'autres formes d'aide aux actions entreprises par les PME pour mettre la R-D à profit. Conçu pour développer les occasions d'investir et mener des projets de bout en bout, il fixe des objectifs de soutien financier aux PME et accompagne ces dernières jusqu'à l'exploitation de la technologie. Le budget de l'année budgétaire 2004 a consacré une enveloppe de quelque 30 milliards de JPY à l'aide à la recherche-développement des PME.

La *Loi sur le soutien aux innovations des petites et moyennes entreprises* vise à favoriser la créativité des PME et à contribuer ainsi à une croissance saine de l'économie japonaise, en concevant et en appliquant des mesures d'encouragement de nouvelles méthodes de gestion, et en permettant aux PME de s'adapter à un contexte économique mouvant.

L'innovation des entreprises a pour mission de faire très sensiblement progresser la gestion et d'améliorer : i) la mise au point et la fabrication de nouveaux produits; ii) la conception et la fourniture de nouveaux services; iii) l'adoption de nouvelles méthodes de production et de vente; iv) l'adoption de nouveaux modes de prestation de services; et v) la conduite d'autres activités commerciales nouvelles. Quel que soit le secteur d'activité, lorsque certaines PME, coopératives ou groupements volontaires conçoivent des projets d'innovation et que ceux-ci sont approuvés par l'État ou une préfecture, ces projets peuvent obtenir des subventions et des prêts à faible taux d'intérêt des institutions financières publiques, et bénéficier d'un régime fiscal préférentiel comportant une moindre taxation des investissements fixes. La loi est entrée en vigueur en novembre 1999; 15 099 projets d'innovation dans les entreprises avaient été approuvés en août 2004.

Dans le droit fil de ce soutien sont organisées des foires de l'innovation en entreprise qui visent à faire connaître les efforts d'innovation des sociétés dont les projets ont été approuvés, à mettre en relation des partenaires potentiels, à diffuser des informations spécialisées auprès des PME participantes, à mieux sensibiliser ces dernières au thème général de l'innovation et, ainsi, à promouvoir l'innovation des entreprises.

De plus, quand des secteurs particulièrement affectés par des changements brutaux de la situation économique ou par d'autres facteurs sont désignés, les associations professionnelles et autres organisations représentatives des PME peuvent établir des plans de renforcement des capacités de gestion, contribuant ainsi aux futures innovations de leurs membres dans le domaine de la gestion. Quand le ministre compétent a donné son accord, les entreprises qui remplissent les conditions peuvent bénéficier de diverses mesures de soutien : prêts à bas taux d'intérêt des institutions financières publiques, régime fiscal de faveur tel que l'amortissement accéléré des machines et d'autres actifs, et aides prévues dans le cadre de la Loi sur l'assurance crédit des petites entreprises.

### **Gestion**

Un nouveau système d'aide aux PME a été institué pour résoudre les nombreux problèmes de gestion auxquels elles sont confrontées. Lancés comme un concept nouveau réunissant des spécialistes du secteur privé et du secteur public compétents en matière de gestion des PME, les Centres d'aide aux PME offrent des consultations informelles, une assistance professionnelle sur site, des études de faisabilité, des services d'information et des programmes de formation. En novembre 2004, on dénombrait 59 centres préfectoraux, 259 centres locaux et 8 centres nationaux. Tous ces organismes s'efforcent de prodiguer des services aux PME par l'intermédiaire d'un guichet unique.

Les Centres d'aide aux PME ont pour vocation principale le soutien à la création d'entreprise et à l'innovation en entreprise. Ils donnent des conseils notamment stratégiques et marketing aux créateurs d'entreprises, et peuvent également envoyer dans les PME des analystes, des fiscalistes, des experts-comptables ou d'autres consultants spécialisés, tout en apportant leur concours à la résolution de problèmes spécifiques de gestion rencontrés par les PME.

Au cours de l'année budgétaire 2003, les Centres d'aide aux PME ont traité environ 218 500 dossiers et apporté un soutien spécialisé sur site à environ 30 000 entreprises.

L'Institut de gestion et de technologie des petites entreprises assure la formation des dirigeants de PME, des cadres, des techniciens et des spécialistes de l'aide aux PME. Il dispose actuellement de neuf sites dans l'ensemble du pays et forme environ 14 000 personnes par an. Il dispense un enseignement pratique dans de nombreux domaines et forme l'encadrement des PME dans l'optique de favoriser l'innovation managériale. Il offre également des programmes de valorisation des ressources humaines à l'intention du personnel des organismes d'aide aux PME, afin que les diplômés puissent pleinement contribuer au succès de ces dernières.

Les pouvoirs publics considèrent l'amélioration de l'accès des PME à l'information comme une priorité. En publiant des rapports annuels sur leur évolution (par exemple le *Livre blanc sur les petites et moyennes entreprises japonaises*), ils s'efforcent de mieux faire connaître les PME aux leaders d'opinion et au grand public. Les outils de communication utilisés sont les documents écrits (il existe par exemple un guide exhaustif de la politique menée en faveur des PME, ainsi que des brochures), les émissions de télévision, les sites

Internet et les magazines en ligne. L'adresse Internet de l'Agence des PME est [www.chusho.meti.go.jp/](http://www.chusho.meti.go.jp/).

### **Promotion des exportations**

L'Agence des PME met à la disposition de ces dernières des conseils et des informations pour faciliter l'expansion de leurs activités à l'étranger. Soucieuse de promouvoir les jumelages, elle donne aussi aux PME japonaises et étrangères la possibilité de s'inscrire dans une base de données Internet commune, via JETRO, et facilite ainsi le plus possible les liens commerciaux et les collaborations stratégiques. Elle dispose en outre de conseillers d'entreprise qui offrent leurs services pour contribuer à résoudre les problèmes pratiques ayant trait à la formation de partenariats stratégiques internationaux.

Afin d'asseoir des renommées nationales ou mondiales sur les marchés, l'Agence des PME apporte un soutien complet aux projets mis en œuvre par la *Chambre de commerce et d'industrie japonaise* de manière autonome ou en coordination avec des entreprises locales. Le « *Projet d'aide à la promotion de la marque JAPON* » dispense une assistance notamment dans les domaines suivants : études de marché; invitations d'experts; planification, mise au point et évaluation de nouveaux concepts et produits, participation à des salons professionnels nationaux et internationaux, et développement de marchés.

## Mexique

### Les PME dans l'économie nationale

Le Mexique compte environ 2.9 millions d'entreprises, dont 99.7 % de PME, qui assurent 52 % du PIB et 71.9 % du nombre total d'emplois. Au sein du secteur manufacturier, les entreprises de moins de 500 salariés représentent 66 % des emplois, celles de moins de 100 salariés 38 %, et les petites entreprises (comptant moins de 50 salariés), 31 %.

### Politiques-cadres

Les politiques-cadres du Mexique visent à assurer la pleine intégration du secteur des PME et sa compétitivité internationale, ainsi qu'un développement régional harmonieux. Les mesures actuelles de déréglementation visent à rationaliser la réglementation applicable aux entreprises et à accélérer les formalités administratives. Neuf ministères se sont mis d'accord pour supprimer ou faciliter les formalités obligatoires pour les entreprises, et on a mis en œuvre la moitié des changements convenus. Le Programme national de développement (PND) poursuit cinq objectifs principaux :

- Gérer l'économie de façon transparente.
- Améliorer la compétitivité globale du pays.
- Promouvoir une forme de développement participatif.
- Assurer un développement régional harmonieux.
- Créer des conditions propices à un développement durable.

Pour la Présidence mexicaine, il est absolument prioritaire de créer des conditions favorables à la création d'emplois et à une croissance durable. Le gouvernement accorde une grande importance au développement des PME, et le Plan de développement des entreprises (PDE) a été créé dans le cadre du PND. Il s'agit d'un programme de grande envergure qui vise à améliorer la compétitivité des entreprises et à constituer l'axe de la nouvelle politique économique du gouvernement. Le PDE part du principe que toutes les parties prenantes au sein de l'entreprise coopèrent et mettent au point des stratégies et mesures communes pour renforcer les secteurs productifs. Il a pour but de relever les défis suivants :

- Créer un environnement économique, juridique et réglementaire qui contribue au développement des entreprises.
- Faciliter l'accès des entreprises à des sources de financement.
- Promouvoir la formation liée à l'entrepreneuriat et la formation des chefs d'entreprise et du personnel à la gestion pour rendre les entreprises plus compétitives.
- Encourager la gestion, l'innovation et le développement technologique au sein des entreprises.

- Développer l'industrie dans des régions et secteurs particuliers.
- Restructurer et développer les chaînes de production pour assurer une expansion du marché intérieur et faire une percée sur les marchés étrangers.

Des politiques ont été conçues pour répondre aux besoins particuliers des PME afin de créer un environnement favorable à leur activité. Un des objectifs prioritaires du gouvernement est d'assurer un développement régional équilibré et une croissance saine au profit de la société tout entière, ce qui implique des politiques faisant participer les acteurs économiques et les pouvoirs publics à la prestation de services de soutien, en particulier au niveau des établissements d'enseignement et de recherche, des associations professionnelles et sectorielles et des autorités locales.

### **Loi relative à la compétitivité et au développement des PME**

Le 30 décembre 2002, la loi « Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa » (la loi relative à la compétitivité et au développement des PME) a été publiée dans le Journal officiel de la Fédération. Son principal objectif consiste à promouvoir le développement économique national en favorisant la création de PME et en appuyant leur faisabilité, leur productivité, leur compétitivité et leur pérennité. Cette loi vise également à augmenter la présence des PME sur les marchés intérieur et extérieurs dans le cadre de chaînes de valeur de plus en plus productives, conduisant à l'augmentation de l'emploi et au renforcement du bien-être économique et social.

### **Système de création rapide d'entreprise (SARE)**

En 2002, le gouvernement fédéral a mis en œuvre le SARE (système de création rapide d'entreprises) pour permettre l'ouverture en 72 heures d'entreprises à faible niveau de risque. Les procédures habituelles de création d'entreprise ont été ramenées à deux au lieu de cinq pour les personnes morales et à une seule pour les personnes physiques. A ce jour, 685 entreprises ne présentant pas de risque pour le public ont été créées grâce au SARE. 80 % des branches d'activités économiques sont représentées. Les entreprises disposent d'un délai de grâce de trois mois pour mener à bien les autres formalités administratives.

## **Politiques et programmes à l'égard des PME**

Le Mexique met en œuvre un certain nombre de plans d'action comportant des politiques et des instruments qui créent un environnement favorable au développement des PME. Ces politiques et instruments sont utilisés pour assurer l'innovation technologique, l'accès aux financements, la mise en valeur des ressources humaines et la prestation de services de consultants. Du fait de la mondialisation de l'économie, il est indispensable de prendre des mesures pour aider les PME à adopter des technologies, à améliorer leur compétitivité et leur productivité et à devenir ainsi des entreprises de classe internationale. Le gouvernement considère qu'il faut absolument créer des PME compétitives qui puissent tirer parti des accords de libre-échange que le Mexique a signés. C'est pourquoi il encourage des mécanismes d'échange et de coopération avec les autres pays, de même que des programmes de coopération auxquels participent le secteur public et le secteur privé ainsi que des universités et des centres de recherche. Dans le cadre du PDE, on a mis au point les stratégies suivantes pour relever ces défis.

### **L'Observatoire mexicain des PME**

Les statistiques sur les performances des PME disponibles au Mexique sont assez rares, lacunaires et difficiles à comparer avec les données des partenaires commerciaux. Soucieux de s'attaquer à ce problème, le ministère de l'Économie, avec l'aide de la Banque interaméricaine de développement (BID) a créé l'Observatoire des PME dont la mission est de produire des données quantitatives et qualitatives sur les performances des PME au Mexique. La création de cet observatoire permettra de disposer de données de meilleure qualité et, à plus long terme, de comparer les performances du secteur mexicain des PME avec d'autres. Les principaux objectifs de l'Observatoire des PME peuvent se résumer ainsi :

- Produire des données quantitatives et qualitatives sur les performances des PME au Mexique et, partant, combler les lacunes actuelles à cet égard.
- Améliorer et enrichir les données existantes, et établir des statistiques permettant des comparaisons internationales.
- Recenser et prendre en considération les besoins du secteur des entreprises en vue de formuler des politiques appropriées pour le développement de celles-ci.
- Fournir des données compatibles avec l'objectif de mener des évaluations de l'impact des instruments, actions et programmes du gouvernement fédéral.

### **Cadre de politique générale**

Un environnement propice au développement des PME implique un contexte administratif, économique et financier qui facilite l'investissement, encourage l'industrie et renforce les marchés. La stratégie du gouvernement consiste à créer un environnement dans lequel les PME ne se heurtent à d'autres obstacles que leurs propres limites. Il s'agit essentiellement de promouvoir : i) un système fiscal flexible peu coûteux pour les entreprises; ii) un cadre juridique applicable à celles-ci en ce qui concerne les investissements aussi bien intérieurs qu'extérieurs; iii) un processus intégré d'amélioration de la réglementation attractif pour les entreprises et réduisant les formalités administratives auxquelles elles sont soumises; iv) l'amélioration de l'infrastructure de la communication et du secteur énergétique; v) la réforme du cadre dans lequel fonctionne le marché du travail; vi) l'amélioration de l'enseignement et l'instauration d'une nouvelle culture de l'entreprise, et vii) la promotion du changement organisationnel et de la responsabilité sociale des entreprises, notamment en matière de protection de l'environnement.

Pour parvenir à des solutions efficaces et flexibles tirant le meilleur parti des ressources disponibles, une coordination entre tous les intéressés s'impose. A cette fin, on a remis sur pied le Conseil national pour les micros, petites et moyennes entreprises avec la participation active d'importantes associations sectorielles, et ce conseil est chargé d'évaluer chaque programme en fonction de ses buts et objectifs. Une participation accrue du secteur privé est encouragée. Des suites sont données aux recommandations découlant de l'évaluation du Conseil, et ces dernières sont ensuite pleinement intégrées aux programmes.

Le gouvernement accorde la priorité aux actions suivantes : renforcer le rôle des associations d'entreprises; reconnaître le rôle des autorités locales dans le développement économique, en particulier leur capacité d'obtenir la participation des acteurs économiques et sociaux; renforcer les prestataires de services de soutien tels que les

chambres de commerce et d'industrie et les conseils, les établissements d'enseignement et les centres de recherche technologique, les organismes financiers, etc.

### **Accès au financement**

Assurer l'accès à des financements aux fins du développement constitue un élément essentiel de la stratégie du gouvernement visant à promouvoir la compétitivité des PME. En collaboration avec les autorités locales et avec les banques commerciales et de développement, le ministère de l'Économie encourage les PME à rechercher du capital-risque, accorde des fonds de garantie pour leur permettre d'obtenir des prêts et favorise la création d'intermédiaires non bancaires. Le gouvernement a pour politique de créer, adapter et/ou consolider des programmes qui facilitent l'accès des micro, petites et moyennes entreprises à des financements. En 2001, durant la « Semaine nationale des PME », le président du Mexique a annoncé la création d'un Système national de garantie qui encourage la collaboration entre les institutions financières et les autorités locales. Le ministère de l'Économie encourage des accords de collaboration avec des institutions financières internationales pour contribuer au développement des entreprises et renforcer la capacité de production des PME. Le Système de garantie a permis d'améliorer les conditions d'obtention de crédits par les PME en assouplissant davantage le traitement des demandes, en abaissant les taux d'intérêt, en améliorant les termes du crédit, en diminuant le montant de chiffre d'affaires exigé et en améliorant la réactivité, toutes actions ayant rendu le crédit plus accessible.

### **Promouvoir l'esprit d'entreprise et les compétences pour améliorer la compétitivité**

Il s'agit dans ce domaine de renforcer une optique à long terme dans le cadre d'un environnement économique mondial en encourageant l'adoption de normes de compétitivité internationale qui renforceront les entreprises de même que leur sens des responsabilités en matière sociale. Un certain nombre de programmes (COMPITE et CRECE, par exemple) ont été renforcés et des fonds de soutien ont été fournis dans le cadre du programme de financement des PME pour contribuer au renforcement de l'esprit d'entreprise et à la valorisation des ressources humaines, ce qui a amélioré le niveau de connaissance et de compétence des chefs d'entreprise, des cadres et des autres catégories de personnel. On a créé des programmes d'homologation des conseillers garantissant la qualité des services de consultants et de l'assistance technique. Des programmes de pépinières d'entreprises reçoivent l'aide d'établissements d'enseignement publics et privés, d'associations d'entreprises et des autorités locales.

Le ministère de l'Économie a renforcé le système d'information, CONTACTO PyME qui est censé répondre aux besoins des PME par les informations qu'il diffuse, et les aider à adopter les applications informatiques appropriées. Les PME peuvent obtenir des informations sur le marché, leur position par rapport à leurs concurrents, l'évolution des normes, les procédures administratives relatives à leur activité, les débouchés existants, etc. CONTACTO PyME fournit des informations sur 117 programmes d'assistance des pouvoirs publics ainsi que des instruments à la disposition des entreprises; il offre des technologies d'appui et une aide à l'innovation et facilite l'accès aux marchés et le processus d'internationalisation. Ce système ayant été conçu à l'origine comme un annuaire en ligne gratuit des entreprises mexicaines dotées de certaines capacités, on a décidé d'élargir la gamme des services qu'il offre compte tenu de son succès. Ses nouveaux services sont notamment les suivants : assurance de la qualité, promotion des

exportations, instruments d'évaluation comparative et d'auto-analyse, données statistiques par secteurs, informations sur les procédures et formalités liées au ministère de l'Économie. Bien qu'il n'y ait pas encore eu d'évaluation officielle, plusieurs enquêtes auprès des utilisateurs ont aidé à modifier la conception et le contenu du site Web.

Les entrepreneurs bénéficient également du soutien du Centre de conseil aux entrepreneurs, guichet unique offrant un service d'information intégré sur les procédures de création d'entreprise, les programmes d'aide du gouvernement fédéral, les débouchés à l'exportation (clients et fournisseurs, produits et services) et des informations sur les accords de libre-échange.

Le Centre d'information pour les entreprises fournit des informations sur les programmes d'aide de l'État aux PME et a récemment été renforcé. Des Centres de liaison avec les entreprises ont été créés pour faciliter l'accès à l'information et l'innovation technologique pour les PME. Ces centres offrent également une formation, une assistance technique un soutien et des conseils au niveau des plans d'activité.

### **Centres pour le développement des entreprises**

Le ministère de l'Économie facilite la mise en place de centres pour le développement des entreprises qui visent à créer un réseau afin de fournir aux PME une aide à la formation ainsi que des services pour améliorer leur compétitivité. Le dispositif PROMODE favorise le perfectionnement des entrepreneurs par le biais de la formation et par l'amélioration des connaissances concernant le fonctionnement d'une entreprise. Les services de conseil du système national d'incubation d'entreprises ont été intégrés dans le cadre d'une stratégie à long terme pour le développement de pépinières d'entreprises ainsi que l'analyse et la formulation de politiques et de stratégies destinées à stimuler et renforcer une culture entrepreneuriale, une culture de l'innovation et la création de PME concurrentielles.

### **Technologie et innovation**

Le programme Transfert de technologies et services techniques aux PME comprend deux sous-programmes : Forums technologiques et Système d'information sur les services technologiques (SISTEC). Ils visent tous deux à assurer la liaison entre les PME et les principaux centres de recherche appliquée et de développement technologique du Mexique, à identifier les problèmes technologiques et à améliorer la productivité des PME. Ces programmes ont pour but de favoriser une « culture technologique » au sein des PME et d'ouvrir une voie de communication novatrice entre elles et ceux qui leur apportent des solutions au niveau technologique, d'organiser des expositions sur l'innovation technologique émanant des PME, et d'informer sur les services technologiques offerts par les centres de recherche, les universités et les organismes officiels. Le programme SISTEC, disponible sur Internet, comprend une base de données fournissant des informations sur 600 centres et instituts technologiques, et répond aux demandes de renseignements dans les 48 heures.

Le programme COMPITE (Comité national de la productivité et de l'innovation technologique) offre des services de conseil dans le cadre d'un atelier de quatre jours. Les facteurs de blocage de la production sont détectés et si nécessaire, on remanie les chaînes de production et les installations en utilisant diverses méthodes liées à la production. Un groupe d'employés, des cadres, le directeur de la production et si possible, le propriétaire de l'entreprise (c'est-à-dire généralement de sept à 15 personnes) participent aux travaux. Des services de consultants visant à assurer l'accès aux marchés sont également fournis.

Les Centres de liaison avec les entreprises offrent un appui technique et encouragent les PME à adopter les technologies de l'information et de la communication. Ces centres s'efforcent d'orienter les entreprises vers les normes de qualité et de productivité les plus rigoureuses sur le marché mondial. Des services spécialisés de conseil et de soutien sont assurés dans le cadre du COMPITE. Il est prévu de créer des Centres de liaison pour la productivité et la technologie dans des secteurs industriels bien déterminés, de telle sorte que les petites entreprises puissent bénéficier d'un appui technologique pour optimiser leurs processus de production. Ces centres, qui ont une mission sectorielle, seront chargés de fournir des technologies aux PME qui font partie des chaînes de production intérieures.

L'organisation des Forums technologiques au niveau des autorités nationales, régionales et locales est encouragée pour promouvoir un échange entre l'industrie et les établissements d'enseignement supérieur et favoriser en même temps les liaisons entre les entreprises d'une part et les établissements universitaires et les centres de recherche d'autre part. Les PME auraient ainsi plus facilement accès aux technologies nouvelles. Le réseau d'expansion industrielle sera soutenue par des établissements d'enseignement supérieur, des centres de recherche et des institutions spécialisées de telle façon que des solutions technologiques appropriées répondront aux besoins des PME dans chaque région et secteur. Le ministère de l'Économie met en œuvre un Programme de conseillers techniques spécialisés dans le cadre duquel les conseillers feront partie du réseau d'expansion technologique. Le ministère de l'Économies et le Conseil national pour la science et la technologie (CONACYT) ont créé le Fonds sectoriel pour la science et la technologie au service du développement économique afin de financer des projets d'innovation et de développement qui offrent des solutions technologiques et des transferts de technologies aux entreprises et en particulier aux petites entreprises. Le site Web du CONACYT fournit des informations sur les bénéficiaires qui ont su en tirer profit.

Un autre objectif prioritaire consiste à encourager le transfert de technologies entre les grandes entreprises et les PME par la sous-traitance; on mettra donc en place des systèmes de soutien aux petites entreprises qui fournissent les grandes entreprises dans l'espoir que les PME puissent obtenir les technologies appropriées.

Le Fonds sectoriel pour la science et la technologie au service du développement encourage l'utilisation des technologies nouvelles en offrant une assistance technique, des financements et des prises de participation au capital pour le développement et le regroupement de projets technologiques. En 2004, le Fonds a approuvé la fourniture d'une aide pour 62 projets représentant au total 125.1 millions de pesos alors qu'en 2003, les projets soutenus étaient au nombre de 65 et représentaient au total 202.5 millions de pesos.

### ***Intégration économique régionale et sectorielle***

Le renforcement des liaisons au niveau de la production est encouragé de façon à stimuler le développement régional. On envisage pour cela de développer les programmes d'association entre les entreprises, de trouver des fournisseurs fiables pour le commerce et l'industrie et d'attirer des investissements dans les divers secteurs et régions. Pour atteindre ces objectifs d'intégration régionale et sectorielle, on a créé un Fonds pour les PME. Des projets de production ayant un impact régional et sectoriel sont présentés par des chefs d'entreprise, des organismes productifs, des autorités locales et d'autres agents fournissant des services de soutien. Les alliances stratégiques interentreprises sont encouragées. Un aspect important de l'action menée dans ce domaine consiste à adopter

des programmes d'association qui encouragent la coopération et la complémentarité dans le secteur manufacturier et qui respectent le jeu de la concurrence entre les entreprises.

Le Programme de promotion des fournisseurs résulte d'un accord de collaboration entre les pouvoirs publics, les banques et les institutions visant à : i) assurer l'intégration des PME dans les circuits productifs, commerciaux et/ou de services des grandes entreprises implantées au Mexique; ii) promouvoir les contacts entre les grandes entreprises et les PME susceptibles d'être leurs fournisseurs, et iii) mettre les fournisseurs appropriés en rapport avec des banques commerciales et de développement pour répondre à leurs besoins de financement. Les contacts entre les grandes entreprises et les PME sont facilités pour permettre à ces dernières de recevoir des conseils en gestion et des financements et de valoriser leurs ressources humaines. Dans le cadre du programme en faveur des fournisseurs, l'acheteur fournit des conseils techniques durant le processus de fabrication (échantillons, prototypes, séries expérimentales, etc.). Le succès du programme dépend de la volonté qu'ont les grandes entreprises de trouver de nouveaux fournisseurs, et il dépend aussi du degré d'élaboration et d'intégration des divers programmes (publics et privés) concernant les PME. Le programme *Marcha Hacia el Sur*, lancé en 2001, vise à mettre en place des projets d'investissement qui créent des emplois permanents de qualité pouvant contribuer au développement de certaines régions. Ce programme identifie et favorise des projets d'investissement à fort impact, qui bénéficient alors d'un soutien pour la formation de la main d'œuvre et pour la remise en état et l'aménagement des infrastructures industrielles, en fonction du nombre d'emplois créés.

Le ministère de l'Économie encourage la création et la consolidation de modèles horizontaux de regroupement régional et sectoriel par le biais d'alliances entre entreprises désireuses d'améliorer leur compétitivité.

### **Promotion des exportations**

Le gouvernement encourage les exportations en fournissant aux PME une assistance technique, une formation et des services de conseil spécialisés pour renforcer leur capacité de production, les aider à concevoir des projets d'exportation et leur donner davantage de possibilités d'accéder à des fonds de garantie complémentaires qui leur permettront ensuite d'obtenir plus facilement des financements. On a créé des Centres publics de promotion des exportations (PYMEXPORTA) qui appliquent des procédures de services et de soutien normalisées pour :

- Augmenter la productivité des entreprises.
- Améliorer la compétitivité des produits et mieux les adapter au marché.
- Respecter les dispositions et normes internationales.
- Fournir des informations sur les circuits de promotion et de distribution.

Le Programme de renforcement et de promotion des exportations de marchandises a notamment pour but de permettre d'accéder facilement à des informations sur le commerce extérieur. Il est possible d'obtenir des renseignements détaillés dans ce domaine par l'intermédiaire des *Centres d'orientation pour les exportateurs* et des Centres pour le développement des exportations.

Le *Programme de grandes manifestations internationales* encourage les PME à exporter en les aidant à participer à des manifestations internationales en rapport avec l'exportation, comme les foires et les salons, les missions d'exportation, les expositions de produits

mexicains, etc. Les PME qui désirent recevoir une aide doivent se soumettre à un processus de formation. Bien que l'on n'ait évalué les effets d'aucune politique particulière, les résultats annuels sont analysés et réintégrés dans le programme qui est alors réajusté en tant que de besoin. Le ministère de l'Économie soutient également la mise en place d'une infrastructure pour la distribution et la commercialisation des produits mexicains dans les domaines où ceux-ci ont un nombre considérable de consommateurs potentiels. On aide les PME à tirer parti des créneaux existants.

Le *Système national d'orientation des exportateurs* (SNOE) opère par le biais de modules d'exportation (MOE) implantés un peu partout dans le pays, dans les locaux du ministère de l'Économie, du gouvernement des États de la Fédération, d'associations d'entreprises et d'établissements d'enseignement. Il propose une orientation gratuite et des conseils personnalisés, des informations et une aide pour sélectionner les produits offrant un potentiel d'exportation, et aide à déterminer la capacité d'exportation des entreprises.

La Commission conjointe pour la promotion des exportations (COMPEX) offre un programme faisant appel à la participation du secteur public et du secteur privé, qui a pour but d'analyser, évaluer et proposer des questions concernant l'exportation de biens et services, et de se mettre d'accord sur ces questions. Ce programme encourage des politiques d'exportation compte tenu de la mondialisation croissante du marché. Il a également pour objectif de réduire les obstacles administratifs auxquels se heurtent les PME qui s'efforcent d'exporter. Ce programme, qui se bornait initialement à accorder une assistance (pour suivre les procédures d'exportation) prend maintenant la forme d'un programme de collaboration conjoint entre le secteur public (au niveau local et fédéral) et le secteur privé (organisations nationales d'entreprises et chambres de commerce et d'industrie), l'objectif général étant de se coordonner et de s'accorder sur les questions à traiter concernant la promotion des exportations et de simplifier les procédures administratives et techniques. Des réformes de la réglementation peuvent résulter de ce processus. Le Service des pratiques commerciales internationales (UPCI) prendra des mesures plus énergiques pour s'opposer aux obstacles artificiels auxquels se heurtent les exportations de produits mexicains et luttera également contre les pratiques commerciales déloyales en suivant des procédures impartiales, transparentes et opportunes conformément aux normes en vigueur.

## Norvège

### Les PME dans l'économie

En 2004, les entreprises norvégiennes étaient à plus de 98 % des PME, et environ 82 % des PME employaient au plus quatre salariés. Dans des secteurs tels que le bâtiment, l'immobilier, le commerce de gros et de détail, les services financiers et les industries de base, les PME représentaient plus de 99 % des entreprises – un peu plus que dans les transports et communications (98 %), les hôtels et restaurants (98 %), les activités manufacturières (96 %) et le secteur pétrolier (environ 89.5 %). Dans les activités de transport et de tourisme, les entreprises de moins de 20 salariés représentaient un peu moins de 94 % de l'ensemble. Globalement, les PME fournissaient plus de 62 % de l'emploi et environ 54 % de la production économique.

### Conditions-cadres

En octobre 2003, le gouvernement norvégien a lancé un plan intitulé *De l'idée à la valeur*, un projet de politique exhaustive de l'innovation qui vise à mieux coordonner et cibler les efforts en faveur de l'innovation et, généralement, à mieux orchestrer la politique en faveur des PME. Ce plan résulte d'une vaste coopération entre différents ministères et émane officiellement des ministres chargés des Collectivités locales et du Développement régional, de l'Éducation et de la Recherche, de l'Agriculture, du Pétrole et de l'Énergie, et du Commerce et de l'Industrie.

Ce plan met en exergue cinq grands domaines d'action de la politique de l'innovation, ainsi que leurs objectifs et mesures intrinsèques : conditions générales des activités commerciales et industrielles; connaissances et compétences; recherche, développement et commercialisation; entrepreneuriat – lancement d'entreprises nouvelles; infrastructures électroniques et physiques. Il détaille entièrement le cadre de la politique qui sera menée en faveur des PME et de l'entrepreneuriat.

### Fiscalité

Le système fiscal norvégien repose sur le *principe de la neutralité* entre les différents secteurs, sources de financement, formes d'organisation des entreprises, etc. On estime en effet qu'une telle neutralité est gage de l'allocation efficace des ressources. Elle implique toutefois d'éviter que la réglementation ne privilégie telle ou telle taille d'entreprise, et la politique menée par la Norvège en faveur des entreprises s'intéresse moins à des dispositifs sélectifs à base de prêts participatifs, de garanties et de subventions qu'à des mesures génériques de réduction fiscale ou d'atténuation des obstacles administratifs. Le système fiscal norvégien comporte donc actuellement peu de dispositions visant spécialement les PME, et les tentatives répétées de réforme de ce système n'ont proposé aucune disposition fiscale particulière pour cette catégorie d'entreprises.

En 2002, le gouvernement norvégien a instauré un crédit d'impôt pour les dépenses de R-D (*SkatteFunn*) dont l'objet est de stimuler les dépenses d'innovation et de R – D dans les entreprises. Le crédit d'impôt proposé atteint 20 % des dépenses annuelles de R-D, plafonnés à NOK 4 millions (soit environ EUR 500 000) – NOK 8 millions pour les projets en coopération. Si le crédit d'impôt pour R-D dépasse le montant de l'impôt de l'entreprise, celle-ci est remboursée. Initialement limité aux petites entreprises, ce régime est devenu universel en 2003, mais avec un crédit limité à 18 % pour les entreprises ne répondant pas à la définition des PME donnée par l'UE. Au premier trimestre 2003, 2 500 projets ont bénéficié de ce dispositif.

### **Cadre réglementaire**

Globalement, la Norvège dispose de lois et de règlements connexes qui sont bien articulés et d'accès aisé. Ces dernières années, les pouvoirs publics ont beaucoup œuvré à supprimer les règlements faisant double emploi, et l'amélioration de la réglementation est considérée comme une question importante.

Dans les années récentes, l'action des pouvoirs publics s'est portée avec constance sur l'amélioration de la réglementation. Ils ont poursuivi l'élaboration d'un programme de modernisation du secteur public qui prévoit entre autres d'alléger les contraintes imposées aux entreprises. Cet effort s'articule autour du plan d'action *Simplifier la Norvège*, qui a été lancé en octobre 2002, révisé en 2003 et évalué en 2004 dans un rapport d'activité.

Ce plan contient une liste de mesures prises par les ministères et organismes de l'État. Les résultats de la première année montrent que ces initiatives, à quelques exceptions près, progressent de manière satisfaisante. Le plan d'action est centré sur les grands thèmes suivants : créer un cadre réglementaire aisément accessible; améliorer la base des décisions en matière de réglementation nouvelle (systèmes d'évaluation des incidences sur les entreprises); alléger la bureaucratie et les obligations déclaratives; améliorer la réglementation dans quelques domaines ciblés.

À compter de 2004, toutes les entreprises seront en mesure de remplir de manière électronique l'ensemble de leurs obligations déclaratives. Le passage à la déclaration en ligne est le tout premier instrument de la réduction des contraintes liées aux obligations déclaratives. Tous les organismes de l'État pourront recevoir les déclarations des entreprises en ligne d'ici la fin de l'année 2004. Les modes déclaratifs électroniques de pointe faisant par exemple appel à la collecte automatique de données dans les systèmes internes des entreprises et à des formulaires interactifs sont privilégiés.

Les pouvoirs publics ont créé un « *Forum de la simplification* » qui sera un point de contact central entre le secteur privé et le ministre du Commerce et de l'Industrie dans les efforts que déploie le gouvernement pour réduire la charge administrative des entreprises. Des représentants de la plupart des organisations professionnelles et de plusieurs autres organisations y siègent aux côtés de hauts fonctionnaires.

### **Conditions du marché du travail**

Le gouvernement insiste beaucoup sur le fait qu'un marché du travail en bon état de marche et n'entravant pas inutilement la mobilité professionnelle ou géographique de la main-d'œuvre peut contribuer à l'accroissement de l'innovation et à la capacité d'adaptation souhaitable des entreprises commerciales et industrielles. À environ 75 %, le taux global d'activité en Norvège peut être considéré comme relativement élevé. Un

sixième environ de la population active (soit à peu près 500 000 personnes) bénéficie d'un système de transferts – les travailleurs titulaires d'une pension d'invalidité représentant 63 % de ce total.

Une commission publique (la *Commission de la Loi sur l'emploi*) nommée par le gouvernement a effectué un examen de la Loi sur l'environnement de travail et des textes connexes sur les conditions de travail. Les pouvoirs publics envisagent de proposer une nouvelle législation du travail en 2005, mais la simplification des dispositions relatives aux heures supplémentaires a déjà été mise en œuvre.

Les travailleurs indépendants ont moins d'avantages sociaux que les salariés, ce qui ne manque pas de jouer dans la décision d'un individu de s'installer ou non à son compte. On pense par exemple aux prestations liées à la maternité, qui peuvent peser notamment sur le taux d'installation des femmes. C'est pourquoi, depuis juillet 2003, le gouvernement a octroyé aux travailleurs indépendants le droit à certaines allocations de maternité – calculées selon les mêmes dispositions que celles applicables aux prestations d'assurance maladie.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

### **Créer une culture entrepreneuriale**

Conscients du fait que l'attitude face à l'entrepreneuriat et l'innovation se forge tôt, les pouvoirs publics utilisent le système scolaire pour promouvoir une culture entrepreneuriale. En mai 2004, ils ont lancé au niveau national une *Stratégie pour l'entrepreneuriat dans l'enseignement* qui met en avant plusieurs initiatives nouvelles et concrètes en faveur de la formation générale et professionnelle à l'entrepreneuriat. Cette stratégie vise l'ensemble du cursus scolaire, de l'école primaire à l'université, ainsi que la formation des enseignants.

Ces dernières années ont été le théâtre d'une solide coopération entre différents ministères (Commerce et Industrie, Éducation et Recherche, Collectivités locales et Développement régional) destinée à mieux coordonner et parachever la politique menée dans ce domaine. La stratégie de promotion de l'entrepreneuriat dans l'enseignement a ainsi été élaborée conjointement par ces trois ministères.

Le gouvernement centre aussi son action sur la publicité de témoignages de réussite et la mise en avant d'entrepreneurs prospères emblématiques. La participation à des cérémonies de remise de prix et le soutien de différents prix et concours entrepreneuriaux sont prioritaires.

### **Entrepreneuriat**

Si l'on en croit les conclusions des rapports annuels GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), il est évident que le niveau entrepreneurial de la Norvège est élevé. L'entrepreneuriat y est plus de l'ordre du choix que de la nécessité, et l'entrepreneuriat féminin reste assez limité. Un chômage relativement faible et un solide système de prestations sociales incluant des allocations chômage substantielles pèsent dans la décision de l'entrepreneur putatif. Les pouvoirs publics sont constamment à la recherche de meilleures conditions entrepreneuriales.

En mars 2003, le gouvernement a présenté au Parlement un projet d'examen des priorités et de l'organisation du système de soutien public à l'innovation. Ce document, approuvé par le Parlement en juin de la même année, accorde la priorité aux domaines

suivants : recherche et savoir-faire; lancement et commercialisation; internationalisation. Le gouvernement souhaite cibler des groupes précis afin de stimuler l'innovation en Norvège : entrepreneurs, entreprises récentes, systèmes d'innovation, PME dotées d'ambitions et d'un potentiel de croissance, chercheurs et institutions de R-D.

À compter de janvier 2004, quatre institutions auparavant distinctes ont fusionné : le SND (Fonds norvégien de développement industriel et régional); le NTC (Conseil commercial norvégien); le Comité consultatif du gouvernement pour les inventeurs; et la Commission touristique norvégienne. Les autorités attendent de cette nouvelle entité, *Innovation Norway*, qu'elle crée des synergies entre l'entrepreneuriat, l'innovation et l'internationalisation. Elle permet en outre à l'utilisateur d'accéder plus facilement et de manière mieux coordonnée à toute la palette des mesures de soutien public aux entreprises.

*Innovation Norway* apporte des compétences spécialisées et des crédits aux entreprises dès les premiers stades de leur développement, et est plus encline au risque que d'autres structures de financement. Elle gère un grand nombre de dispositifs de soutien financier des PME.

Depuis 1998, un fonds national et cinq fonds régionaux de capitaux d'amorçage ont été créés dans le but d'apporter des fonds propres « patients » et des compétences à des projets qui sont d'emblée risqués. Ces fonds sont financés à parité par des prêts publics subordonnés et par un panachage de prêts participatifs et de prêts subordonnés consentis par des investisseurs. Ensemble, ils totalisent environ EUR 93 millions de capitaux. Les pouvoirs publics allègent également quelque peu les risques des investisseurs privés par l'intermédiaire d'un fonds destiné à faire face aux pertes. Ces fonds financent 150 projets environ.

Le gouvernement a décidé d'instaurer quatre autres fonds régionaux de capitaux d'amorçage. Lorsque ces derniers seront entièrement capitalisés, ils totaliseront EUR 200 millions. Ils ne sont pas encore opérationnels. Les pouvoirs publics ont par ailleurs proposé d'établir trois fonds nationaux, qui cumuleraient EUR 120 millions de capitaux.

### ***Innovation et recherche***

Il est extrêmement important pour l'innovation de combiner et d'utiliser les savoirs existants de façon novatrice. Le bon usage des connaissances et des compétences disponibles dans les systèmes d'innovation régionaux, nationaux et internationaux nécessite des interactions étroites entre les différentes parties prenantes. Les amendements apportés en 2002 à la législation sur les universités ont renforcé les responsabilités de ces dernières en matière de coopération avec le reste de la société et du monde du travail, ainsi qu'en matière d'application industrielle des méthodes et découvertes scientifiques.

Depuis 2002, la loi norvégienne sur la propriété intellectuelle des inventions a été modifiée, les droits des brevets allant à l'université plutôt qu'au chercheur. Les universités d'Oslo et de Bergen ont alors décidé de créer leurs propres bureaux de transfert de technologies, qui gèreront, affineront et vendront les droits commercialisables que détient l'université sur les résultats de sa recherche, et contribueront par ce biais au transfert de technologies.

Le Fonds norvégien pour l'innovation et la recherche, établi en 1999 et financé par le secteur pétrolier, a rendu possible une hausse de l'investissement dans la recherche. Ses

crédits dépassent désormais NOK 32 milliards. Son soutien financier a contribué à la création du dispositif des Centres norvégiens d'excellence. En juin 2002, 13 centres ont été sélectionnés au terme d'un examen collégial international. Les thèmes choisis sont très divers, allant de la guerre civile et du développement linguistique aux cellules cérébrales et aux gisements de pétrole. L'objectif principal du financement de ces centres d'excellence est d'améliorer la qualité de la recherche norvégienne. Début 2005, le gouvernement présentera au Parlement un nouveau *Livre blanc sur la recherche* qui fera suite à son prédécesseur de 1999.

### **Commerce électronique**

Les pouvoirs publics comptent poursuivre leur politique active et homogène en matière de commerce électronique, et souhaitent par là renforcer la compétitivité internationale des entreprises commerciales et industrielles norvégiennes, accroître l'efficacité de la société dans son ensemble et créer de nouveaux débouchés commerciaux. Ils fondent leur démarche sur un essor du commerce électronique directement né du marché, c'est-à-dire de la demande de produits et de services qui émane des entreprises et des consommateurs. Toute intervention des autorités doit être entièrement transparente et donner lieu à un dialogue avec les parties concernées. La réglementation doit rester technologiquement neutre et ne pas se cantonner à telle ou telle solution technologique.

Le commerce électronique reste une activité neuve, mais qui devrait évoluer rapidement. Dans ce contexte, les pouvoirs publics estiment qu'il est important pour les protagonistes d'identifier leur rôle respectif. Les conditions-cadres fixées par les règlements doivent être souples et adaptées aux mutations. Pour le gouvernement, c'est le panachage de la réglementation émanant des autorités et de l'autorégulation des participants qui peut contribuer à établir la confiance dans le commerce électronique. Le secteur public assurera la promotion de ce dernier dans l'optique d'accroître l'efficacité des marchés publics, et jouera donc à ce titre un rôle essentiel dans son essor.

## Nouvelle-Zélande

### Les PME dans l'économie

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont une source majeure de flexibilité et d'innovation, et contribuent de manière non négligeable à l'économie de la Nouvelle-Zélande, que ce soit en termes d'emploi, de production ou de croissance. Il n'existe pas de définition officielle des PME en Nouvelle-Zélande, mais les autorités leur prêtent les caractéristiques suivantes : elles appartiennent à des personnes physiques qui en assurent la gestion; elles n'ont que peu, ou pas, de personnel spécialisé dans la gestion; et elles ne font pas partie d'une plus grande entreprise. Ces critères étant caractéristiques des entreprises de moins de 20 salariés, les dirigeants, universitaires et organisations professionnelles de Nouvelle-Zélande définissent le plus souvent les PME comme des entreprises employant au plus 19 salariés (équivalent temps plein, ou ETP).

En 2003, la Nouvelle-Zélande comptait environ 295 000 entreprises\*, dont 99 % appartenaient au secteur privé. Les PME constituent la grande majorité de cet ensemble. Les entités comptant moins de 50 salariés ETP représentent 99 % des entreprises néo-zélandaises, 54 % de l'emploi total et 49.2 % de la production économique totale. Ces chiffres sont respectivement de 92.5, 31.5 et 28.6 % pour les entreprises de moins de 10 salariés ETP. Les entreprises de 5 salariés au plus représentent 86 % de l'ensemble et génèrent 21 % de la production totale. Au sein du secteur manufacturier, 91 % des entreprises ont moins de 20 salariés ETP.

Entre 2002 et 2003, la population des PME a connu une augmentation de 4.9 %, après 2.7 % entre 2001 et 2002. Cette hausse étant proche de celle des entreprises en général, la proportion des PME dans l'ensemble n'a pas changé en 2003 : comme en 2002, elle était de 96.8 %.

### Conditions-cadres et environnement général des entreprises

Le *Growth and Innovation Framework* (GIF, ou Cadre pour la croissance et l'innovation) instauré en 2002 par les autorités néo-zélandaises a pour objet de susciter la croissance durable pérenne qu'il est nécessaire d'obtenir pour améliorer la qualité de la vie de tous les habitants du pays. Le GIF sous-tend l'ensemble des politiques économiques, dont celles menées en faveur des PME pour lever les obstacles à leur expansion et les orienter au mieux vers les possibilités de croissance qui se présentent. Le GIF s'articule autour de deux grands axes :

- La poursuite de la consolidation des fondements de l'économie, ce qui revient à mettre l'accent sur l'instauration d'un cadre macro-économique stable, le développement d'un

\* Statistiques tirées de *Business Demography Statistics* (Statistiques sur la démographie des entreprises), février 2003, *Statistics New Zealand*. Généralement définies comme des entités affichant plus de NZD 30 000 de dépenses ou de chiffre d'affaires par an, ou des entités appartenant à un secteur exonéré de la GST (taxe sur les biens et services). Voir aussi la publication *SME Structure and Dynamic* du ministère du Développement économique, Wellington, 2004.

tissu microéconomique ouvert et concurrentiel, la construction d'une société moderne soudée, la protection de la santé publique et une gestion rigoureuse de l'environnement. Un effort considérable est accompli pour alléger les charges qui pèsent sur les entreprises, et en particulier pour trouver les stratégies d'ordre réglementaire et non réglementaire les moins coûteuses face aux objectifs sociaux, économiques et environnementaux du pays. Les autorités s'efforcent d'apporter d'autres améliorations au cadre réglementaire dans les domaines de la concurrence et du respect des règles, et tentent également d'accentuer leurs efforts en matière de protection de la propriété, de droit de la faillite, de réglementation des marchés des valeurs mobilières et de législation sur les assurances.

- L'avènement d'une véritable innovation, considérée comme le principal moteur de l'amélioration de la productivité et, partant, de la croissance économique. Il faut pour cela :
  - ❖ Renforcer le système d'innovation. Le cadre dans lequel s'inscrit l'action gouvernementale vise à encourager la production d'idées nouvelles, à garantir leur transmission effective aux personnes capables de leur conférer une valeur ajoutée dans un environnement propice à la réussite des entrepreneurs et à l'expansion rapide des entreprises.
  - ❖ Multiplier, attirer et retenir un vivier de personnes qualifiées et talentueuses, capables d'innover et de contribuer à accroître de manière palpable la productivité nationale. Le cadre de l'action gouvernementale vise un objectif à moyen terme consistant à faire éclore davantage de talents, et cherche à plus court terme à renforcer la formation professionnelle et inciter des étrangers talentueux à venir vivre et travailler en Nouvelle-Zélande. Les mesures prises en ce sens ont pour objet d'exploiter au mieux le réseau important des Néo-Zélandais établis à l'étranger.
  - ❖ Accroître les liens internationaux. Pour une économie de petite taille telle que celle de la Nouvelle-Zélande, de tels liens sont importants. Ils soutiennent et stimulent l'innovation, la hausse de la productivité et la croissance économique par l'augmentation des exportations, mais aussi par l'accès à des ressources humaines qualifiées, des capitaux, des idées et des savoirs. Les autorités s'efforcent d'encourager un relèvement du niveau de l'investissement direct étranger, de promouvoir les échanges et de donner de la Nouvelle-Zélande une image axée sur sa forte capacité d'innovation.
- Opter pour travailler de manière volontaire et coopérative avec les entreprises des secteurs favorables à l'innovation, et exploiter l'avantage concurrentiel de la Nouvelle-Zélande. Les pouvoirs publics facilitent les partenariats public-privé dans les secteurs à même d'avoir un impact réel sur le taux de croissance, dans lesquels la Nouvelle-Zélande jouit d'un avantage concurrentiel et qui peuvent vraiment alimenter le développement d'une économie novatrice. Un travail est ainsi mené avec les secteurs concernés pour :
  - ❖ Résoudre des problèmes sectoriels particuliers : pénurie de compétences ou de main-d'œuvre, élaboration de nouvelles solutions réglementaires spécifiques, levée des obstacles aux échanges, etc.
  - ❖ Aider à élaborer des stratégies et des plans d'action sectoriels exhaustifs, gages d'une croissance et d'une innovation accrues et durables.

- ❖ Orienter les prestations de services des instances publiques que sont par exemple *New Zealand Trade and Enterprise* (NZTE), la *Foundation for Research, Science and Technology* (Fondation pour la recherche, la science et la technologie, ou FRST) et la *Tertiary Education Commission* (Commission de l'enseignement tertiaire).

Lors du lancement du GIF en 2002, ce sont les secteurs des TIC (technologies de l'information et des communications), des biotechnologies et de la création (design et audiovisuel) qui ont été sélectionnés dans un premier temps, en raison du potentiel élevé de croissance et d'activité économique transversale que recelaient leurs technologies et services (ces secteurs engendrent la croissance horizontalement). Depuis, des équipes de travail rassemblant des experts issus du secteur privé et des chefs d'entreprise ont fait aux autorités des recommandations sur les actions à mener pour concrétiser le potentiel de croissance de chacun de ces secteurs, ainsi que le potentiel des technologies concernées, et stimuler globalement l'innovation et l'activité économique. L'implication de secteurs ciblés restera un élément essentiel de la politique conduite à l'avenir, et s'orientera entre autres vers des « secteurs verticaux » tels que la filière bois, les fabrications spéciales et les industries alimentaires, tout en conservant les secteurs transversaux des débuts.

Renforcer les infrastructures : transport (routes, voies ferrées, ports et aéroports), électricité, gaz, télécommunications, eau. Les efforts des pouvoirs publics ont pour but de rassurer les entreprises et les consommateurs sur la disponibilité des infrastructures utiles, aujourd'hui comme demain, à un coût raisonnable. Le rôle que jouent les infrastructures au profit du développement durable en sort renforcé.

En liaison avec le ministère des Finances, le ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce, le ministère du Développement économique assure la coordination et le suivi de la mise en œuvre du GIF. Il s'appuie pour cela sur un éventail d'agences de développement économique, dont NZTE et la FRST.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Le ministère du Développement économique est le principal conseiller des autres ministères (notamment le ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie pour ce qui concerne l'assistance en matière technologique) pour le volet de leurs politiques consacré aux PME. Créé le 1<sup>er</sup> juillet 2003 par fusion de deux instances existantes (*Trade New Zealand* et *Industry New Zealand*), NZTE est un outil essentiel du GIF pour fournir, coordonner et harmoniser les services de mise en œuvre de la politique poursuivie. L'objectif de NZTE – épauler le développement d'un secteur privé néo-zélandais concurrentiel sur le plan international – découle de l'accent mis par le GIF sur l'internationalisation et de sa mission première : accroître sur le long terme le taux de croissance économique durable. La fusion visait principalement à améliorer les services rendus aux entreprises en les défragmentant et en harmonisant les programmes de développement économique.

NZTE met l'accent sur les résultats obtenus au bout du compte en matière d'amélioration de la compétitivité internationale et de durabilité des bénéfices des entreprises néo-zélandaises. À cet effet, cet organisme joue le rôle de guichet unique pour une vaste palette de services aux entreprises :

- Services utiles pour la création d'entreprise et son développement initial.
- Services destinés aux entreprises cherchant à croître et s'internationaliser.

- Services en matière d'investissement : NZTE propose aux investisseurs un service spécialisé qui informe les entrepreneurs néo-zélandais, mais aussi propose de vastes réseaux aux investisseurs à l'affût d'entreprises néo-zélandaises récentes ou moins récentes et présentant un fort potentiel.
- Partenariats d'entreprises : NZTE soutient les entreprises qui s'intègrent à des réseaux d'entreprises et des grappes régionales ou nationales d'entreprises afin d'obtenir une croissance plus forte.
- Développement régional : NZTE travaille avec les régions et les finance pour favoriser leur croissance en les incitant à axer les efforts sur leurs avantages propres.
- *Industry Capability Network* : accès aux marchés publics via un guichet unique peu onéreux pour les entreprises.
- Promotion d'une culture de l'entreprise : encourager les Néo-Zélandais à considérer de manière positive la réussite entrepreneuriale.

### Environnement réglementaire des entreprises

Faire en sorte que la réglementation atteigne ses objectifs, mais aussi que les coûts induits pour les entreprises restent aussi contenus que possible et que les coûts inutiles soient réduits, demeure un axe prioritaire de l'action des pouvoirs publics. Dans l'esprit de ces derniers, il est par ailleurs important de former et d'aider les entreprises à bien assumer les obligations qui leur incombent en matière de respect de la réglementation. Pour cela, les autorités ont lancé un certain nombre de mesures de formation et de réduction des coûts supportés par les entreprises, et notamment par les PME. Parmi les grandes actions qui ont été achevées, entamées ou poursuivies en 2003/04, citons :

- Un Groupe ministériel sur les coûts pour les entreprises du respect de la réglementation a été nommé en décembre 2000, et a remis au gouvernement, en juillet 2001, un rapport contenant 162 recommandations sur la réduction de ces coûts. En juillet 2003, le ministre des Petites entreprises a annoncé que la mise en œuvre de plus de 80 % des 131 propositions agréées par le gouvernement en décembre 2001 était achevée ou en cours. Les actions et projets lancés à la suite de ces recommandations concernent de très nombreuses instances gouvernementales et textes législatifs, dans les domaines par exemple des relations professionnelles, de l'hygiène et de la sécurité, des assurances contre les accidents, des collectivités locales et des statistiques officielles. Le chemin parcouru par les ministères dans la mise en œuvre des recommandations donne lieu à un suivi.
- Le Programme de simplification de la fiscalité est un programme permanent dont l'objet est de faciliter le respect des règles fiscales par les PME. Selon l'enquête *Business Compliance Costs Perceptions* qu'a publiée le *New Zealand Centre for SME Research* de l'Université Massey en août 2003, ce programme a « sans conteste un impact réel ». Le *Finance and Expenditure Select Committee* (Commission spéciale sur les finances et les dépenses) a été saisi d'un projet de loi contenant quelques propositions initiales. D'autres thèmes plus complexes, actuellement en chantier au sein du gouvernement, devraient apparaître dans un autre projet de loi dont le dépôt est prévu pour novembre 2004.
- Une Direction des PME dédiée a été créée au sein du ministère du Développement économique pour avoir une meilleure vision des petites entreprises et améliorer les prestations publiques qui leur sont destinées.

- En octobre 2003, les autorités ont créé le *Small Business Advisory Group* (Groupe consultatif pour les petites entreprises), qui comprend neuf membres issus du milieu des affaires ayant dirigé une PME ou travaillé avec des PME. Cet organe représente le point de vue des entreprises dans le processus d'élaboration de mesures concernant les PME, et conseille le Groupe ministériel sur les petites entreprises pour toute question relative aux PME, et notamment les coûts qu'entraîne pour elles le respect de leurs obligations réglementaires.
- Le portail unifié pour les entreprises [www.biz.org.nz](http://www.biz.org.nz) a été lancé en juillet 2003. Il rassemble sous une interface Internet unique les informations disponibles dans différentes agences gouvernementales, dont l'*Inland Revenue Department* (le fisc), l'*Accident Compensation Corporation* (Société d'indemnisation des accidents) et le ministère du Travail. Il aide les PME à se repérer plus facilement dans le maquis des obligations qui leur incombent, et propose des renseignements utiles sur les pratiques conseillées.
- La série des *Small Business Days* : Le sommet national organisé à Wellington le 13 février 2004 a été suivi de 23 sommets régionaux tenus entre le 1<sup>er</sup> mars et le 13 mai 2004. Cette série a pour objet de célébrer l'importance des petites entreprises pour la Nouvelle-Zélande, et de susciter des relations de travail plus étroites entre les PME et les pouvoirs publics dans un certain nombre de domaines, dont la charge que représente le respect de la réglementation. Le Groupe consultatif pour les petites entreprises a remis aux autorités un rapport sur les obstacles à la croissance des PME en Nouvelle-Zélande qui s'inspire des remarques et suggestions relevées durant ces sommets. Ce rapport est consultable sur le site [www.med.govt.nz](http://www.med.govt.nz).
- Projet *Good Regulation* (Une réglementation de qualité) : le ministère du Travail pilote actuellement un projet interministériel qui, avec l'aide du ministère du Développement économique, examinera les interactions entre les PME et les autorités de réglementation. Il s'agit de mieux comprendre la manière d'améliorer ces interactions, de manière à réduire le plus possible les coûts et à atteindre les objectifs fixés aux réglementations.
- Renforcement et examen du dispositif des RIS (*Regulatory Impact Statements*, ou Études d'impact réglementaire) et des *Business Compliance Cost Statements* (Études de l'impact financier du respect de la réglementation sur les entreprises) : depuis la mise en place de ce dispositif en 1998, les pouvoirs publics ont continué à renforcer et affiner le processus d'analyse de l'impact des réglementations, de manière à améliorer la transparence et à mieux étayer la prise de décision. Ils ont en particulier exigé des ministères qu'ils joignent un *Business Compliance Cost Statement* à toutes les requêtes de décisions de nature réglementaire ayant une incidence financière pour les entreprises, et qu'ils examinent formellement ces études pour vérifier la conformité des décisions. Revu en 2001, le dispositif des RIS devrait connaître une autre révision fin 2004. Différentes modifications, toutes destinées à améliorer le sérieux des analyses de l'impact de la réglementation néo-zélandaise, sont en cours de discussion au niveau ministériel.
- Élaboration d'indicateurs pour analyser le dispositif réglementaire de la Nouvelle-Zélande : un projet en cours cherche à élaborer de meilleurs indicateurs des performances permanentes qu'affiche l'effort de réduction des coûts du respect de la réglementation, afin que la Nouvelle-Zélande soit à l'avant-garde mondiale dans ce domaine.

- Premiers pas du « Portail de la réglementation » : Le ministère du Développement économique en est aux premières phases de l'élaboration d'un Portail de la réglementation destiné aux usagers de la fonction publique. À l'étranger et dans les instances néo-zélandaises coexistent en effet une profusion de savoirs institutionnels, une grande variété d'outils et de nombreux documents d'orientation consacrés aux politiques et aux décisions concernant la réglementation. Mais ces informations, éparpillées dans différents organismes et pays, sont souvent parcellaires, lacunaires et inaccessibles pour la majorité des décideurs. Les analystes néo-zélandais ont ainsi souvent manqué de conseils suffisants, accessibles et approfondis pour optimiser leurs pratiques et leurs politiques en matière de réglementation. Ce portail constituera une source unique rassemblant toutes les informations et conseils utiles au sein d'une « trousse à outils » cohérente et conviviale au service des décideurs. Il doit être aisément accessible, et largement utilisé par les responsables de la formulation des politiques publiques. Ses promoteurs escomptent que les travaux menés pour modifier la réglementation, le mode de consultation et la nature des frais imputés aux entreprises au sein du portail encourageront des approches plus novatrices pour faciliter la croissance des entreprises et la réduction de leurs coûts.

### Accès aux infrastructures – la dimension locale

L'existence d'infrastructures efficaces et fiables accroît la productivité en réduisant les coûts de production, en augmentant l'attrait qu'exerce la Nouvelle-Zélande sur les investissements et en facilitant les flux d'idées, de biens et de services, et d'individus. En raison de la topographie du pays et de la dispersion d'une population peu nombreuse, la fourniture de services infrastructurels fiables est difficile et coûteuse. Un risque même tenu d'interruption de ces services suffit à accroître considérablement le niveau d'incertitude pour les entreprises. En mai 2004, les pouvoirs publics ont achevé le premier bilan infrastructurel du pays en réponse aux inquiétudes qui s'étaient fait jour sur la qualité des infrastructures actuelles de la Nouvelle-Zélande. Le principal enseignement de ce bilan est que ces infrastructures sont dans un état raisonnable. Sans toutefois qu'aucun d'entre eux n'entrave sérieusement la croissance et le développement durable, différents problèmes infrastructurels nationaux et locaux ont toutefois été soulignés, dont les principaux sont :

- La sécurité électrique des services.
- L'insuffisance d'investissement dans les réseaux électriques.
- Les encombrements routiers dans certaines régions, et notamment celle d'Auckland.
- La répartition des ressources en eau.
- La piètre qualité de l'eau potable dans certaines zones.

Ces préoccupations font déjà l'objet de programmes de travaux publics.

La rapide évolution des technologies a conduit les pouvoirs publics à instaurer un cadre intégré permettant d'orienter et de fonder toutes les politiques publiques menées à moyen terme dans le domaine des TIC. Si la Nouvelle-Zélande affiche de bonnes performances dans différents domaines des TIC (on soulignera en particulier un taux d'adoption élevé, une bonne renommée internationale en matière de créativité des contenus numériques, l'accès aux technologies avancées, un environnement réglementaire ouvert et transparent, et une administration électronique de pointe), de nombreuses PME ne sont pas connectées au reste du monde. La *Digital Strategy* (Stratégie

numérique) du pays a pour objet de pallier cette insuffisance parmi d'autres, et d'énoncer l'ambition qu'a la Nouvelle-Zélande de devenir un usager émérite des TIC pour atteindre ses buts économiques, sociaux et culturels.

Les infrastructures font intimement partie de la stratégie de croissance de la Nouvelle-Zélande; les autorités sont prêtes à engager les crédits nécessaires à la satisfaction des besoins actuels et futurs. Ces investissements infrastructurels sont passés d'une moyenne annuelle de NZD 800 millions au cours de la période 1994-2000 à NZD 1.1 milliard sur 2001-08. En particulier, le financement public du transport terrestre a doublé, passant pour les 10 prochaines années à NZD 18.7 milliards, ce qui constitue le plus lourd investissement dans les transports depuis des décennies. Cet engagement fait faire à la Nouvelle-Zélande un pas en avant en direction de son objectif – fournir des infrastructures de premier choix – pour faciliter la croissance et le développement durable.

### Écllosion d'une société et d'une culture entrepreneuriales

En janvier 2002, NZTE a lancé dans le domaine de la culture entrepreneuriale un programme qui vise à promouvoir des attitudes et des valeurs positives vis-à-vis de l'activité et de la réussite entrepreneuriales, de manière à susciter un climat social et culturel favorable aux entrepreneurs. Ce programme milite en faveur des éléments suivants :

- Une culture éducative qui considère l'entreprise comme une contribution positive à la société et une aspiration professionnelle valable pour les étudiants et élèves.
- L'adoption par les étudiants et élèves d'une attitude et d'un comportement entrepreneuriaux, et l'acquisition par eux des compétences nécessaires.
- Un climat reconnaissant et renforçant la réussite entrepreneuriale des entreprises existantes et potentielles.
- Une culture sociale qui apporte tout son soutien à l'activité et à la réussite entrepreneuriales aux différents niveaux de l'enseignement (primaire, secondaire et tertiaire), dans le secteur des entreprises et dans la société en général.

Le programme se compose des volets suivants :

- Travaux de recherche sur les attitudes des Néo-Zélandais, qui seront utiles pour les autres volets du programme et, associés à l'évaluation du programme, permettront des évolutions de ce dernier et l'extension de ses activités.
- Affichage des valeurs centrales sous la dénomination *Brand New Zealand* (Label Nouvelle-Zélande).
- Une campagne de communication véhiculant des messages positifs clairs sur l'importance de l'entrepreneuriat, la réussite entrepreneuriale, les exportations et la valeur de l'internationalisation. Cette campagne vise les attitudes en vigueur, repose sur de solides travaux de recherche et touche plusieurs cibles au moyen d'activités diverses et de canaux variés. Elle comporte :
  - ❖ La production et la diffusion de programmes de télévision vantant la créativité, l'innovation et l'entrepreneuriat de façon démonstrative.
  - ❖ Le soutien de récompenses sectorielles.

- ❖ Un programme général de communication destiné à vanter et reconnaître la réussite entrepreneuriale, à projeter des exemples de réussite et à accroître la couverture médiatique du sujet.
- ❖ L'élaboration et l'organisation d'une manifestation consacrée à l'innovation, qui serait la vitrine de la créativité et de la capacité d'innovation de la Nouvelle-Zélande, et ouvrirait la voie à leur exploitation économique en générant des ventes et en mettant en avant des possibilités novatrices de carrière professionnelle.
- ❖ Créer et soutenir des actions publicitaires vantant la réussite entrepreneuriale et assurant la promotion nationale du label Nouvelle-Zélande.
- Un fonds dénommé ECSA (*Enterprise Culture Skills and Activities*, ou Compétences et activités en matière de culture entrepreneuriale), qui sélectionne et finance des activités entrepreneuriales dans les écoles et les entreprises de création récente. Les activités consistent à faire éclore une culture de l'entreprise dans l'enseignement et à étoffer les compétences et les attitudes entrepreneuriales des étudiants et des entreprises. La préférence doit être donnée aux activités qui font l'éloge des attitudes positives volontaristes et des comportements entrepreneuriaux des étudiants, qui sont liées aux résultats des programmes d'enseignement, qui suscitent le soutien des enseignants et des autres parties prenantes et qui innovent en matière de prestations.

NZTE prend part à l'examen des programmes scolaires que réalise le ministère de l'Éducation. Cet organisme est en train de mettre au point pour l'enseignement primaire et secondaire des sciences sociales et de la technologie un programme de ressources pédagogiques sur l'entreprise qui comprend l'étude des éléments suivants : entrepreneuriat, innovation, production, promotion et distribution de biens et de services, création de richesses. Ces ressources seront mises à disposition de manière interactive et innovante. Leur mise en œuvre pilote est prévue pour le premier trimestre de l'année scolaire 2005, et leur lancement complet pour le troisième trimestre de la même année.

L'impact de l'ensemble de l'effort de promotion d'une culture entrepreneuriale que déploie NZTE sera évalué à la mi-2006.

Le *Growth and Innovation Advisory Board* (Conseil consultatif pour la croissance et l'innovation) est un organe ministériel consultatif du secteur privé nommé par les autorités en mai 2002 pour apporter un point de vue indépendant sur les questions de croissance et d'innovation. Il a récemment achevé des travaux de recherche consacrés à la culture de la croissance, c'est-à-dire à la perception qu'ont les Néo-Zélandais de la croissance économique et aux formes que pourrait prendre une action publique pour les aider à comprendre en quoi cette croissance économique les concerne. Ces travaux constituent les premières touches d'un tableau de la vision qu'ont les Néo-Zélandais de la croissance, de leur contribution actuelle à celle-ci, et des possibilités de création de valeur qui en découlent.

Le ministère du Développement économique entreprendra d'autres recherches afin de mieux comprendre la culture entrepreneuriale du pays, ainsi que le rôle des pouvoirs publics en matière notamment de liens entre cette culture et la performance économique, de position relative de la Nouvelle-Zélande du point de vue de ses normes culturelles, et d'évolution de cette culture.

## Politiques et programmes en faveur de l'entrepreneuriat féminin

Les données des recensements de population et de l'Enquête sur la population active menée auprès des ménages montrent que les femmes représentent une part relativement ténue de la catégorie des employeurs et des travailleurs indépendants. Toutefois, la disparité entre hommes et femmes dans ce domaine est plus faible que jadis. Entre le recensement de 1966 et celui de 2001, la proportion des femmes dans cette catégorie a plus que doublé, passant de 9.9 à 29.8 % des employeurs, et de 11.2 à 31.1 % des travailleurs indépendants. En 2001, une femme néo-zélandaise sur sept est installée à son compte, contre un homme sur quatre. La majorité de ces femmes ont entre 35 et 55 ans et travaillent dans la région d'Auckland. Moins bien rémunérées que leurs homologues masculins, elles ne sont que 17 % à gagner plus de NZD 50 000. Parmi les raisons qui expliquent ce revenu moyen inférieur chez les travailleuses indépendantes figurent l'importance de l'effectif non qualifié et une plus forte proportion de temps partiels, d'entreprises de plus petite taille et d'activités plus restreintes.

Les femmes sont une cible pour NZTE qui, pourtant, leur propose peu de services sur mesure. Parmi les rares exemples recensés, citons le *Wellington Women's Loan Fund* (Fonds de prêts aux femmes – Wellington), le *WISE Women Network Trust* (Réseau féminin WISE), l'*Angel Fund* (un fonds de microassistance) et les crédits et services de la *Maori Women's Development Incorporation* (société qui favorise la « souveraineté économique » des femmes maories).

Les principales actions en cours en matière d'entrepreneuriat féminin sont :

- Le Plan d'action 2004 pour les femmes néo-zélandaises, qui comporte des mesures visant à renforcer la croissance durable des entreprises détenues et dirigées par des femmes. En font partie le projet *Women in Enterprise* (Les femmes et l'entreprise), qui ambitionne de faire mieux comprendre les caractéristiques, les motivations et les difficultés des femmes dans les PME, et une étude des femmes maories et des actifs collectifs maoris.
- Un projet d'amélioration de la capacité gestionnaire et entrepreneuriale, qui traitera aussi de thèmes ayant trait à la diversité.
- L'intégration d'une évaluation des résultats et de l'efficacité selon le sexe du destinataire au cadre général d'évaluation des services offerts par NZTE en matière de création et de croissance.
- Les modalités d'un recours accru des femmes propriétaires et dirigeantes d'entreprises aux subventions de développement entrepreneurial de NZTE (*Enterprise Development Grant*).
- Une étude conduite par le ministère de la Condition féminine sur le bien-être économique des femmes de Nouvelle-Zélande issues du Pacifique.

## Accès aux marchés internationaux

Au niveau macroéconomique, la grande priorité de la Nouvelle-Zélande dans le domaine des échanges est que le cycle de négociations commerciales de Doha s'achève sur un succès. L'instauration de partenariats économiques plus étroits avec les principaux partenaires commerciaux peut aussi, plus rapidement qu'avec l'OMC, créer de nouveaux débouchés importants pour les entreprises néo-zélandaises. En outre, la Nouvelle-Zélande explore activement les possibilités régionales d'échanges et de coopération économique,

dont celles que crée l'APEC. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce de la Nouvelle-Zélande est la principale instance responsable de la politique du pays en matière d'échanges et de négociations commerciales internationales. La forte implication et la mise en phase des priorités de ce ministère, de NZTE et du ministère du Développement économique, ainsi que la consultation des entreprises néo-zélandaises, garantissent que ces dernières tirent le meilleur parti économique des négociations et relations commerciales.

Au niveau des PME, le petit marché intérieur de la Nouvelle-Zélande impose souvent aux entreprises (qui, pour l'essentiel, sont de très petites unités) de commencer à s'implanter sur des marchés étrangers alors qu'elles sont plus petites et plus jeunes que leurs concurrentes de pays plus vastes. Cette disparité soulève différents problèmes et enjeux cruciaux, dont la disponibilité d'informations limitées sur les autres marchés, clients et développements techniques; la cherté des opérations d'internationalisation; une méconnaissance des capacités et des marques, produits et services néo-zélandais; et un faible engagement sur les marchés internationaux dans les périodes de forte demande intérieure. La nécessité d'atteindre rapidement des seuils de volume engendre aussi de sérieux défis en matière d'accès aux financements utiles et à des ressources humaines compétentes et expérimentées.

Dans ce contexte, le soutien apporté aux PME – essentiellement à travers NZTE – est plutôt centré sur la formation, l'assistance technique, la diffusion de l'information et l'aide à la formation de réseaux et de grappes d'entreprises. NZTE a pour mission d'améliorer la compétitivité internationale et la profitabilité à long terme des entreprises néo-zélandaises. L'agence cherche à favoriser l'essor des entreprises tournées vers l'international en incitant davantage d'entités à avoir une vision mondiale et en les aidant à pénétrer des marchés internationaux, ou à améliorer leur présence sur ceux-ci grâce à l'établissement de relations approfondies et élargies. Pour ce faire, NZTE propose aux entreprises toute une palette de services, dont :

- Des formations et des actions de renforcement des capacités des entreprises, parmi lesquels se range l'*Enterprise Training Programme*.
- Des informations génériques en ligne sur les marchés extérieurs.
- Des études, une veille économique et des conseils personnalisés.
- Des dispositifs en ligne, comme *MarketNewZealand.com* et *Project Link*, permettant de détecter de nouveaux débouchés internationaux.
- L'identification de partenaires, sous forme entre autres de contacts avec des partenaires potentiels, d'informations sur ces derniers, de vérifications de leur qualité et d'actions promotionnelles visant des clients ou partenaires potentiels.
- Des possibilités de visites de marchés, grâce à un programme de visites, des missions commerciales et une aide à l'optimisation de la participation à des expositions internationales.
- Un *Growth Services Fund* (Fonds de services pour la croissance) qui aide les entreprises à fort potentiel de croissance à acheter à l'extérieur des conseils, des connaissances spécialisées et des services de développement de marché sur la base d'un cofinancement à 50 %.
- Un *Enterprise Development Fund* (Fonds de développement des entreprises, décrit ci-après à la section « Acquisition et valorisation des compétences »).
- Des actions d'Investment New Zealand en faveur d'un IDE de qualité.

Le budget 2004 prévu pour le GIF contient de nouvelles mesures programmées pour l'exercice 2004/05. On citera en particulier un nouveau dispositif d'aide au développement des marchés qui encourage l'intégration aux marchés mondiaux d'un nombre plus grand d'entreprises néo-zélandaises en facilitant la création, le développement et l'élargissement de marchés étrangers accueillant les biens, les services, la propriété intellectuelle et le savoir-faire du pays.

L'amélioration de l'environnement bâti autour des PME néo-zélandaises est un processus permanent. Parmi les exemples récents d'actions menées dans ce domaine, citons :

- TELARC Ltd, une branche opérationnelle du *Testing Laboratory Accreditation Council* (établi par la loi de 1972 sur l'immatriculation des laboratoires de test), a élaboré le Code Q-Base, qui fournit aux PME une démarche progressive d'accréditation ISO 9001.
- En 2005, le gouvernement néo-zélandais présentera au Parlement un projet de loi sur le droit de la faillite qui proposera d'adopter le modèle législatif UNCITRAL sur l'insolvabilité transfrontalière. Ce choix aiderait toutes les entreprises, PME comprises, qui détiennent des créances sur des entreprises insolubles à protéger leurs intérêts de manière plus juste et efficace.
- Le programme électronique du service des douanes de la Nouvelle-Zélande a connu des améliorations qui autorisent la saisie d'entrées en douane sur Internet. Le site Internet de ce service ([www.customs.govt.nz](http://www.customs.govt.nz)), creuset d'informations sur la législation et les procédures douanières, a été lancé en mars 2002.
- Le site Internet du ministère du Développement économique ([www.med.govt.nz](http://www.med.govt.nz)) a été mis en conformité avec la norme du Centre de services DPI (droits de propriété intellectuelle) de l'APEC, et les informations sur les brevets sont désormais mieux accessibles sur Internet. Le dépôt de marques en ligne a fait son apparition.
- Depuis 2002, les fonctionnalités et le champ du site Internet du Bureau néo-zélandais de la propriété intellectuelle (IPONZ) ([www.iponz.govt.nz](http://www.iponz.govt.nz)) ont été étendus.

## Commerce électronique

Les autorités de la Nouvelle-Zélande ont récemment lancé leur projet de Stratégie numérique. Cette dernière prévoit pour les mesures publiques existantes et futures un cadre intégré et interministériel qui stimulera l'adoption et l'utilisation effective des TIC dans les organismes d'intérêt local, les entreprises et l'administration locale et nationale. À ce jour, les pouvoirs publics ont déjà largement œuvré dans le domaine des TIC : ils ont ainsi mis en place l'administration électronique, fait la promotion du commerce électronique dans les entreprises, appliqué des stratégies de TIC à la santé, l'enseignement et les collections artistiques nationales, mis les TIC à la portée des organismes d'intérêt local, et procédé à des modifications législatives en matière de communications et de transactions électroniques. Cette stratégie numérique constitue le fil directeur de l'action des autorités pour les cinq années à venir, et garantit la bonne coordination et le ciblage des actions menées dans le domaine des TIC sur les opportunités et les défis auxquels la Nouvelle-Zélande se trouve confrontée.

Cette stratégie recense six résultats à obtenir si l'on veut que les Néo-Zélandais tirent des TIC un profit économique et social :

- Contenu : Donner aux Néo-Zélandais un accès transparent et aisé aux informations qui sont importantes pour tous les aspects de leur vie.

- **Confiance et capacités** : S'assurer que les Néo-Zélandais disposent des compétences élémentaires permettant d'optimiser leurs chances dans la vie à l'aide de moyens numériques fournis dans un environnement sécurisé, fiable et correctement réglementé.
- **Connexion** : La Nouvelle-Zélande disposera d'infrastructures des TIC fournissant le niveau de connexion nécessaire à la satisfaction de la demande soutenue de demain.
- **Intérêt local** : Les TIC seront un instrument important pour concrétiser les ambitions sociales, culturelles et économiques des organismes d'intérêt local et des citoyens.
- **Entreprises** : Les entreprises de Nouvelle-Zélande de tous les secteurs auront les connaissances, les aptitudes managériales et l'accès aux contenus et aux infrastructures TIC qui sont indispensables pour créer des produits et processus innovants et pour accroître la productivité. L'un des objectifs de la stratégie consistera à abaisser les frais des PME induits par le respect de leurs obligations dans les transactions avec l'administration. À titre d'exemple, il leur sera plus facile et moins onéreux d'effectuer leurs règlements et calculs fiscaux, ainsi que leurs déclarations statistiques. Ce projet inclura la mise en rapport des fichiers des agences gouvernementales, de sorte que toute modification de renseignements concernant une entreprise auprès de l'une de ces agences sera automatiquement répercutée dans les fichiers des autres agences. La Stratégie numérique mettra en œuvre à l'intention des PME des actions qui amélioreront, dans le secteur tant privé que public, la compréhension et la correction des insuffisances managériales du pays. Elle appliquera en outre un programme intégré de sensibilisation aux TIC et de renforcement des capacités dans ce domaine, de manière à mieux former ses bénéficiaires à différents thèmes ayant trait aux TIC : gestion du changement, infrastructures, applications d'entreprise, télécommunications, commerce électronique, sûreté et sécurité.
- **Administration** : Les processus d'information, d'administration et de prestation des services des différentes agences seront intégrés afin de garantir une gestion réactive, centrée sur le citoyen et efficiente.

La Stratégie numérique et les plans d'action recommandés seront mis en œuvre durant cinq années à compter de 2005.

## Accès aux financements

L'accès aux financements par apport de fonds propres est considéré comme un axe important de la politique menée par la Nouvelle-Zélande à l'égard des PME. Parmi les grandes actions menées pour améliorer l'accès des PME aux financements figurent les actions détaillées ci-après.

Dispositif *Investment Ready* : NZTE propose des programmes qui ont pour but d'aider les PME néo-zélandaises à obtenir des capitaux. Au sein de toute une palette de stages, une formation aux bases de la préparation à l'accueil de fonds propres est dispensée par 16 prestataires spécialisés régionaux aux PME qui ne sont que peu, ou pas du tout, familières du processus de levée de capitaux.

Un programme plus intensif, appelé *Escalator*, vise à soutenir l'essor de l'entreprise en aidant les PME innovantes en mal de capitaux à se développer grâce à des compétences et une assistance adaptées à des stratégies d'investissement. Ce programme comporte deux volets :

- Une formation à la préparation à l'accueil de fonds propres, qui apporte les ressources et une formation en atelier sur l'obtention de capital-investissement ou de capital-risque.

- Le courtage d'affaires, qui consiste à aider les entreprises à évaluer le potentiel commercial de leurs idées, à stimuler leur aptitude à lever des capitaux et à mettre en œuvre des opérations de levée de capitaux dans la limite de NZD 5 millions. Ces opérations sont assurées par quatre courtiers dont l'agrément garantit la compétence managériale et technique.

La formation est gratuite, mais les services des courtiers ne le sont pas, et bénéficient de subventions plafonnées à NZD 22 000 par client. Ces services englobent l'aide à la préparation et à l'examen des documents de l'offre, un soutien en matière d'évaluation et de contrôle préalable de l'entreprise, la sélection des investisseurs et des administrateurs indépendants, des conseils quant à la gestion de la propriété intellectuelle, et une assistance pour les négociations stratégiques avec des partenaires.

*Marché du capital-risque* : Les pouvoirs publics ont investi NZD 100 millions dans le VIF (*Venture Investment Fund*, ou Fonds d'investissement en capital-risque), qui a pour objet d'accélérer le développement de ce marché en Nouvelle-Zélande. Ces fonds sont investis par l'intermédiaire de cinq fonds d'amorçage sur la base de cofinancements effectués à 50 % avec des fonds privés de capital-risque et soumis à des restrictions mineures des modalités d'investissement. À titre incitatif, les investisseurs sont en mesure de racheter le capital investi par le VIF dans le fonds au bout de cinq ans, ainsi que les revenus sur la période des obligations d'État à cinq ans. Si cette option de rachat n'est pas exercée, l'État partage les pertes ou les gains tirés de son investissement.

*Growth Services Fund* : Les PME qui ont un potentiel certain de croissance peuvent accéder à des financements afin de préparer les documents de levée de capitaux. Ces crédits peuvent aussi être affectés à différentes autres activités sur la base d'une participation à parts égales.

*Investisseurs-tuteurs* : Ces dernières années, le marché de l'investissement tuteur (ou « providentiel ») a connu un développement rapide en Nouvelle-Zélande. Les autorités ont apporté leur concours financier à différentes actions menées dans ce domaine.

La loi portant réforme du droit des sociétés, promulguée en avril 2004, contient différents amendements qui suppriment des frais encourus par les PME pour se conformer à la législation, ainsi que des amendements à la loi de 1978 sur les valeurs mobilières qui faciliteront la levée de capitaux par les entreprises, et notamment par les PME. Elle prévoit par exemple des dérogations aux règles d'information de la loi sur les valeurs mobilières que doivent respecter les offres effectuées à l'intention d'investisseurs fortunés et expérimentés, pour des investissements supérieurs à un certain seuil, et assouplit les règles de publicité applicables avant la publication documentaire, afin que les entreprises puissent jauger l'intérêt du public pour les émissions de titres envisagées avant de supporter les coûts de la préparation des documents d'information obligatoires.

## Innovation et technologie

Ces dernières années, la politique de la Nouvelle-Zélande en matière de technologie et d'innovation s'est inscrite dans le GIF gouvernemental. Les deux instances publiques responsables au premier chef de l'administration des actions qui visent à renforcer la capacité technique et d'innovation des entreprises sont la FRST, qui dépend du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, et NZTE, qui dépend du ministère du Développement économique. La FRST est le premier gestionnaire de fonds en matière de recherche et de développement; NZTE s'attache davantage au développement des

entreprises (des jeunes pousses jusqu'aux sociétés exportatrices reconnues sur les marchés internationaux).

Une palette de programmes labellisés *Technology New Zealand* a été élaborée par la FRST pour aider les entreprises à développer et adopter des technologies nouvelles. Quatre programmes généraux proposent ainsi des aides financières aux entreprises :

- *TechLink* aide les entreprises à détailler leurs besoins technologiques ou à étoffer leur parc technologique.
- Un programme d'aides financières en faveur de la R-D du secteur privé soutient le développement technologique ou technique de nouveaux produits, processus et services dans les PME.
- *Technology for Business Growth* (La technologie au service de la croissance des entreprises) concerne des projets plus importants qui orientent les entreprises vers des produits technologiques à forte valeur ajoutée et à forte marge.
- *Technology for Industry Fellowships* (Bourses de technologie en entreprise) permet à des étudiants et des chercheurs expérimentés d'achever leurs projets de R-D au sein d'entreprises.

Au-delà de ces programmes d'assistance technologique, les pouvoirs publics investissent dans des programmes de R-D scientifique et technologique stratégiques afin de renforcer la compétitivité économique à long terme de l'industrie néo-zélandaise. Par exemple, la FRST mène un programme de consortiums de recherche qui épaula les partenariats entre entreprises publiques et privées.

NZTE aide les entreprises à se développer par des mesures de financement qui, souvent, visent l'exploitation des technologies et de l'innovation des PME. Citons par exemple les *Enterprise Development Grants* (Aides financières au développement d'entreprise, décrites ci-après à la section « Acquisition et valorisation des compétences ») et l'*Incubator Development Programme* qui aide les pépinières, par le truchement de leurs dirigeants et d'entrepreneurs expérimentés, à fournir aux entreprises en création ou en démarrage des services de mentorat, un soutien et des conseils pratiques.

Les mesures propices aux réseaux de PME sont une autre priorité de la Nouvelle-Zélande. Étant donné la prédominance des PME dans ce pays, il est particulièrement important qu'elles travaillent ensemble, de manière à constituer une masse critique, à partager des informations sur les débouchés possibles, à permettre l'essor des transferts de technologies et à faire vivre des réseaux avec des partenaires et des marchés étrangers. NZTE propose plusieurs mesures de soutien en ce sens, dont le *Cluster Development Programme* (Programme de développement de grappes d'entreprises), qui encourage et soutient les actions émanant de grappes d'entreprises en renforçant le développement de ces dernières, ainsi que leurs capacités et les possibilités de collaboration.

## Acquisition et valorisation des compétences

L'amélioration des capacités managériales reste l'un des principaux objectifs de l'aide apportée par la Nouvelle-Zélande à ses PME. Le programme de formation proposé par NZTE vise à améliorer les formations dispensées et à mieux les harmoniser avec son objectif d'internationalisation. Grâce à 16 prestataires de formation spécialisés répartis sur tout le territoire, les services généraux existants ont été renforcés par une série de mesures nouvelles : formation à l'entreprise, mentorat, pépinières, programme en faveur des

grappes d'entreprises. Au sein du dispositif de formation à l'entreprise est aussi fournie une assistance spécifique au renforcement des capacités des entreprises maories et des îles du Pacifique.

Par ailleurs, l'*Enterprise Development Fund*, qui est à la disposition des entrepreneurs, des *jeunes pousses*, des entreprises existantes et des groupes d'entreprises, finance essentiellement les PME. Par son intermédiaire, des aides financières au développement d'entreprise (*Enterprise Developments Grants*) peuvent aider les entrepreneurs et les PME à renforcer leurs compétences et à disposer de connaissances spécialisées externes et d'aides pour faire éclore leurs projets. Limitées à 50 % des coûts totaux et plafonnées à NZD 20 000 par an, ces aides permettent aux entreprises et aux entrepreneurs de rémunérer les services d'un conseil de direction pendant un certain laps de temps, et de se former à des techniques managériales avancées. Le Fonds permet aussi d'attribuer aux groupes d'entreprises qui y ont droit des aides dites *Enterprise Network Grants* qui les aident à renforcer leurs capacités d'action ou à lancer des activités de développement commercial international.

## Pays-Bas

### Les PME dans l'économie

En 2003, les Pays-Bas comptaient 768 000 entreprises, dont plus de 99 % de PME, tandis que les grandes entreprises ne représentaient que 0.8 % de ce total. Les PME assuraient 50 % du chiffre d'affaires et 60 % de l'emploi de l'ensemble. Après un nombre record de 55 000 en 2000, les *jeunes pousses* (*start-ups*) n'étaient plus que 44 000 en 2003 et représentaient environ 7.5 % des emplois. Environ 6 % d'entre elles étaient exportatrices, contre 13 % des entreprises déjà bien implantées.

### Cadre général

En décembre 2003, le Ministre du Commerce extérieur a transmis au Parlement une note intitulée *Action en faveur des entrepreneurs*. Cette note décrit la situation entrepreneuriale des Pays-Bas par rapport aux pays voisins et résume 43 mesures de stimulation des entreprises qu'il conviendrait de mettre en œuvre au cours des prochaines années. Elle constitue le plan d'action du gouvernement en matière de politique de l'entreprise, et comprend des volets sur les *jeunes pousses*, la croissance, les transferts d'entreprises et les fermetures d'entreprises.

Le gouvernement néerlandais utilise les indicateurs suivants pour suivre l'efficacité de cette politique menée en faveur de l'entrepreneuriat :

- *Indicateur général 1 : Indice d'activité entrepreneuriale totale (AET)*. Cet indicateur, qui est publié chaque année dans le *Global Entrepreneurship Monitor*, fournit l'augmentation du nombre total d'entrepreneurs (*jeunes pousses*), ainsi que la valeur attribuée à l'entreprise par la société. Il donne le nombre d'entrepreneur ayant créé leur entreprise il y a moins de 42 mois et le nombre de personne prêtes à en faire autant aux Pays-Bas, cet indice est passé de 6.4 % en 2001 à 4.6 % en 2002, sachant que l'un des objectifs du gouvernement est de classer les Pays-Bas parmi les cinq premiers pays de l'UE d'ici 2010.
- *Indicateur général 2 : Nombre d'entrepreneurs en pourcentage de la population active*. Cet indicateur est considéré par le gouvernement néerlandais comme une bonne mesure du climat dans lequel opèrent les entreprises. Actuellement, au sein de l'UE, avec une proportion d'entrepreneurs atteignant 10 % de la population active, les Pays-Bas se classent à la deuxième place, mais ce bon résultat est imputable davantage à un faible taux de sorties qu'à un grand nombre de nouveaux entrepreneurs.
- Indicateurs spécifiques destinés à suivre les différents volets de la note d'orientation « *Action en faveur des entrepreneurs* ».

Les pouvoirs publics estiment que l'esprit d'entreprise et la prise de risque sont trop absents de la culture néerlandaise car le nombre d'individus choisissant une carrière d'entrepreneur est trop faible. Par sa politique en faveur de l'entreprise, le gouvernement cherche à étoffer les rangs des entrepreneurs et à améliorer leurs compétences, dans

l'espoir qu'ils choisissent de dynamiser la croissance de leur entreprise. Les jeunes pousses sont considérées comme cruciales pour l'économie néerlandaise dans la mesure où celles qui développent des produits et des services nouveaux tendent à inciter les entreprises déjà présentes sur le marché à innover elles aussi.

## L'environnement réglementaire des entreprises

### **Une meilleure réglementation et une diminution des contraintes et des dépenses administratives**

Ces dernières années, les Pays-Bas ont beaucoup progressé en matière de réglementation, notamment du point de vue de la diminution des contraintes administratives qui constituent, pour les PME surtout, un frein coûteux. Au second trimestre 2004, le gouvernement a présenté au Parlement des plans exhaustifs de réduction de cette charge administrative de 25 % d'ici 2007. Couvrant une large palette de réglementations applicables aux entreprises et concernant tous les secteurs administratifs, ces plans prévoient l'abrogation de certaines réglementations inutiles et la simplification ou le resserrement d'autres réglementations et l'allègement des charges administratives et des coûts supportés par les entreprises. Les propositions déjà formulées représentant une réduction de 18 % de la charge administrative pour 25 % visés, d'autres solutions sont à l'étude. Une attention particulière est accordée aux projets de coopération interministérielle tels que, par exemple, la création d'une équipe spéciale interministérielle chargée de réduire les formalités administratives engendrées par les demandes d'autorisation, ou encore l'amélioration de l'efficacité grâce aux TIC (technologies de l'information et des communications).

La procédure d'évaluation des projets de réglementation consiste en partie à en mesurer l'impact sur les entreprises. Elle s'intéresse par ailleurs à l'effet environnemental et aux questions d'application et de respect de ces textes. Elle fait l'objet d'un guide destiné au législateur.

La procédure d'évaluation des réglementations comporte deux phases de test menées par le ministère chargé du projet. Les tests sont validés par le *Bureau des projets de réglementations* placé sous l'égide conjointe du ministère des Affaires économiques, du ministère de l'Environnement et du ministère de la Justice. La première phase, dite « *Étude rapide* », s'intéresse à la validation du choix de l'instrument et doit déterminer l'ampleur de l'impact sur les entreprises, l'environnement, la mise en œuvre et l'applicabilité. La seconde phase est l'occasion de mener un certain nombre d'évaluations. Si le projet de texte est susceptible d'avoir un effet sur les formalités administratives, il doit aussi être soumis à Actal, un comité consultatif indépendant chargé d'examiner ce type d'impact.

### **Réduction des charges administratives**

Le gouvernement néerlandais cherche à diminuer les coûts administratifs dans le but d'accélérer et d'alléger financièrement le lancement d'une entreprise. C'est pourquoi un certain nombre d'institutions publiques réunissent désormais leurs services au sein de *guichets uniques* qui devraient permettre une réduction considérable des frais administratifs. La première version du *guichet numérique national* est opérationnelle depuis fin 2003; elle fournit des renseignements issus des chambres de commerce et du fisc. Les autorités municipales et d'autres collectivités devraient aussi prendre part au guichet unique et la palette des services offerts par le Bureau devrait s'étendre. On espère que

d'ici 2007, par l'intermédiaire du Bureau virtuel des entreprises, 65 % au moins des services publics visant les entrepreneurs pourront être fournis sous forme électronique.

## Le développement d'une société et d'une culture entrepreneuriales

### Un système éducatif qui forme à l'entrepreneuriat

L'une des grandes actions que mène le gouvernement néerlandais pour créer une culture plus entrepreneuriale consiste à stimuler l'esprit d'entreprise par le truchement du système éducatif. Un programme de subventionnement a permis, au cours de la période 2000-03, d'élaborer plus de 130 projets qui couvrent tous les échelons éducatifs, de l'école primaire à l'université, et dont le but est de diffuser largement de nouvelles « bonnes pratiques » ainsi que les programmes en vigueur (tels que *Young Enterprise Europe*). À l'appui de ces objectifs, plusieurs lignes d'action axées essentiellement sur l'enseignement professionnel et supérieur ont été définies dans un Programme d'action conjoint du ministère de l'Éducation et du ministère des Affaires économiques qui a été transmis au Parlement en juillet 2004. Parmi ces lignes d'action figurent notamment, pour la période 2004-07 :

- *L'organisation d'expositions itinérantes régionales* : Ces expositions itinérantes visent à présenter différentes « bonnes pratiques » aux dirigeants, aux enseignants et aux étudiants des établissements d'enseignement, de manière à susciter l'enthousiasme pour l'entrepreneuriat et à montrer comment mettre en œuvre les programmes. La création de réseaux régionaux réunissant l'école et l'entreprise est par ailleurs encouragée.
- *Le passage du contrat d'objectifs au contrat de performances* : Si l'on veut réussir à diffuser de « bonnes pratiques », il faut mettre en œuvre différentes actions institutionnelles visant les écoles, les enseignants et les élèves. Récemment, le gouvernement néerlandais a changé de philosophie concernant l'enseignement professionnel et supérieur. Il a ainsi formulé en matière d'entrepreneuriat certains objectifs, certaines ambitions et certains indicateurs nationaux. Les établissements d'enseignement sont libres, par l'intermédiaire de leur contrat de performances, de fixer leurs objectifs (en accord avec leur réseau régional) et la manière dont ils ont l'intention de les atteindre. Ils peuvent ensuite, grâce à une évaluation annuelle, comparer leurs performances avec celles d'autres établissements.
- *La création dans les établissements de pépinières ou de centres de connaissances pour l'entrepreneuriat et les jeune pousses* : À compter de 2006, les pouvoirs publics financeront la création de pépinières pour les établissements d'enseignement professionnel. Ces pépinières fourniront des informations sur l'entrepreneuriat et la création d'entreprises en étroite coopération avec, entre autres, les chambres de commerce. Dans l'enseignement supérieur, les pépinières seront davantage axées sur le soutien des jeune pousses de haute technologie.
- *L'intégration des compétences entrepreneuriales aux profils de qualifications et aux programmes d'études* : Les compétences entrepreneuriales seront intégrées aux nouveaux profils de qualifications de l'enseignement professionnel, ainsi qu'à la formation des enseignants. Ces derniers verront leur fibre entrepreneuriale stimulée par des stages en entreprise et des formations. Dans l'enseignement supérieur, l'intégration de l'entrepreneuriat aux programmes d'études ne sera pas obligatoire, mais stimulée par le biais de contrats de performances.

## Politiques et programmes de stimulation de l'entrepreneuriat féminin

30 % environ des entrepreneurs néerlandais sont des femmes, ce qui place les Pays-Bas au second rang de l'UE. La politique néerlandaise cherche à renforcer cette proportion et à l'étendre à d'autres secteurs économiques. Parmi les mesures concrètes prises en 2004 figurent l'organisation d'une mission commerciale de femmes entrepreneurs au Royaume-Uni, l'organisation de séminaires et un prix récompensant la meilleure femme entrepreneur de l'année.

## Accès aux marchés internationaux

Un certain manque de connaissances, de temps et de certitudes explique qu'une large part du potentiel exportateur des PME ne soit pas exploitée. En outre, certaines PME sont déjà actives sur les marchés internationaux mais n'ont pas de stratégie efficace d'internationalisation de leurs activités. Face à ces problèmes, le gouvernement néerlandais met en œuvre un certain nombre de programmes et de mesures :

- *Campagne de promotion du commerce international* : Cette campagne recouvre plusieurs activités dans les médias (publicités radio, publipostages) et des produits spécialement conçus pour les entrepreneurs qui commencent à exporter (par exemple une trousse d'information sur l'exportation mise au point avec les chambres de commerce, ainsi que des prestations de conseil fournies gratuitement par ces dernières). Cette campagne a par ailleurs été adossée à des missions commerciales dans les nouveaux États membres de l'Union européenne.
- *Aide au dépôt de brevets par les PME* : La protection des résultats de R – D par des brevets est importante pour les PME innovantes, et en particulier pour les PME actives sur le plan international, pour qui la protection des produits innovants est un élément crucial du succès commercial. Cependant, les coûts de l'établissement des dossiers de demande de brevets, les taxes afférentes et les frais de traduction peuvent s'avérer prohibitifs pour les PME. C'est pourquoi le ministère des Affaires économiques a étendu aux PME exportatrices un programme existant (*Programma export Starters op Buitenlandse markten*), qui offre la possibilité d'obtenir une subvention allégeant le coût de l'obtention de brevets.
- *Programme d'assistance technique sur les marchés émergents (TAOM)* : Le nouveau programme TAOM ne s'adresse qu'aux PME; il vise à contribuer à une présence et un développement durables des PME sur les marchés émergents. Il soutient les activités de transfert de connaissances, d'aide à la gestion et de formation.
- *Exemption de droits de douane pour les PME* : Des exemptions temporaires de droits de douane (suppression temporaire de taxes à l'importation) et de contingentement tarifaire représentant plus de 20 000 EUR chaque année permettent l'importation en franchise de douane de biens qui ne sont pas disponibles au sein de l'UE (ou qu'il n'est pas possible de trouver en quantité suffisante pour ce qui est des contingents tarifaires). Ce système vise les industries de transformation de l'Union européenne. Les demandes d'exemptions ou de contingents tarifaires sont gérées par le ministère des Affaires économiques.

## Cyberactivité dans les entreprises

### Utilisation des concepts de cyberactivité par les PME

En 2002, le ministère des Affaires économiques a lancé le programme intitulé *Nederland Gaat Digitaal* (Plan numérique pour les Pays-Bas), dont le but est de stimuler l'usage des TIC et d'Internet par les PME. Syntens, l'organisme qui gère ce programme, propose aux entreprises de participer à des ateliers et de bénéficier d'une assistance fournie par des conseillers en TIC. Des sites Internet et des brochures fournissant des informations sur les avantages du recours aux TIC sont également disponibles. L'évaluation de ce programme menée en 2003 a montré qu'en l'espace de deux années, tous les objectifs à quatre ans avaient déjà été remplis, les deux tiers des PME néerlandaises bénéficiant d'un accès à Internet et se livrant à des activités de commerce électronique sur Internet (sous la forme essentiellement de transactions bancaires). Ainsi, les pouvoirs publics, souhaitant recentrer le programme pour la période restant à courir, ont consulté en juin 2004 des entrepreneurs, des universitaires, des associations professionnelles et des experts sur les concepts et projets de cyberactivité de demain. Les thèmes retenus pour ce recentrage ont été le suivi logistique, l'internationalisation et la gestion de la clientèle. Le programme s'intéressera en outre aux problèmes des entreprises que les TIC peuvent aider à résoudre, et aidera par ailleurs les entrepreneurs à mettre en œuvre des concepts de cyberactivité. Les activités de Syntens s'adapteront davantage à l'entreprise interlocutrice, et de nouveaux instruments seront créés pour répondre aux besoins du programme recentré.

### Sécurité sur Internet

En juillet 2001, le gouvernement néerlandais a publié la note d'orientation intitulée « *Vulnérabilité d'Internet* » (KWINT-nota) qui assigne aux pouvoirs publics trois rôles relatifs au grand public et aux PME : sensibilisation, apport d'informations, et élaboration et stimulation de mesures pour un usage sûr d'Internet. De cette note sont nées les initiatives suivantes :

- *Campagne de sensibilisation à la sécurité sur Internet « Surf op Safe »* ; *Surf op Safe* est une campagne de sensibilisation du grand public et des PME qui vise à sécuriser l'utilisation d'Internet. Il s'agit d'un projet gouvernemental, mais reposant sur un partenariat public-privé qui touche un large éventail de participants et des groupes d'intérêt variés.
- *Service national d'alerte pour les virus et incidents de sécurité informatique* : Le Service national d'alerte, rattaché à GOVCERT.NL, l'équipe d'intervention des autorités en cas d'urgence informatique, fournit au grand public et aux PME des informations actualisées, en néerlandais, sur les dernières vulnérabilités critiques et virus recensés. Ce service est disponible sur un site Internet, par courrier électronique ou par SMS selon la criticité du problème.
- *Programme public-privé « Vulnérabilité d'Internet » (KWINT)* : Ce programme public-privé a débuté en janvier 2002. Des experts de la sécurité des réseaux et de l'information issus des secteurs public et privé se réunissent au sein de groupes de travail avec des représentants des groupes ciblés par le programme, et travaillent ensemble à créer des mesures susceptibles de réduire les risques liés à l'utilisation d'Internet.

### **Programme de subventionnement des communications électroniques (SEC)**

Le programme SEC (*Subsidy for Electronic Communication*) accorde des aides financières à des projets qui visent à développer des services innovants par le biais de réseaux de communications électroniques émergents, et qui accroissent ainsi l'utilisation de réseaux nouveaux. Une coopération interentreprise impliquant au moins une PME est obligatoire. Les subventions annuelles accordées atteignent au moins EUR 1.4 million, ce qui correspond à environ 17ancements de projets.

### **Informations fournies par la Holland Broadband Land Foundation**

L'objectif de cette fondation, qui réunit les principales entreprises des TIC et organismes sectoriels concernés, est d'accroître la transparence, de recenser les orientations futures et de réduire les risques des décisions d'investissement. Le dynamisme du marché du haut débit sera favorisé par la diffusion efficace et efficiente, auprès des acteurs du marché et des organismes publics, des enseignements tirés à la fois d'expériences concrètes et d'autres connaissances. Une attention spéciale est accordée aux besoins informatiques des PME.

### **Programme de subventionnement du développement de services Kenniswijk**

En 2004/05, des aides financières destinées au développement de services innovants seront fournies à l'échelle nationale à l'ensemble des entreprises et des structures à but non lucratif qui lancent des projets contribuant à la création d'un marché de grande consommation d'avenir. Les fonds consacrés à ce programme ont atteint EUR 3 millions en 2004; ils passeront à EUR 3.5 millions en 2005.

## **Accès aux financements**

### **Prêts de faible montant**

Selon des indices de plus en plus nombreux, les PME éprouvent une difficulté croissante à obtenir des prêts de faible montant (inférieur à EUR 100 000 ou 150 000). Selon les conclusions d'une étude menée au nom du ministère des Affaires économiques et publiée en septembre 2004, il s'agit là d'un problème sérieux auquel il a été proposé de remédier comme suit :

- Le dispositif de garantie des PME par l'État devrait être adapté aux systèmes bancaires internes qui, à la suite en partie de Bâle II, s'orientent actuellement vers une approbation plus automatisée des demandes de prêts de faible montant.
- Le pourcentage de garantie des prêts de faible montant (actuellement fixé à deux tiers de l'emprunt jusqu'à un plafond de EUR 100 000) devrait être relevé.
- La familiarité des PME avec les questions financières devrait être renforcée.

En 2003, le dispositif de garantie susmentionné avait déjà été modifié pour mieux prendre en compte les prêts de faible montant, en particulier ceux qui sont assortis de conditions libérales.

### **Investisseurs-tuteurs d'entreprises (business angels)**

Le retrait des banques et du capital-risque traditionnel du marché du financement des PME renforce l'importance des investisseurs-tuteurs et autres investisseurs informels. Le ministère des Affaires économiques a annoncé le lancement futur, en association avec les organismes actifs dans ce domaine, d'une mesure de soutien des investisseurs-tuteurs.

## Innovation et technologie

Inspirés par la *Plate-forme de l'innovation* établie fin 2003 et comprenant 20 représentants des entreprises, des milieux scientifiques et du gouvernement sous la férule du Premier ministre, les pouvoirs publics s'intéressent fortement dans leur action à la stimulation de la capacité d'innovation des PME, au-delà de la politique actuelle de transfert des connaissances (par exemple par le biais de Syntens) qui a été instituée par le gouvernement pour promouvoir l'innovation au sein des PME néerlandaises. À ce jour, ces actions se sont traduites par le lancement d'un nouveau dispositif de *Bons d'innovation* que les PME peuvent dépenser en recherche publique fondamentale ou appliquée. Par ailleurs, les pouvoirs publics se sont occupés plus précisément d'impliquer de manière plus forte les PME tant nouvelles qu'existantes dans la création de *dispositifs de R-D sous forme de partenariats public-privé* (par exemple en y associant des établissements d'enseignement professionnel supérieur et en étendant les programmes de recherche aux programmes de recherche-développement). Ils ont commandé une étude publique concernant la création potentielle aux Pays-Bas d'un Programme d'innovation et de recherche dans les petites entreprises calqué sur celui des États-Unis. Enfin, ils s'intéressent aux impulsions nouvelles qu'il est possible de donner régionalement à la politique de l'innovation. En ce qui concerne la création de nouvelles PME, un nouveau programme verra le jour en 2005 afin de stimuler l'essaimage d'entreprises de recherche dans tous les secteurs, à la suite d'une étude portant sur les différentes initiatives des secteurs des TIC et des biotechnologies. Ce dispositif comprend également des incitations en faveur d'une politique active de la propriété intellectuelle au niveau de la recherche publique. Enfin, dernier point, mais non le moindre, les responsables de la Plate-forme de l'innovation ont récemment été avisés des mesures qu'il faudra prendre pour dynamiser la chaîne éducative professionnelle et qui ne pourront que profiter aux PME.

## Acquisition et développement des compétences

Le programme *Profijt van MensenKennis* de l'organisme Syntens est un programme qui aide l'entrepreneur à professionnaliser sa politique de gestion des ressources humaines. Son objectif est de mieux sensibiliser les entrepreneurs à l'importance du facteur humain vis-à-vis de la croissance et de la stabilité de son entreprise. Le programme se compose d'un ensemble d'activités de sensibilisation collectives et individuelles (formation en entreprise, rencontres spécialisées, assistance personnelle aux dirigeants). Il incite par ailleurs les entreprises à se regrouper pour stimuler des activités conjointes d'innovation.

## Pologne

### Les PME dans l'économie

En Pologne, les petites et moyennes entreprises (PME), qui se définissent comme les entreprises de moins de 250 salariés, jouent depuis le début de la transformation sociale et économique un rôle vital dans l'économie.

Elles représentent 99.8 % des entreprises polonaises et sont très dispersées : en effet, plus de 95 % d'entre elles ne dépassent pas 9 salariés. La meilleure illustration de l'importance de ce secteur est sa contribution au PIB, qui se maintient depuis des années à un niveau proche de 50 %. À titre de comparaison, le secteur des PME représente environ 68 % de l'emploi total et environ 63 % du revenu total, tandis que sa part des dépenses d'investissement est inférieure à 44 %.

Il faut souligner que ces dernières années, et aujourd'hui encore, c'est parmi les entreprises de taille moyenne (entre 50 et 249 salariés) et notamment les plus grandes des petites entreprises que l'on trouve les meilleures performances. Les plus petites, en revanche, sont étroitement tributaires de la demande locale et ont très difficilement accès aux financements extérieurs, de sorte qu'en cas de grave crise économique, ce sont elles qui ont le plus de difficulté à placer leurs produits sur le marché.

Une étude des taux de survie des entreprises depuis 1995 montre que c'est la première année d'activité qui est la plus difficile : c'est dans cette période que l'on enregistre environ 40 % de fermetures en moyenne. Les faillites ou cessations d'activité concernent surtout les sociétés de commerce, l'hôtellerie et la restauration. C'est dans le bâtiment et le transport que l'on trouve le plus de stabilité. Les entreprises qui franchissent la première année d'activité semblent avoir plus de chances pour l'avenir.

### Instruments mis en place pour le développement de l'entrepreneuriat

Les PME occupent une position dominante sur le plan du nombre, fournissent des emplois à plusieurs millions de Polonais, et génèrent la moitié du PIB de la Pologne. Leur contribution au développement économique ne cesse de croître. Cependant, du fait des processus de mondialisation et de l'internationalisation des entreprises, elles se trouvent confrontées à un défi croissant auquel la plupart du temps elles ne sont pas capables de faire face, et elles ont besoin de mesures appropriées de soutien de la part de l'État. Le gouvernement polonais a donc pris des mesures pour encourager l'activité entrepreneuriale, de façon à assurer la croissance de l'emploi, l'amélioration de la compétitivité et l'adaptation au marché unique européen. Pour cela, des instruments ont été mis en place sur les plans juridique, organisationnel, financier, et sur ceux de l'information et de la formation, et ce dans quatre grands domaines :

- Le soutien aux projets de développement des entreprises.
- L'amélioration du cadre juridique et administratif de fonctionnement des PME.

- Le développement du cadre institutionnel.
- Le soutien à l'intégration des entreprises et de leurs activités dans le champ international.

Les mesures les plus importantes pour les entrepreneurs sont celles qui facilitent l'accès aux connaissances et aux conseils spécialisés sur la gestion et le développement d'une entreprise, ainsi que celles qui offrent un soutien financier pour adapter et diversifier l'activité de l'entreprise et entreprendre de nouveaux projets.

Des services d'information et de conseil gratuits leur sont proposés sur les aspects essentiels de leur activité. Ces services sont assurés dans toute la Pologne par des points conseils.

Les entrepreneurs peuvent obtenir un soutien financier pour l'amélioration de la qualité de leurs produits et services, obtenir l'homologation de leur gestion des systèmes qualité, ainsi que de l'environnement et de la sécurité au travail, développer leurs exportations, mettre en œuvre des innovations et de nouvelles technologies, et investir.

La nouvelle réglementation sur le libre exercice d'une activité commerciale permet une plus grande liberté économique, une simplification des procédures d'enregistrement des sociétés et la suppression de certaines formalités.

Un autre domaine d'action est la mise en place d'un cadre institutionnel efficient en faveur des entreprises. Celui-ci comprend un organisme d'État, l'Agence polonaise pour le développement des entreprises, et un réseau national de services à l'intention des PME, placé sous la tutelle de l'Agence. Il comprend aussi des institutions régionales de financement qui coopèrent avec l'Agence.

Pour faciliter l'accès des entrepreneurs à des financements extérieurs, un système de prêts et de fonds de garantie a été mis en place, ainsi que des conditions permettant le développement d'autres formes de financement, telles que fonds de capital-risque et capitaux d'amorçage, qui ne sont pas encore très répandus en Pologne.

### ***Orientations de la politique de l'innovation***

La politique de l'entrepreneuriat est élaborée en étroite liaison avec la politique de l'innovation. La Pologne se trouve aujourd'hui à un tournant de son histoire, où elle s'efforce d'améliorer sa position dans le contexte mondial. Le succès dépendra notamment de la capacité d'innovation de son économie et de l'aptitude de celle-ci à intégrer rapidement les idées nouvelles en matière de technologie et de gestion de façon à assurer la réussite de ses entreprises.

Selon le Tableau de bord de l'innovation en Europe, le niveau d'innovation de la Pologne est assez faible, mais en voie de rattrapage : sur la base d'une série d'indicateurs quantitatifs, la Pologne se place légèrement devant le Portugal et la Grèce et un peu derrière l'Italie et l'Espagne.

Des progrès sensibles ont été réalisés ces dernières années dans le renforcement des capacités d'innovation, mais certains problèmes structurels subsistent. Comme dans quelques autres pays, le réseau national d'innovation et son secteur de R-D présentent de nombreuses faiblesses d'organisation qui empêchent la pleine concrétisation de son potentiel. Il existe un nombre relativement important d'instituts scientifiques de structures diverses, fonctionnant souvent dans le cadre d'un sous-système hérité du passé, qui n'obéissent pas à une stratégie cohérente. De ce fait, leur impact sur le

développement des entreprises reste fragmentaire et peu efficient. Ainsi, le ministère de l'économie et du travail supervise un réseau de 112 instituts chargés de répondre aux besoins de l'industrie et qui sont financés par le budget de l'État. Or, la productivité de ces institutions en termes de produits et procédés nouveaux, de brevets déposés, de licences vendues, est très faible eu égard à leur nombre et à leurs effectifs. Pour améliorer la situation, une nouvelle loi a été adoptée : la loi sur les activités d'innovation et les restructurations et privatisations dans le secteur de la R-D.

Le principal défaut de la politique polonaise de l'innovation, du point de vue européen, est la faiblesse des dépenses de R-D en pourcentage du PIB. Selon les statistiques officielles, en 2002 ce pourcentage s'est établi à 0.59 %. Il y a donc encore beaucoup à faire pour arriver au niveau de 3 % prévu par la stratégie de Lisbonne.

### **Dernières initiatives et évolutions concernant le système national d'innovation**

Avant son accession à l'Union européenne, la Pologne avait élaboré une très bonne stratégie, approuvée en 2000 par le Conseil des Ministres, qui s'intitulait *Accroître la capacité d'innovation de l'économie polonaise jusqu'en 2006*. Celle-ci s'est toutefois heurtée à un problème majeur, à savoir l'impossibilité de mettre en œuvre les mesures et instruments prévus pour le soutien à l'innovation, du fait d'un lourd déficit du budget de l'État.

En 2003, le Comité d'État pour l'intégration dans l'Europe a lancé un programme opérationnel sectoriel : la *Stratégie de développement régional pour 2004-06*. À cette occasion, il est apparu clairement qu'une part considérable du travail de renforcement de la capacité d'innovation de l'économie allait incomber aux collectivités régionales, sous forme de stratégies régionales d'innovation. Or, la plupart des collectivités régionales ne possédaient pas l'expérience voulue pour élaborer de telles stratégies et les mettre en œuvre. Une aide leur a été alors apportée par la Commission européenne et par le ministère polonais des sciences et des technologies de l'information. Sur 16 voïvodes au total, à la fin de 2003, 5 étaient déjà bien avancés dans la mise en œuvre de leurs propres stratégies, 8 autres étaient sur le point de la démarrer et 3 seulement, très en retard, en étaient encore au stade de l'élaboration.

La Pologne se rapproche donc d'un modèle où la politique régionale de l'innovation est élaborée et mise en œuvre à deux niveaux :

- Au niveau national dans le cadre du ministère de l'économie et du travail et, dans une certaine mesure, du ministère des sciences et des technologies de l'information, les principales agences exécutives étant l'Agence pour le développement industriel et l'Agence polonaise pour le développement de l'entrepreneuriat ;
- Au niveau régional au travers des stratégies régionales de l'innovation qui doivent être établies par les exécutifs des régions.

Il va donc être important d'assurer la coordination et la cohésion de cette politique à ces deux niveaux.

L'une des mesures prises au niveau national a été la création du Centre d'innovation FIRE, fondation financée par l'Agence pour le développement industriel et le ministère de l'Économie et du Travail. La mission de ce Centre est d'encourager et d'aider à la création d'entreprises innovantes par les auteurs de nouvelles inventions techniques à fort potentiel marchand. Le soutien du Centre ne consiste pas à financer directement les nouvelles entreprises, mais à aider à leur préparation de façon à rendre possible un financement commercial direct par des banques commerciales, des fondations, etc. Le

soutien professionnel apporté à une nouvelle entreprise innovante permet de la rendre plus solide dans ses premières années d'activité, jusqu'à ce qu'elle devienne autonome, et d'éviter des erreurs pouvant conduire à la faillite.

Les activités du Centre portent notamment sur des aspects fondamentaux tels que l'identification et la sélection des projets, la constitution du réseau de partenaires, l'organisation du financement de projets sélectionnés et les relations publiques. En 2003 ont été conclus les premiers accords pour la mise en œuvre d'un certain nombre de projets prometteurs, et une nouvelle série d'accords est en négociation.

La forme future que prendra le système national d'innovation est par ailleurs en discussion. C'est ainsi notamment que dans le cadre du programme de pré-adhésion intitulé « Renforcement de la politique gouvernementale et de la cohésion institutionnelle pour accroître la capacité d'innovation de l'économie polonaise », un certain nombre d'études ont été réalisées et d'ateliers organisés avec la participation d'experts néerlandais (de la société-conseil Ecorys) et de représentants des administrations nationales et régionales, des organisations patronales et professionnelles, et des milieux scientifiques et universitaires.

Ce projet a conclu entre autres à la nécessité d'améliorer la gouvernance de la politique d'innovation, surtout sur le plan des structures. À cet égard, il a notamment recommandé la mise en place d'un Conseil de l'innovation, soulignant qu'il en existe déjà dans certains pays de l'Union comme la Finlande, les Pays-Bas et le Portugal. Il a en outre recommandé qu'une telle instance ne soit pas seulement chargée de sensibiliser les entreprises à l'innovation, mais aussi de jouer un rôle de coordination et de définition des objectifs stratégiques.

S'agissant de la composition de ce Conseil, il devrait être présidé par le Premier ministre et comprendre les ministres en charge du développement de l'économie, de la recherche et de l'éducation, des dirigeants d'entreprises innovantes et des scientifiques reconnus.

### Assistance directe et indirecte aux PME

L'assistance directe aux PME consiste en subventions affectées aux services d'information et de conseil, et aux investissements (par exemple, l'achat de machines et appareils nouveaux). En 2003, l'Agence polonaise pour le développement des entreprises a financé près de 10 000 subventions à des PME. Les chefs d'entreprise peuvent obtenir un cofinancement pour les activités suivantes :

- Développement de l'entreprise.
- Développement des exportations.
- Mise en place et certification des systèmes de gestion de la qualité.
- Introduction de nouvelles technologies et d'innovations.
- Obtention de financements.
- Santé et sécurité au travail.

Cette assistance est fournie sous forme de subventions pour les services de formation, d'information et de conseil, et de subventions pour investissement (pour l'achat de machines et équipements). L'utilisation des nouvelles technologies est particulièrement importante pour le développement du secteur des PME. Le programme de prêts pour des activités innovantes a été mis en place en 2003. Par ailleurs, l'Agence polonaise pour le

développement des entreprises organise chaque année, sous l'égide des services du Premier ministre, une compétition intitulée « Produits polonais de l'avenir ». Le but de cette compétition est de promouvoir et diffuser des technologies innovantes, et de faciliter leur mise en œuvre dans l'industrie.

L'assistance indirecte au secteur des PME comprend les activités suivantes :

- Expansion et renforcement du système de prêts et de fonds de garantie pour les PME. par l'augmentation du capital de ces institutions.
- Financement du réseau de Centres de conseil offrant aux chefs d'entreprise et aux nouvelles entreprises un accès gratuit aux informations.
- Cofinancement et formation des petites entreprises et de leurs salariés. organisés par les universités et autres établissements d'enseignement. ainsi que par des organismes de formation à but non lucratif.
- Coopération avec les autorités régionales et locales pour la préparation et l'évaluation des programmes de développement du secteur des PME.

## Portugal

### Les PME dans l'économie

Les PME représentent environ 99,9 % du nombre total d'entreprises, 3 salariés sur 4 et 7 euros sur 10 de la production du Portugal.

De fait, elles constituent le cœur de l'économie portugaise, bien que ce ne soit pas généralement l'idée que l'on s'en fait – c'est d'ailleurs peut-être l'une des raisons pour lesquelles, dans le passé, la prise en compte de leurs intérêts, dans certaines politiques publiques, n'était pas à la mesure de leur importance réelle.

Aujourd'hui, le gouvernement prend davantage en compte les besoins spécifiques des petites entreprises, et la réglementation prévoit une discrimination positive sur des questions essentielles, afin de renforcer l'effet de certains cadres légaux.

Certaines initiatives spécialement destinées aux PME ont été inscrites dans le Programme opérationnel d'activités économiques (POE); il en a déjà été question dans les éditions précédentes. À la fin de 2003, le programme en question a fait l'objet d'une refonte complète. La plupart des mesures de soutien ont été maintenues, néanmoins davantage d'accent a été mis sur l'innovation et la R-D par le renforcement des partenariats avec les institutions du système scientifique et technologique. Le nouveau programme, PRIME, s'étend jusqu'en 2006. On évoquera ici de nouvelles initiatives encouragées par les acteurs publics ou privés. Certaines sont liées au PRIME.

### Ressources humaines

Les PME souffrent encore d'un déficit de qualifications, et cela constitue l'un des obstacles majeurs à l'amélioration de leur compétitivité. Nombreuses sont les entreprises de caractère familial dirigées par leur propriétaire; ce dernier n'a pas toujours la formation voulue pour répondre aux défis de la libéralisation des marchés et de la dureté de la concurrence.

Par ailleurs, les salariés sont peu formés à l'utilisation des nouvelles technologies et peu empressés à adopter des méthodes nouvelles. C'est dans ce domaine que résident quelques-uns des principaux besoins des PME.

Certaines initiatives en cours, comme le programme de stimulation des offres d'emploi, lancé par le ministère de l'Emploi il y a quelques années et toujours en vigueur, sont complétées par des dispositifs du PRIME destinés au rehaussement des compétences.

Dans le domaine de la formation, des programmes ont été mis en place, en particulier dans les universités, soit à destination des propriétaires d'entreprise soit pour des formations plus spécifiques destinées à l'insertion professionnelle des jeunes. Ces programmes portent souvent sur des domaines technologiques particuliers comme les TIC, mais d'autres domaines comme la gestion, la logistique ou le marketing sont également couverts.

QUADROS est un programme destiné à aider à l'emploi dans les entreprises de personnel qualifié en matière de gestion, d'économie et de technologie. Des incitations à la formation sont également proposées.

## Entrepreneuriat

Le Portugal n'est guère performant en termes de création d'entreprises. Cela tient principalement à l'influence des valeurs culturelles (l'échec étant mal vu, on n'ose pas prendre de risques) et à la difficulté qu'ont les créateurs d'entreprise, surtout les jeunes, à accéder à des conseils et à des financements.

Les moyens les plus courants pour stimuler la création d'entreprises consistent à donner accès aux financements et à la formation. Le Portugal a récemment opté résolument pour la première solution et des mesures de soutien ont été mises en place. Parmi les mesures les plus directement axées sur l'accessibilité des financements, on peut citer :

- Le SIPIE, qui fait partie du programme PRIME, offre des mesures destinées à favoriser la création ou le développement de micro-entreprises ou de petites entreprises grâce au renforcement et à la modernisation de leurs structures productives.
- Le capital-risque est l'un des instruments de financement utilisés pour soutenir et renforcer la compétitivité et la capitalisation; il sert de catalyseur à l'innovation en apportant un soutien financier aux entreprises aux premiers stades de leur existence ou en créant des mécanismes permettant de mobiliser des actifs indispensables à leur activité productive.

Deux types de mécanismes d'aide au financement des PME ont été créés : le Fonds de syndication de capital-risque et les mécanismes de garantie.

S'agissant du conseil, des partenariats public/privé permettent de renforcer les dispositifs de formation, qui sont souvent proposés par des universités, par des entreprises ou en partenariat avec des associations d'entreprises et qui sont de plus en plus axés sur les jeunes créateurs d'entreprises potentiels.

## Technologies de l'information et de la communication

Suite à « l'Initiative Internet », plusieurs actions différentes ont été menées pour accroître l'utilisation de l'Internet par les entreprises, les services publics et les citoyens. En 2004, certains aspects de cette initiative ont été amendés de façon à être mieux focalisés et plus efficaces.

C'est dans ce contexte qu'a été lancée « l'Initiative Large bande », qui recouvre une politique intégrée de développement de l'utilisation des connexions à large bande dans les services publics (enseignement, impôts, santé, administrations locales et centrales) ainsi que chez les particuliers. Depuis peu les écoles ont la possibilité d'acheter leurs propres ordinateurs, avec l'aide d'un fonds créé spécialement à cet effet. Citoyens et entreprises sont encouragés à utiliser l'Internet dans leurs relations avec les services publics, afin de bénéficier de la suppression du facteur distance et de l'accessibilité plus grande à l'information. En même temps, les services publics doivent développer leurs services en ligne. Un programme national de passation de marchés électronique a été approuvé à la fin de 2003 et est actuellement mis en œuvre par certains ministères sous forme de projet pilote.

## Amélioration de la réglementation

Une nouvelle politique en matière de faillites et de redressements d'entreprises mérite d'être signalée : une nouvelle loi sur les faillites entrée en vigueur en mars 2004 comporte un large éventail de mesures visant à réduire les difficultés liées aux procédures judiciaires, notamment en les accélérant.

Le principe d'un « nouveau départ » est pris en compte en ce sens que lorsqu'au bout de quelques années le débiteur a rempli les conditions du plan de liquidation judiciaire, son passif se trouve annulé. Il est alors totalement libre de prendre un nouveau départ. Une attention particulière est portée aux petites entreprises, qui bénéficient de procédures simplifiées.

Dans le cadre de la réglementation des activités économiques, les procédures relatives aux licences industrielles et à la distribution ont été refondues. La charge administrative a été réduite et les formalités simplifiées et accélérées, grâce notamment à un guichet unique et à la coordination des différentes entités intervenant dans le processus.

## Innovation

Les indicateurs de l'innovation au Portugal ne sont pas très favorables. Cependant, dans la réalité la situation n'est pas aussi critique. On a le sentiment que les entrepreneurs notamment ne recherchent pas de solutions innovantes s'ils ne perçoivent pas la possibilité de tirer profit du risque pris. Les solutions innovantes sont parfois dissimulées, de façon à les abriter des concurrents; cela se traduit par l'absence d'innovations dans les actifs. On peut dire que l'innovation n'a pas suffisamment de visibilité (que ce soit dans les comptes officiels ou en interne), et que de ce fait elle est sous-estimée dans les indicateurs. Même lorsqu'il existe des avantages fiscaux pour les investissements en R-D, l'expérience montre qu'ils ne sont pas toujours mis à profit. Un mécanisme de soutien est actuellement en vigueur qui comprend pour la R-D des incitations à base de crédit d'impôt. Il reste encore beaucoup à faire, et le ministère de l'économie et du travail a mis en place plusieurs programmes comportant différents types de soutien visant à favoriser l'innovation dans les entreprises.

Parmi les mécanismes de soutien liés au programme PRIME, on peut citer :

- Le SIME Innovation, qui découle de la nouvelle orientation du PRIME, soutient les projets de R-D qui visent au développement de produits, procédés ou systèmes nouveaux ainsi qu'au perfectionnement de ceux qui existent. Ce programme offre des avantages supplémentaires aux PME et aux projets qui comportent une participation en partenariat avec des organismes de R-D.
- Les activités de recherche industrielle peuvent y participer.
- Le NITEC est un système de soutien orienté vers la création à l'intérieur des entreprises d'équipes de R-D technologique. Ce système vise à créer dans les entreprises des compétences en R-D, en favorisant un travail d'équipe structuré et en stimulant le perfectionnement des compétences.
- Il vise également à récompenser les efforts consacrés à la conception, au développement ou à l'intégration de savoirs nouveaux et en fin de compte à favoriser le renforcement des entreprises nationales en créant des produits et services technologiquement innovants.

- Des avantages supplémentaires sont accordés aux PME. Les partenariats avec des organismes de R-D peuvent prétendre à des soutiens importants.
- Le programme NEST (nouvelles entreprises technologiques) a pour but de soutenir la création d'entreprises à base technologique, en renforçant leurs actifs par un accès à des financements et à du capital-risque. Comme on l'a vu plus haut, ce soutien financier peut être lié au Programme QUADROS.
- IDEIA est un programme d'aide axé sur les consortiums d'entreprises et d'organismes du système technologique et scientifique national. Il est destiné aux entreprises qui signent un contrat avec un organisme de R-D pour le développement d'un produit, procédé ou service nouveau. Les activités de recherche industrielle (développement de technologies nouvelles; acquisition de compétences nouvelles) et de recherche préconcurrentielle (prototypes, pré-séries et opérations pilotes) à l'intérieur des entreprises sont également éligibles à l'IDEIA.
- Le programme DEMTEC apporte un soutien financier à des projets pilotes relatifs à des produits, procédés et systèmes technologiquement innovants. Il a pour but d'aider des projets qui valident au niveau national des solutions industrielles innovantes basées sur des nouvelles technologies et d'en démontrer la viabilité économique.

## République slovaque

### Les PME dans l'économie

En décembre 2003, la République slovaque comptait plus que 64 000 entreprises enregistrées et en plus de 300 000 personnes travaillant à leur compte. Entre 2002 et 2003, la progression a été de 8.2 % pour les unes et de 11.6 % pour les autres. Les PME représentaient 99 % de l'ensemble des entreprises et fournissaient 66 % des emplois, soit une hausse en 2003 de 7.3 %, synonyme de plus de 90 000 nouveaux emplois.

### Politiques-cadres

Du point de vue des autorités, le développement des PME est une priorité essentielle pour le développement économique de la République slovaque. Les autorités visent principalement à instaurer un environnement propice aux entreprises fondé sur la simplification de la législation, la suppression des contraintes administratives et fiscales, le renforcement des infrastructures de soutien et l'amélioration de l'accès aux financements. En 2003, dernière année avant l'adhésion à l'UE, la politique de soutien des PME a eu pour objectif d'améliorer encore cet environnement de manière à le hisser au niveau communautaire et de préparer ainsi les PME slovaques à la concurrence et aux forces de marché à l'œuvre dans l'UE. Malgré l'accroissement du nombre d'entreprises et d'indépendants et en dépit de leur poids dans l'emploi en 2003, l'économie slovaque souffre de quelques faiblesses persistantes : taux élevé des cotisations maladie et des cotisations sociales, respect insuffisant de la loi, contraintes administratives, distorsions sur le marché, contrôle des prix, droit du travail très rigide et alourdissement de la réglementation.

### Politiques et programmes à l'égard des PME

Le ministère slovaque de l'Économie est chargé de la politique à l'égard des PME et de la coordination des différentes activités concernant les PME. En 2003, ces activités ont eu pour objectif de renforcer la compétitivité des PME – dans le cadre, notamment, du processus d'adhésion à l'UE. La République slovaque s'applique à créer un environnement propice aux affaires susceptible d'attirer des investissements directs étrangers. Les procédures de création d'entreprise ont été simplifiées et le cadre juridique et réglementaire doit être renforcé. Classé second selon le critère du coût de la main-d'œuvre au sein de la zone OCDE, le pays devrait, en 2005, passer en tête des producteurs d'automobiles par habitant. Parmi les mesures d'incitation renforcées qui ont été prévues en faveur des petites entreprises et des indépendants figurent une baisse très sensible du taux de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, un assouplissement de l'environnement réglementaire des entreprises (diminution des contraintes administratives, modifications du code du travail, législation sur la stimulation de l'investissement, projet de législation sur le commerce électronique) et l'adoption de politiques en matière de concurrence et de marchés publics qui facilitent l'entrée d'entreprises nouvelles.

Le déséquilibre géographique du développement de l'environnement des entreprises pose un problème majeur. La région de Bratislava offre les meilleures conditions et les meilleurs débouchés aux entrepreneurs, à la différence d'une partie orientale très à la traîne. Pour tenter de résoudre ce problème, les autorités ont mis au point un Plan de développement national censé optimiser l'utilisation des Fonds structurels de l'Union européenne. La République slovaque est en train de préparer sa politique nationale de soutien des PME à moyen terme – pour la période 2006-13 – en s'inspirant des recommandations du Livre vert « L'esprit d'entreprise en Europe », du Plan d'action : l'agenda européen de la politique de l'esprit d'entreprise, de rapports sur la mise en œuvre de la Charte européenne pour les petites entreprises, et des Rapports sur l'État et sur le soutien des PME établis en 2003.

### **Mesures législatives et réglementaires importantes adoptées récemment**

Le Parlement a approuvé une réforme fiscale de grande ampleur en 2003, et une nouvelle Loi sur l'impôt sur le revenu est entrée en vigueur en janvier 2004. Les principaux objectifs de la réforme fiscale étaient l'élimination des insuffisances et des distorsions de la législation fiscale, et une imposition plus équitable de tous les types de revenus. L'imposition directe se veut totalement neutre et l'idée de la réforme est de reporter une part de la charge fiscale directe sur les impôts indirects et de créer un environnement plus propice aux affaires et à l'investissement. Un taux fixe unique de 19 % a été créé pour les revenus. Nombre de dérogations, d'allègements fiscaux et de bases ou de taux d'imposition spéciaux ont été supprimés par souci de simplification. Un taux unifié de TVA de 19 % s'applique depuis janvier 2004, et le seuil de chiffre d'affaires annuel d'assujettissement à la TVA a été abaissé en mai 2004 à SKK1.5 million (EUR 35 000), conformément aux exigences communautaires, pour des questions de double imposition et de faiblesse des recettes engendrées. Les taxes immobilières sont par ailleurs désormais assises sur la valeur des biens.

La mise en place d'un nouveau cadre législatif vise à assouplir le marché du travail, en accord avec les objectifs et les intentions de la Stratégie européenne pour l'emploi, de manière à encourager le retour des chômeurs à une activité rémunérée et à ramener le taux de chômage au-dessous de 10 % d'ici 2010. Trois facteurs devraient y contribuer : l'adoption en juillet 2003 d'un code du travail très souple, l'amélioration de l'offre de main-d'œuvre découlant des réformes de l'assurance sociale, et le renouveau de la demande de main-d'œuvre consécutif à l'amélioration du climat des affaires, dont témoignent par exemple les succès récents remportés en matière d'attraction d'investissements directs étrangers significatifs. Les amendements récents à la Loi sur le registre du commerce ont réduit à cinq jours ouvrables la durée de la procédure d'enregistrement ou de modification de l'enregistrement des sociétés. Enfin, ce ne sont plus les tribunaux, mais les représentants des entreprises, qui sont responsables de l'exactitude des données.

Le ministère s'est occupé d'étoffer l'environnement institutionnel du soutien apporté aux PME : il a piloté les activités de la NADSME (Agence nationale de développement des PME) et étendu les RAIC (centres régionaux de conseil et d'information), les BIC (centres pour les entreprises et l'innovation) et les FCP (Points de contact initiaux). Les autorités ont créé la SARIO (Agence slovaque de développement des investissements et des échanges), chargée entre autres de fournir aux investisseurs, sous la forme d'un guichet unique, une palette complète de services allant de prestations de conseil jusqu'à la finalisation de projets d'entreprises. Les programmes publics d'assistance lancés pour la période 2000-05

sont approuvés par le gouvernement, puis mis en œuvre par la NADSME, la SZRB (Banque slovaque de garantie et de développement) et la SARIO. Le ministre de l'Économie informe régulièrement le gouvernement des progrès réalisés dans la mise en œuvre des programmes, la situation de l'environnement des entreprises et l'application de la Charte européenne pour les petites entreprises.

## Financement

La Banque slovaque de garantie et de développement (SZRB), une institution financière publique, s'occupe spécifiquement de soutenir financièrement les PME en garantissant des crédits, notamment lorsque les entrepreneurs ne disposent pas des cautions nécessaires. Ce mécanisme de garantie comporte les éléments suivants : répartition du risque entre la SZRB, la banque commerciale et l'entrepreneur; contributions non répétitives et non remboursables (pour la prise en charge partielle des intérêts ou des frais d'investissement); crédits indirects et directs; et soutien plurisectoriel (aménagement urbain, rural et régional, production agricole, construction de logements, tourisme, économies d'énergie, etc). La SZRB apporte son soutien aux financements par du capital-risque et assure, en coopération avec l'agence autrichienne de financement de l'innovation (Innovationsagentur Vienna), la réalisation du programme *i<sup>2</sup>-Slovakia* – une bourse où les investisseurs-tuteurs (*business angels*) peuvent rechercher et faire fructifier des contacts entre des entreprises porteuses de projets innovants et des investisseurs informels nationaux et étrangers. La banque participe aussi au financement de projets soutenus par les fonds structurels et de cohésion de l'UE.

Un certain nombre de sociétés de capital-risque sont implantées en République slovaque, et une entité dénommée Association slovaque du capital-risque a vu le jour. L'État apporte son soutien au capital-risque par l'intermédiaire du Fonds d'amorçage et du Fonds de postprivatisation – ce dernier visant plus particulièrement les entreprises plus importantes. À la suite de l'évaluation d'un projet pilote du Fonds d'amorçage, les autorités ont peu à peu fait croître un fonds renouvelable capable de générer des recettes suffisantes pour couvrir les frais de fonctionnement du Fonds et de compenser les pertes de certains investissements ou de réinvestir les recettes disponibles dans des PME. Le *US Business Fund*, qui gère environ EUR 10 millions, vient s'ajouter à ces structures. Jusqu'ici, malgré des efforts de promotion, le système de l'investissement informel (*business angels*) reste relativement confidentiel en République slovaque.

Le Programme de crédits aidés de la NADSME propose des prêts plafonnés à SKK 5 millions aux PME de l'industrie manufacturière, de l'artisanat, des services ou du tourisme. Le taux d'intérêt qui s'applique est compris entre 7.55 et 10.8 %. Entre le lancement du programme en 1994 et le 31 décembre 2003, 1 180 prêts ont été octroyés, par le biais de banques commerciales sélectionnées, pour un total à peu près SKK 4 millions. En 2003, 21 prêts représentant à peu près SKK 100 million ont été consentis. Enfin, au 31 décembre 2003, 777 emprunts totalisant SKK 1 880 millions avaient été remboursés.

Il est possible de bénéficier de microcrédits pour financer des immobilisations, réhabiliter des locaux professionnels et acquérir des stocks et des matières premières utiles pour l'exploitation. Les montants des emprunts oscillent entre SKK 50 000 et SKK 800 000; leur durée est limitée à quatre ans. En 2003, les taux d'intérêt ont été ajustés aux conditions du marché et aux besoins des PME : ils sont descendus respectivement à 9 et 12 % annuels pour les achats d'immobilisations et les achats de biens commerciaux et

de stocks. La NADSME gère ce mécanisme depuis 1997 par le biais des Centres régionaux de conseil et d'information : actuellement, les microcrédits sont distribués par sept centres qui couvrent l'ensemble du territoire de la République slovaque. Le financement est assuré par l'Union européenne dans le cadre du programme PHARE. Au total, 834 microcrédits totalisant SKK 317.3 millions ont été octroyés depuis le lancement du programme, et le montant du microcrédit moyen s'élève à SKK 380 000.

Le Programme de microcrédits a eu un impact non négligeable sur l'emploi régional : depuis son lancement, 1 342 emplois ont été créés et 1 566 préservés. Il est très apprécié des entrepreneurs car il constitue généralement la seule possibilité de soutien financier public disponible pour les petites entreprises. La Société de financement des créations d'entreprises fournit des capitaux propres aux PME et soutient les jeunes pousses (*start-ups*) ainsi que l'expansion des entreprises existantes. Elle donne la préférence à des projets intéressant l'industrie manufacturière, les services et le tourisme. Au total, son Conseil d'investissement s'était réuni 33 fois au 31 décembre 2003 pour étudier 71 projets d'investissement, en approuver 56, en approuver 12 autres sous conditions, et en rejeter trois. Les investissements effectifs ont concerné 65 dossiers et 28 entreprises. L'investissement total s'est élevé à SKK 148.9 millions, dont 82.2 millions de fonds propres et 66.7 millions sous forme de prêts.

### **Entrepreneuriat**

Des centres régionaux organisent des ateliers à l'intention des personnes désireuses de créer une entreprise. Ateliers et sessions de formation s'attachent surtout à préparer divers groupes sociaux (chômeurs, jeunes, diplômés de l'enseignement secondaire, femmes, etc.) à la gestion d'entreprise. Parmi les sujets traités figurent les connaissances informatiques de base ou l'élaboration de plans d'activité. Les ateliers ont un taux de succès considérable – environ 40 % – et les participants se divisent à peu près à égalité entre ceux qui deviennent salariés d'autrui et ceux qui créent une affaire.

Conscient de la vulnérabilité des PME et de la nécessité de leur apporter des infrastructures de soutien, le ministère, associé à des représentants régionaux, a décidé de créer des pépinières d'entreprises et des pépinières technologiques destinées à fournir aux entrepreneurs la palette adaptée de locaux, d'infrastructures techniques et de services complets de conseil et de formation, ainsi que des capitaux d'amorçage. Aux entreprises qui ont des plans d'activité innovants, les pépinières technologiques offrent des locaux spécialisés de type laboratoire et salle de tests. En 2003, avec l'assistance financière du programme PHARE, des pépinières technologiques ont ainsi vu le jour ou été rénovées à Košice, Bratislava et Prešov, tandis que des pépinières d'entreprises naissent à Spišská Nová Ves et Roava. Un réseau de quatre pépinières d'entreprises et de quatre pépinières technologiques couvre actuellement le territoire de la République slovaque; il apporte son appui aux petites entreprises de création récente dans chacune des régions concernées.

Le secteur du voyage est un secteur économique dont le potentiel de croissance est certain. Dans les pays développés, ce secteur contribue aussi bien au développement régional qu'à l'économie nationale mesurée par le produit intérieur brut. Le *Dispositif d'aide au développement touristique* cherche à améliorer les services aux entreprises et organismes du secteur du tourisme et à renforcer la compétitivité de ce dernier. Après plusieurs mois de recueil et de diffusion d'informations dans le tissu économique concerné, et de formation du personnel d'organismes coopératifs, ce dispositif a été lancé au troisième trimestre 2003 en association avec des experts étrangers. En tout, 868 projets émanant

d'entreprises et d'organismes touristiques ont pu bénéficier d'un soutien. Ce programme est financé par le programme PHARE à hauteur de EUR 5.5 millions.

Le programme intitulé *Bourse slovaque de la sous-traitance (SES)* dispense des informations et des services aux entreprises étrangères à la recherche de partenaires industriels et commerciaux, et les aide à répondre aux appels d'offres, à rencontrer des fournisseurs slovaques potentiels, à choisir des sites d'exploitation appropriés et à établir des coentreprises ou de nouvelles entreprises en République slovaque.

### **Technologie et innovation**

Le *Dispositif d'aide au développement de l'innovation et de la technologie* a pour objectif de renforcer le potentiel d'innovation et le développement économique des entreprises des régions situées le long de la frontière austro-slovaque. Il soutient la création de pépinières d'entreprises de technologie dans les régions de Tmava et de Bratislava, et la mise en place d'opérations de coopération économique transfrontalière entre la République slovaque et l'Autriche. Les entités visées étant sans but lucratif, elles ont bénéficié d'informations sur le programme, grâce à une campagne de promotion, avant son lancement au troisième trimestre 2003. Cinq dossiers ont été reçus dans les délais fixés. Le programme est doté de financements du programme PHARE à hauteur de EUR 2.7 millions (SKK 288.2 millions) pour les opérations de coopération transfrontalière entre la République slovaque et l'Autriche.

Le *Dispositif de soutien des technologies innovantes et de mise en place de systèmes de gestion de la qualité* comporte un volet Qualité et technologies innovantes qui résulte de la transformation des programmes publics *Programme de mise en œuvre de systèmes de gestion de la qualité – Qualité et Transfert de technologies*. Ce dispositif a pour objet de renforcer la compétitivité des PME grâce à la mise en œuvre et à l'utilisation d'innovations et de systèmes de gestion de la qualité répondant à certaines normes internationales.

Le *Dispositif d'aide au développement industriel* lancé au troisième trimestre 2003 vise à soutenir le développement de produits innovants, à gonfler les capacités de production et à mettre en œuvre des systèmes de gestion de la qualité dans les PME industrielles afin de les mettre sur un pied d'égalité avec la concurrence des marchés communautaires ouverts et concurrentiels. Le lancement de ce dispositif a été précédé d'une campagne dans les médias et de la formation du personnel des organismes concernés avec l'aide d'experts de l'UE. L'appel à candidatures s'est soldé par le dépôt de 307 projets d'entrepreneurs et d'associations d'entreprises. Le programme reçoit des crédits PHARE et dispose d'un budget de EUR 4.4 millions (SKK 181.2 millions). Par ailleurs, afin de soutenir l'innovation, le ministère de l'Économie a créé un Fonds pour l'innovation grâce auquel les PME peuvent bénéficier de prêts plafonnés à SKK 5 millions et remboursables dans les deux ans.

### **Programmes de formation à la gestion**

Les services de conseil et d'information du réseau des RAIC et des BIC s'adressent aux PME et à certains groupes d'investisseurs individuels. Ces services sont financés par le budget de l'État. En 2003, le réseau de centres a dispensé plus que 10 000 consultations informatives et professionnelles, pour un total en plus de 15 000 heures. Ce bilan se scinde en deux grandes masses : d'une part, 3 800 consultations d'information (représentant 2 500 heures) ont été consacrées à des programmes et projets de soutien des PME ainsi qu'à des programmes relatifs aux jeune pousses et à l'expansion des entreprises visant les groupes d'investisseurs individuels – dispositif assuré par la NADSME ou d'autres organismes; d'autre part, plus que 6 000 consultations techniques ont traité de questions

liées au démarrage et à l'expansion d'activités. Dans le domaine de la recherche de prêts publics ou privés, les RAIC et BIC ont élaboré plus de 700 plans d'activité et en ont examiné 81 autres. Les activités de ces centres ont contribué à la création de 668 entreprises nouvelles et au maintien de 1 371 emplois Management programmes.

### **Formation**

La formation des entrepreneurs et des groupes d'investisseurs individuels est assurée par le biais de stages qui renforcent les aptitudes managériales du secteur des PME dans un certain nombre de domaines. En 2003, les fonds publics alloués à ce type de formation ont permis aux RAIC et aux BIC d'organiser, pour 1 240 participants, 93 stages de formation consacrés notamment aux thèmes suivants : Se préparer à gérer une entreprise; Le plan d'activité; Les bases de l'entreprise; Stage pour les créateurs d'entreprise; Créer mon entreprise; Les bases indispensables; Utilisation de techniques informatiques dans l'entreprise; Assistance informatique; Les bases de la micro-informatique; Utiliser Word; Utiliser Excel; L'informatique pour les débutants.

### **Promotion des exportations**

Le ministère de l'Économie aide les PME à pénétrer des marchés étrangers. La promotion des exportations est aussi l'affaire des sections commerciales des missions diplomatiques du pays à l'étranger. Depuis 1994, le ministère organise un concours annuel du « Meilleur exportateur de la République slovaque » dans la catégorie des PME.

### **Programmes régionaux**

Au plan régional, la mise en œuvre des programmes est assurée par un réseau institutionnel qui comprend 12 centres régionaux de conseil et d'information (RAIC) et quatre centres pour les entreprises et l'innovation (BIC) couvrant l'ensemble du territoire de la République slovaque. Leur principale mission est de contribuer à constituer un tissu de PME dans les différentes régions, notamment grâce à la fourniture de services de conseil, d'information et de formation. Par ailleurs, les BIC soutiennent les pépinières par différents moyens : conseil et formation, examen des plans d'activité, médiation entre les contacts d'affaires nationaux et internationaux, location d'espaces et aide à l'utilisation des technologies de l'information. Les RAIC et les BIC participent également à d'autres activités et projets. Ils coopèrent ainsi avec différentes associations, collectivités locales autonomes, institutions financières et agences régionales ou départementales du travail, et ont été associés à des projets coopératifs transfrontaliers .

Les *Points de contact initiaux (FCP)* ont été créés en Slovaquie orientale courant 2002 dans le but de fournir aux entreprises et autres protagonistes du milieu des affaires un premier lieu de contact et d'information sur l'environnement des entreprises, les débouchés commerciaux et le soutien disponible dans les régions de la République slovaque. Au cours de leur première année d'existence, les FCP ont assuré plus que 1 500 heures d'information à l'intention plus que de 1 400 PME et autres entreprises, à peu près 4 000 heures de consultation et de conseil à l'intention de 1 046 clients, et 53 ateliers et stages de formation à l'intention de 662 participants; ils ont pris part à 128 projets. Hormis ces activités, ils ont étroitement participé avec des villes et des villages au développement de leur région, ont co-organisé des expositions et des foires régionales, et ont collaboré à des publications promotionnelles régionales.

## République tchèque

### Les PME dans l'économie

En 2003, les PME représentaient 99.8 % de la population des entreprises de la République tchèque. Dans le secteur manufacturier et dans ceux du bâtiment et des travaux publics, du commerce, de l'hôtellerie-restauration, du transport, de la finance, des services et de l'agriculture, elles employaient 62.2 % de la population active. Elles contribuaient à 52.0 % de la production totale, 52.1 % de la valeur ajoutée, 34.0 % des exportations, 49.8 % des importations et 32.7 % du PIB.

### Politiques publiques de soutien aux PME

Les politiques de promotion des PME de la République tchèque reposent sur le postulat que, dans la population des entreprises, les PME sont les entités les plus sensibles aux modifications de l'environnement des entreprises. Dans leur travail d'élaboration d'une politique de soutien aux PME, les pouvoirs publics prennent aussi en compte le rôle irremplaçable de ces dernières dans l'économie nationale. Les PME créent une atmosphère entrepreneuriale saine, accroissent le dynamisme des marchés, jouent un rôle non négligeable dans la création d'emplois et contribuent de manière essentielle à la stabilisation du système économique.

En République tchèque, trois lois principales régissent les activités entrepreneuriales :

- Le Code commercial en vigueur depuis 2002.
- La Loi sur les licences commerciales amendée depuis 2002 en raison de l'euro, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> mai 2004.
- La version amendée de la Loi sur l'aide publique aux petites et moyennes entreprises, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2003.

Le 9 juin 2004, les autorités ont adopté un *Cadre conceptuel de soutien aux PME pour 2005/06* qui, entre autres, aborde les carences de l'environnement actuel des entreprises et l'impact sur ces PME de l'entrée de la République tchèque dans l'UE. L'objectif à long terme de ce cadre conceptuel est de garantir un fonctionnement du secteur des PME propice à l'amélioration des performances et de la compétitivité de l'économie nationale, au recul du chômage et à la réduction des disparités régionales, sociales et économiques d'une manière fondamentale pour le développement économique de la société tchèque. Parmi ses objectifs à moyen terme figurent l'accroissement de la contribution des PME à la croissance économique et aux exportations et la mise en place de conditions favorables à l'entreprise, dont font partie la promotion et l'encouragement des jeunes entrepreneurs.

La mise en place de ce cadre conceptuel prévoit une simplification de l'accès à l'entreprise par la suppression d'obstacles administratifs, une palette adaptée d'offres éducatives, la pleine exploitation des possibilités accrues de financement apportées par les ressources de l'UE pour la promotion de l'entrepreneuriat, et la participation active aux

nouvelles initiatives communautaires : développement des entreprises, soutien à l'entrepreneuriat dans les régions (avec un renforcement des aides publiques dans le but d'aplanir les disparités régionales), création de réseaux d'innovation entre les PME et des centres scientifiques et de recherche, sans oublier le soutien au développement de parcs technologiques.

### Amélioration de l'environnement des entreprises

Les autorités tchèques s'attachent tout spécialement à améliorer l'environnement fait aux entreprises et à l'investissement. En février 2004, elles ont créé à cet effet le Conseil pour le développement de l'environnement des entreprises, et l'ont chargé d'élaborer des propositions concrètes en vue de la formulation de la politique économique nationale, de la stratégie économique et des autres politiques qui intéressent l'évolution de l'environnement des entreprises. Présidé par le ministre de l'Industrie et du Commerce, ce Conseil réunit des représentants des secteurs public et privé pour les faire coopérer sur les thèmes susmentionnés. Des groupes de travail sont nommés pour aborder des problèmes particuliers liés aux objectifs formulés par l'assemblée du Conseil. Parmi les priorités actuelles de ce dernier figurent la réduction du temps nécessaire à l'immatriculation d'une entreprise et la promulgation d'une nouvelle loi sur les faillites d'entreprises. La première de ces priorités est prise en compte par les autorités administratives de l'État (bureaux des licences commerciales); un processus comportant trois étapes aboutira à l'émergence d'un lieu central d'immatriculation. Ces centres spécialisés desserviront les entrepreneurs non seulement au moment du lancement de leur entreprise, mais aussi dans les phases ultérieures de leurs activités.

La nouvelle législation applicable aux faillites renforcera la position des créanciers, et devrait donc bénéficier tout particulièrement aux PME. Elle élargira notablement la palette des solutions de prise en charge de l'insolvabilité des débiteurs, notamment par la faillite, la réorganisation ou la conclusion d'un arrangement.

### Programmes publics de soutien aux PME

Les programmes de soutien aux PME représentent une part importante du dispositif d'appui et d'encouragement qui les vise. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a annoncé 11 programmes de ce type pour 2004, dont trois (START, CRÉDIT et MARKETING) sont liés à l'adhésion de la République tchèque à l'UE et à la possibilité d'exploiter les ressources des Fonds structurels communautaires, et ont été transférés au Programme opérationnel pour l'industrie et l'entreprise en mai 2004 (voir plus loin).

### Entrepreneuriat et financement

Le programme START, dont le principal objectif est la hausse du nombre d'entrepreneurs, facilite la réalisation des projets des primo-entrepreneurs ou de ceux qui se lancent après une longue interruption en leur proposant des prêts à taux spéciaux. À condition de remplir les conditions requises, les bénéficiaires peuvent être des personnes tant physiques que morales. Le soutien apporté peut aller jusqu'à prendre la forme de prêts à taux zéro finançant 90 % au maximum du coût prévu du projet agréé, et le montant minimal du crédit est de CZK 100 000. Le but principal des programmes GARANTIE et CRÉDIT est de faciliter l'accès des PME aux capitaux; parmi les instruments prévus à cet effet, citons les garanties à taux spéciaux, les garanties pour investissement de capitaux, les garanties pour participation à des marchés publics et les prêts à taux réduits.

L'objectif du programme GARANTIE est de proposer des garanties bancaires à taux spéciaux pour les crédits bancaires, le crédit-bail, le capital-risque et le capital-développement, afin de faciliter la mise en œuvre de projets de PME axés sur l'investissement et d'apporter des garanties tant aux participations à des marchés publics qu'aux prêts d'exploitation, et de renforcer ainsi la compétitivité de ces entrepreneurs. À titre d'exemple, le soutien peut prendre la forme d'une garantie à taux spécial couvrant l'encours des crédits bancaires ou un crédit-bail, garantie qui est susceptible d'abaisser le coût du crédit de 9 % par an. Lorsque le soutien consiste à garantir l'investissement en capital, le plafond de prise en charge est de 70 %.

L'objectif du programme CRÉDIT est de proposer des crédits d'investissement à taux spéciaux de manière à faciliter la mise en œuvre de projets de développement de petites entreprises de création récente, dont la recherche de capitaux externes se heurte fréquemment à une insuffisance de capitaux propres, ou dont les capacités de cautionnement des emprunts sont limitées. Le programme offre ainsi un crédit à taux bonifié dont le montant est compris entre CZK 0.2 et 2 millions, la durée de remboursement de cinq ans, le taux fixe de 4 % annuels et la prise en charge du coût estimé du projet plafonnée à 90 %.

## Technologie et innovation

En février 2004, le ministère de l'Industrie et du Commerce a annoncé un nouveau Programme-cadre de soutien aux centres technologiques et aux centres stratégiques de service. Ce programme remplace deux programmes-cadres antérieurs, affectés respectivement au soutien de la formation et de l'expansion de centres technologiques et à celui des services stratégiques, et régit les modalités de soutien et les conditions des prestations.

Les prestations proposées par ce Programme-cadre – pourvu que les conditions fixées soient remplies – sont les suivantes : d'une part une subvention pour activités, accordée pour une période maximale de 10 années, couvre 50 % au plus des frais d'acquisition d'immobilisations matérielles et immatérielles ou de la masse salariale brute, cotisations patronales obligatoires d'assurance-maladie, de sécurité sociale et de chômage incluses; d'autre part une subvention pour formation ou recyclage, accordée pour une période maximale de cinq années, couvrant 35 % au plus des frais de formation spéciale et 60 % des frais de formation générale, plafonnés à CZK 150 000 par emploi nouveau.

Les autorités tchèques préparent une loi sur l'innovation et une politique nationale uniforme de soutien à l'innovation. La première étape de cette stratégie active de soutien a consisté à formuler la Stratégie nationale d'innovation, qui a reçu l'approbation des pouvoirs publics. La deuxième étape englobe la mise au point d'une politique nationale de l'innovation, actuellement confiée au Conseil gouvernemental pour la recherche et le développement. Une troisième étape fondamentale consistera à formuler la loi sur l'innovation, qui posera les termes et les conditions d'un soutien générique à l'innovation en République tchèque.

## Commerce électronique

Le 19 mai 2003, le gouvernement tchèque a examiné le Livre blanc sur le commerce électronique, qui est pour les pouvoirs publics le recueil stratégique fondamental des plans, objectifs et mesures particulières prévus pour mettre en avant et promouvoir

l'importance des partenariats public-privé et l'épanouissement d'une économie de la connaissance. Ce document contient aussi des plans, des objectifs et des mesures particulières en faveur du commerce électronique. Ses programmes et suggestions visent à épauler les entreprises et atténuer progressivement la méfiance et la méconnaissance dont souffre le commerce électronique grâce au soutien d'actions de formation. Les pouvoirs publics appuieront aussi les activités du secteur privé et des établissements d'enseignement dans le domaine de la protection du consommateur, de la sécurité des systèmes d'information, des échanges d'informations entre les acteurs du marché et du renforcement d'une culture de gestion de la propriété intellectuelle. Les entreprises seront incitées à recourir à l'informatique – grâce notamment à des programmes de soutien – et la coopération avec des entités étrangères sera encouragée pour les projets de transfert de savoir-faire et d'expériences pratiques applicables au marché tchèque. Les autorités œuvreront aussi en faveur de l'apport d'Internet aux personnes handicapées, de son implantation dans des lieux publics et du développement de la télévision numérique.

Sur la base des conclusions du Livre blanc sur le commerce électronique, le Parlement a adopté le 29 juillet 2004 la loi n° 480/2004 relative à certains services de la société de l'information, renforçant par là le statut juridique des prestataires de services de cette nature et fixant avec clarté les règles de la diffusion des messages commerciaux. Ce texte établit aussi sans ambiguïté les règles applicables à la société de l'information sur le marché communautaire, et régleme les droits et obligations en matière de commerce électronique, renforçant notamment le statut du consommateur.

D'autres mesures émanant du Livre blanc sur le commerce électronique sont liées à l'amendement de la loi n° 227/2000 sur les signatures électroniques, qui institue les marques et les datages électroniques et libéralise la reconnaissance des certificats homologués dans le contexte des États membres de l'UE.

Le ministère de l'Informatique a également amorcé la libéralisation de l'émission de paiements électroniques en proposant des modifications à la loi n° 124/2002 sur les paiements.

### Soutien des exportations des PME

La promotion des exportations constitue un élément important de la politique des autorités en faveur des PME. Le principal objectif du programme *MARKETING* est de soutenir la compétitivité des entrepreneurs tchèques sur les marchés étrangers. Parmi les activités ainsi aidées figurent la fourniture de renseignements sur la pénétration de ces marchés et la production de supports assurant la promotion d'entités tchèques à l'étranger. Le soutien apporté peut être une subvention prenant en charge les frais du projet qui ont été agréés. Le plancher et le plafond de ce soutien sont fixés à CZK 100 000 et CZK 1 million. L'agence chargée de l'application du programme *MARKETING* est CzechTrade.

### Gestion de la qualité dans les PME

Le programme *CONSEIL* permet à ceux qui se préparent à créer une entreprise de bénéficier de conseils professionnels à des tarifs préférentiels, ainsi que des informations et des services délivrés par les centres d'innovation. Le programme prévoit des aides financières pour des services de conseil, la promotion des entreprises innovantes au sein des Centres d'information des entreprises, la formation des entrepreneurs et les services de l'Association des femmes entrepreneurs et dirigeantes d'entreprise. Des subventions couvrant 50 % des frais sont accordées pour des stages de formation et des séminaires

conçus par l'entreprise et l'agence de soutien à l'investissement CzechInvest, par les Centres régionaux de conseil et d'information et par les Centres d'information des entreprises à condition que les stagiaires remplissent les conditions prévues par le dispositif.

## Programmes régionaux

Le ministère du Développement régional a annoncé pour 2004 plusieurs programmes de soutien régional : le Programme régional de soutien au développement d'entités entrepreneuriales industrielles dans les territoires NUTS 2 de Severozápad (nord-ouest) et de Moravskoslezsko (Moravie-Silésie), et dans d'autres régions bénéficiant d'une concentration des aides de l'État ; le Programme régional de soutien au développement des régions économiquement faibles et structurellement sinistrées; et le Programme régional de soutien au renouvellement et à la construction d'infrastructures techniques dans les anciens districts militaires de Ralsko et Mladá.

## Autres programmes publics de soutien aux PME mis en œuvre en 2004

- **MARCHÉ** – Ce programme vise à renforcer la compétitivité des PME sur les marchés intérieur et étrangers, ainsi qu'à aider les PME à s'intégrer au marché intérieur communautaire, sous la forme d'une subvention à l'obtention d'un certificat de conformité à la norme tchèque SN TEST.
- **VILLAGE** – L'objectif est de renforcer l'attrait des petites entreprises et de l'emploi dans les petites villes, et d'améliorer ainsi l'environnement économique et social de ces zones. Si elles répondent aux conditions prévues, les entreprises s'implantant dans des villes de moins de 3 000 habitants peuvent bénéficier d'une aide financière prenant en charge un intérêt de 5 % sur les prêts bancaires obtenus pour ces projets.
- **RÉGÉNÉRATION** – L'objectif est le même que celui du programme VILLAGE. Les entreprises implantées dans des réserves ou des zones protégées, qu'elles soient urbaines ou villageoises, et dans des bâtiments inscrits sur la Liste centrale des monuments culturels de la République tchèque, peuvent recevoir une subvention prenant en charge un intérêt de 3 % sur les concours bancaires obtenus pour ces projets.
- **COOPÉRATION** – Le programme est centré sur la création de grappes d'entreprises. Il accorde des subventions plafonnées à 50 % des frais de mise en œuvre du projet coopératif, dans la limite de CZK 1.5 million. Le pays compte actuellement une grappe modèle, la Grappe d'ingénierie Moravie – Silésie.
- **SPÉCIAL** – Le principal objectif est d'accroître le taux d'emploi de certaines catégories de population défavorisées. Ce programme complète d'autres programmes de soutien aux PME (à l'exception de la subvention pour homologation offerte par le programme MARCHÉ). Il accorde une subvention pour chaque salarié de ces catégories, à raison de CZK 4 000 mensuels sur quatre ans.
- **DESIGN** – L'objectif est d'apporter une assistance méthodologique aux PME qui cherchent à intégrer les questions de création (*design*) dans leur stratégie, de les aider à choisir le bon créateur-concepteur (*designer*), d'instaurer les conditions d'une coopération efficace entre celui-ci et l'entrepreneur, de contribuer à couvrir les coûts de la création d'œuvres protégées, et de promouvoir de nouveaux produits affichant une conception de qualité. Le soutien prend la forme d'une aide financière au travail de création et de conception couvrant 50 % des honoraires de création, dans la limite de CZK 80 000.

## Programmes publics de soutien aux PME prévus pour 2005/06

Pour 2005/06, le ministère de l'Industrie et du Commerce a élaboré sept programmes d'aide aux PME financés par le budget national. Les autorités tchèques en ont approuvé six (GARANTIE, MARCHÉ, PROGRÈS, CONSEIL, DESIGN, ALLIANCE) dans son ordonnance n° 1159 du 24 novembre 2004. Le programme REPRÉSENTATION sera approuvé ultérieurement lorsque la Commission européenne l'aura validé.

L'objectif commun à tous ces programmes est d'accroître la compétitivité des PME en République tchèque :

- GARANTIE – Ce programme vise à faciliter la mise en œuvre des projets de PME au moyen de garanties bancaires à taux privilégiés s'appliquant notamment au crédit bancaire et au crédit-bail.
- MARCHÉ – Le principal objectif est de faciliter l'obtention par les PME de la certification ISO et de soutenir les projets d'investissement des jeunes PME.
- PROGRÈS – Ce programme permet la mise en œuvre de projets de développement de plus grande envergure dans certaines branches économiques.
- CONSEIL – Le principal objectif est de permettre aux PME dont la création se prépare de bénéficier de services professionnels de conseil et de formation à des tarifs spécialement étudiés.
- DESIGN – Ce programme contribue à accroître la compétitivité des PME par une création et une conception de grande qualité.
- ALLIANCE – Le programme vise à renforcer la compétitivité des PME sur les marchés étrangers, notamment en soutenant les actions marketing internationales des consortiums regroupant au moins trois PME.
- REPRÉSENTATION – Ce programme contribue à accroître les activités directes des entreprises en soutenant la création de bureaux de représentation commerciale à l'étranger.

## Programme opérationnel Industrie et entreprise 2004-06

Le Programme opérationnel Industrie et entreprise (POIE) 2004-06 est le principal document de programmation relatif à la politique de cohésion économique et sociale du secteur industriel. Il a été élaboré sur la base des objectifs et de la stratégie de politique industrielle du pays. Il s'agit d'un dispositif prioritaire à partir duquel les entrepreneurs peuvent bénéficier d'aides financières (tirées du Fonds européen de développement régional) depuis l'adhésion de la République tchèque à l'UE.

Le POIE vise à préserver et développer un potentiel industriel compétitif et rationnel, afin de contribuer de manière efficace à une meilleure efficacité économique de la base productive et de soutenir les changements structurels nécessaires dans l'industrie, afin qu'à l'issue de la période de programmation suivante, la République tchèque dans son ensemble ne fasse plus partie des régions moins développées de l'UE.

Les financements communautaires attribués au POIE sont axés sur des priorités claires, de sorte que toutes les régions contribuent à la croissance économique du pays dans les années à venir, et que disparaisse la tendance à l'exclusion sociale que connaissent certaines catégories de population. Les mesures même du POIE sont mises en œuvre par l'intermédiaire de programmes de soutien.

Par le biais des Fonds structurels communautaires, le POIE garantit un soutien très complet aux PME. Il affiche trois priorités : le développement de l'environnement des entreprises; le développement de la compétitivité des entreprises; et l'assistance technique.

Outre les programmes START, CRÉDIT et MARKETING susmentionnés, huit autres programmes ont été annoncés :

- PROSPÉRITÉ – Soutien d'infrastructures de développement industriel (en particulier parcs scientifiques et technologiques, pépinières d'entreprises, centres de transfert de technologies).
- IMMOBILIER – Soutien de projets visant à préparer, développer et régénérer des zones industrielles et des biens professionnels.
- CENTRES DE FORMATION – Soutien de projets de reconstruction structurelle et de modernisation des locaux de formation intraentreprise existants, ainsi que de projets de construction et d'équipement de nouveaux sites de formation interentreprises.
- GRAPPES D'ENTREPRISES – Soutien de projets de création et de développement d'associations sectorielles (grappes d'entreprises) au niveau régional et transrégional.
- DÉVELOPPEMENT – Soutien du développement de la compétitivité des PME durant leur phase de croissance, c'est-à-dire de l'amélioration du niveau technique et de la finesse des procédés, avec par exemple la mise en œuvre d'une certification et de normes internationales.
- INNOVATION – Soutien de projets privilégiant l'augmentation de la valeur technique et de la valeur d'utilité des produits et services par l'amélioration de l'efficacité des procédés de fabrication et de la prestation des services; la mise en œuvre de méthodes de gestion novatrices; la modification substantielle de la structure organisationnelle ou des changements d'orientation stratégique de l'entreprise; et d'autres innovations non techniques.
- ÉCONOMIES D'ÉNERGIE – Soutien de projets menant à une diminution des besoins énergétiques des entreprises industrielles grâce à la baisse des impératifs énergétiques des procédés de fabrication, de conversion et de distribution de l'énergie, à de nouvelles technologies de traitement des matières énergétiques, à la mise en œuvre de la cogénération, etc.
- SOURCES D'ÉNERGIES RENOUVELABLES – Soutien de projets de mise en œuvre d'une production d'électricité ou de chaleur faisant appel à des sources d'énergies renouvelables : par exemple, projets de construction, rénovation ou reconstruction d'installations permettant l'usage de sources de ce type, ou projets de cogénération à partir de ces dernières.

## Royaume-Uni

### Les PME dans l'économie

Le Royaume-Uni compte environ 4 millions de PME (entités unipersonnelles comprises) qui, à 99 %, emploient moins de 50 salariés. Elles assurent 46 % de l'emploi du secteur privé et génèrent 38 % du chiffre d'affaires réalisé en dehors du secteur financier. Approximativement trois, deux et moins de un % des entreprises manufacturières comptent respectivement plus de 50, 100 et 500 salariés. L'emploi de ce secteur est assuré à 53 % environ par des entreprises de moins de 250 salariés, et à 34 % environ par des entreprises de plus de 500 personnes. Les PME assurent 36 % de la production industrielle; les entreprises de plus de 500 salariés en assurent 54 %.

En 2002, 176 000 entreprises se sont inscrites sur le rôle de la TVA, tandis qu'un nombre équivalent en demandaient leur radiation. Les PME sont la principale source de création d'emplois et jouent un rôle économique également important dans toutes les régions constitutives du Royaume-Uni.

### Politiques-cadres

La mission globale du ministère du Commerce et de l'Industrie (DTI) est d'accroître la prospérité générale en relevant la productivité et la compétitivité du pays grâce à un tissu d'entreprises prospères, une base scientifique de niveau international, une politique de l'innovation et des marchés régis par l'équité. Toutes les activités afférentes du DTI intéressent les PME, mais compte tenu de la contribution essentielle qu'un secteur de petites entreprises vigoureux peut apporter à la réalisation de ses ambitions, le DTI a également défini des orientations précises pour favoriser l'émergence d'une société entrepreneuriale dans laquelle les petites entreprises, toutes catégories confondues, puissent prospérer et exploiter pleinement leur potentiel, à savoir :

- Augmenter le nombre de personnes désireuses de créer une entreprise.
- Améliorer la productivité globale des petites entreprises.
- Accroître la place de l'entreprise dans les milieux défavorisés.

Le DTI et le *Small Business Service* (SBS), une entité chargée de l'application placée sous la tutelle du DTI) jouent un rôle fondamental dans la mise en œuvre de la politique du gouvernement britannique à l'égard des PME et l'application du maître-mot « *Think Small First* » (Penser d'abord aux petites entreprises) à l'ensemble des actions des autorités. Le SBS est reconnu comme le pôle principal d'expertise permettant de comprendre et de connaître les PME au sein de l'administration britannique. Il a joué un rôle crucial dans l'élaboration du plan d'action des pouvoirs publics en faveur des petites entreprises (publié en janvier 2004), plan qui repose sur sept thèmes stratégiques identifiés comme les moteurs de la croissance économique, de l'amélioration de la productivité et de la généralisation d'une dynamique de l'entreprise.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Le *Small Business Council* (SBC) indépendant continue d'informer le secrétaire d'État au Commerce et à l'Industrie des besoins des PME existantes et potentielles et de l'incidence des activités des pouvoirs publics – tant en cours qu'envisagées – sur les petites entreprises. Le SBC est composé de 23 membres (pour la plupart propriétaires de petites entreprises) qui représentent un vaste éventail de secteurs d'activité et de groupes ethniques, ainsi que toutes les régions du Royaume-Uni. Par l'intermédiaire du travail de ses sous-groupes, il étudie des questions telles que l'accès au financement, la valorisation de la main-d'œuvre, la réglementation, les questions rurales et les activités du SBS. Il transmet ses recommandations au gouvernement par le biais de son rapport annuel.

Le SBS a été lancé en 2000 pour faire du Royaume-Uni, avec l'aide du secteur public, du secteur privé et du secteur associatif un havre pour les entrepreneurs désireux de créer et de faire croître leur entreprise. Il joue un rôle certain dans l'affirmation d'une société entrepreneuriale, voulue par les pouvoirs publics, dans laquelle :

- Indépendamment de leur passé professionnel, les gens sont de plus en plus nombreux à avoir la volonté, les compétences et la possibilité de démarrer une entreprise.
- Tout individu souhaitant développer son entreprise est aidé et soutenu.
- Un environnement propice aux entreprises facilite les interactions des petites entreprises avec les pouvoirs publics et leur accès aux services publics.
- Les petites entreprises utilisent davantage Internet et le commerce électronique.

Grâce au réseau des *Business Link Operators*, le SBS offre une assistance à ceux qui désirent se mettre à leur compte ou créer leur propre entreprise, ainsi qu'aux employeurs ayant jusqu'à 250 salariés. À compter d'avril 2005, les huit RDA anglaises (*Regional Development Agencies*, ou Agences de développement régional) assumeront la responsabilité du réseau des 45 *Business Links* (Liaisons avec les entreprises) qui offrent de l'information, des conseils et un accès à des experts sur toutes les questions ayant trait à la création et à la gestion d'une entreprise. Le SBS conservera la charge de la marque *Business Link*.

Depuis la loi de décentralisation administrative de 1999 qui a institué l'Exécutif écossais, l'Assemblée galloise et l'Assemblée d'Irlande du Nord, des responsabilités accrues ont été confiées à ces institutions en matière de développement économique et des programmes à vocation plus régionale ont été mis en œuvre.

En Angleterre, les huit RDA ont été créées en 1999. Elles couvrent toutes les régions sauf Londres, et ont pour objet de faire ressortir le point de vue régional, notamment dans les programmes en faveur des petites entreprises, et de coordonner l'activité économique. Le pays de Galles, l'Écosse et l'Irlande du Nord ont leurs propres dispositifs qui sont antérieurs à la décentralisation. En Écosse, le *Business Gateway*, lancé en 2003, offre un soutien aux PME qui se créent ou sont en phase de démarrage, et assure 4 programmes fondamentaux portant respectivement sur l'information des entreprises, le soutien aux jeunes pousses (*start-ups*), la croissance des entreprises et les entreprises en forte croissance. Le dispositif *Highlands and Islands Enterprise* (HIE) offre des informations et des conseils aux entreprises par l'intermédiaire de sa campagne « *First Stop* ».

En Irlande du Nord, le soutien aux petites entreprises relève essentiellement du dispositif *Invest Northern Ireland* et de son réseau local. Au pays de Galles, le service *Business Eye/Lyfgad Business*, parrainé par l'exécutif de l'Assemblée galloise et géré par la *Welsh*

*Development Agency* (Agence galloise de développement, ou WDA), constitue un guichet d'accès aisé pour toutes les demandes formulées par les entreprises, qu'elles soient déjà en place, de création récente ou projetées.

### **Réforme de la réglementation**

Le gouvernement britannique a nettement renforcé ses systèmes de contrôle des contraintes imposées par la réglementation en vigueur au Royaume-Uni. Il a par exemple :

- Créé, en 1997, une *Better Regulation Task Force* (Équipe spéciale d'amélioration de la réglementation) indépendante chargée de conseil sur les actions à entreprendre pour assurer la conformité de la réglementation et de son application aux six principes suivants : réglementation de qualité, proportionnalité, justification, cohérence, transparence et ciblage.
- Créé un *Ministerial Panel for Regulatory Accountability* (Groupe ministériel pour la responsabilité en matière réglementaire) chargé de dresser un bilan stratégique du système réglementaire et de demander aux ministres de justifier toute nouvelle réglementation et d'expliquer en quoi ils ont contribué à alléger le poids de la réglementation existante.
- Publié une version révisée du guide d'évaluation de l'impact de la réglementation (RIA) tenant compte de l'expérience acquise depuis le lancement du guide précédent.
- Nommé des *ministres de la réforme réglementaire* afin de faire avancer l'objectif d'une amélioration de la réglementation dans l'ensemble de l'administration.
- Promulgué le *Regulatory Reform Act* (Loi sur la réforme de la réglementation), se dotant ainsi d'un puissant outil pour simplifier ou éliminer une législation trop pesante, trop complexe, dépassée ou faisant double emploi.
- Mis au point un *Plan d'action pour la réforme de la réglementation* regroupant plus de 260 propositions qui visent à améliorer les régimes réglementaires en vigueur et à réformer le secteur public.
- Mis en place l'« *Enforcement Concordat* » (concordat sur la mise en application), qui a pour objet de veiller à ce que la mise en conformité avec la réglementation se fasse dans une atmosphère favorable aux entreprises, de façon équilibrée et systématique. 96 % des collectivités locales ont adopté d'elles-mêmes cet outil.

D'autres mesures consistent à simplifier les règles et aider les entreprises à se conformer aux règlements en transférant la *Contributions Agency* au fisc (*Inland Revenue*) et en introduisant un système d'assistance au paiement des salaires, mais aussi en œuvrant avec les partenaires européens à la simplification et à l'amélioration des règlements communautaires. Le SBS continue de financer « *small business/Europe* », le bureau de représentation des PME britanniques à Bruxelles, qui contribue à influencer le processus décisionnel communautaire au stade le plus précoce possible. La législation nouvelle ayant un impact non négligeable sur les entreprises britanniques est d'origine communautaire à 40 %, de sorte que le Royaume-Uni (à l'instar des autres États membres de l'UE) continue de réclamer son amélioration.

Le SBS et le Bureau du Cabinet poursuivent leurs efforts visant à assurer que l'ensemble des politiques et réglementations nouvelles sont conçues et mises en œuvre de manière à alléger le plus possible la pression exercée sur les petites entreprises. La mise en place en 2003 du *Small Firms Impact Test* (Test de l'impact sur les petites entreprises) a

constitué un pas en avant significatif : ce test garantit que les positions des PME sont prises en compte tant aux stades initiaux de la formulation des politiques qu'au moment où la décision est prise de promulguer la réglementation. Le SBS a créé une base de données de plus de 1 200 petites entreprises disposées à participer à ce processus consultatif avec les autorités. Il continue à aider les ministères à consulter les petites entreprises avant de formuler leurs politiques et de produire des RIA, et à travailler en collaboration avec les PME et leurs organismes représentatifs pour que leurs préoccupations au sujet des projets de réglementations soient prises en compte. Le SBS travaille également en étroite collaboration avec des organismes centraux, des collectivités locales et des entreprises afin de faire adopter, au niveau national et local, des régimes de mise en conformité raisonnables. Il coopère par exemple avec un réseau de *Local Business Partnerships* (LBP, ou Partenariats d'entreprises locales) qui complètent le rôle de conseil des *Business Links* en offrant un forum de discussion sur toute une gamme de questions relatives à la réglementation et à son application.

En Écosse, l'*Improving Regulation in Scotland Unit* (IRIS, ou Unité pour l'amélioration de la réglementation en Écosse) de l'Exécutif écossais continue d'offrir une porte ouverte aux entreprises. Cette entité a travaillé à l'examen stratégique de la planification et aux examens des Lignes directrices nationales afférentes, dont l'objet est d'aboutir à un système de planification plus efficace et plus moderne; elle poursuit par ailleurs l'amélioration de l'usage des RIA. L'instauration d'une *Review Regulatory Impact Assessment*, qui rend obligatoire le réexamen des réglementations d'origine dans les 10 ans qui suivent leur entrée en vigueur, permet de s'assurer que ces réglementations répondent toujours à leurs objectifs et qu'il convient de les maintenir. De plus, la mise en place du *Micro Business Test* a pour objet de veiller à ce que les besoins spécifiques des très petites entreprises soient pris en considération lors de l'élaboration des politiques écossaises. L'IRIS continue d'enrichir son dialogue avec le milieu des affaires grâce à des rencontres individuelles et des séminaires. Par le biais de l'*Enforcement Concordat*, elle s'occupe aussi, avec les collectivités locales et d'autres organismes de mise en œuvre des réglementations, d'améliorer la réglementation et les conditions de son exécution pour les entreprises. Le Concordat encourage l'établissement de relations constructives entre les autorités de réglementation et les entreprises à propos de questions d'exécution. Prolongeant la réussite de son prédécesseur *Small Business Gateway*, *Business Gateway* constitue pour toutes les entreprises écossaises la voie d'accès privilégiée aux services publics locaux et nationaux.

L'Assemblée nationale du pays de Galles est fermement décidée à améliorer la réglementation, et à utiliser pour cela l'outil essentiel que représente l'évaluation des réglementations. Cet exercice doit décrire les prémisses de la réglementation évaluée, et effectuer une comparaison des différentes options, y compris non réglementaires, qui s'offraient au législateur. Pour éclairer le débat public, il doit détailler les coûts et avantages de chaque option et les quantifier dans toute la mesure du possible. Il doit aussi mettre en lumière l'incidence de la réglementation sur les coûts des entreprises, car il arrive souvent que cet impact soit disproportionné. Toutes les évaluations doivent se préoccuper de déterminer si la nouvelle réglementation a ou non un effet significatif sur la concurrence.

En Irlande du Nord, le ministère de l'Entreprise, du Commerce et de l'Investissement (DETI) est chargé de la *Better Regulation Strategy* (Stratégie d'amélioration de la stratégie), dont l'objet est de diminuer le poids de la réglementation pour les entreprises et le secteur associatif. Cette stratégie prévoit notamment des dispositions pour mener les RIA, un test

d'évaluation de l'impact de tout projet de réglementation sur les microentreprises de moins de 5 salariés, un délai de notification des réglementations nouvelles de 12 semaines, et la mise en place formelle d'un *Enforcement Concordat* en Irlande du Nord.

### **Financement**

Le gouvernement britannique poursuit son travail d'amélioration des relations entre les banques et les petites entreprises et de l'accès au financement. Il a obtenu des résultats probants au cours de l'année écoulée. Les entreprises ont été plus nombreuses à pouvoir prétendre à la SFLG (*Small Firms Loan Guarantee*, ou Garantie des prêts aux petites entreprises) grâce à l'extension de l'éligibilité sectorielle et au relèvement des seuils de chiffre d'affaires. Plus de 140 investissements ont concerné neuf fonds régionaux de capital-risque, pour un total conforme aux prévisions de plus GBP 25 millions. Le Fonds britannique pour les hautes technologies (*UK High Technology Fund*) a dépassé son objectif de levée de fonds privés, qui était de GBP 105 millions, et s'ajoute aux GBP 20 millions apportés par l'État. Plus de GBP 124 millions ont été affectés à neuf fonds spécialisés de capital-risque qui ont investi dans plus de 150 entreprises britanniques à forte intensité technologique. Les autorités fournissent une garantie de fonds propres, de chiffre d'affaires et d'emprunt à plus de 60 CDFI (*Community Development Finance Institutions*, ou Institutions de financement du développement local) par le biais du *Fonds Phoenix* qui peut prendre en compte d'autres facteurs que la caution pour arrêter ses décisions de prêt. Les pouvoirs publics ont proposé d'étudier la mise en place pilote au Royaume-Uni des ECF (*Enterprise Capital Funds*, ou Fonds pour les entreprises) – à condition toutefois que l'UE donne son accord sur ces aides publiques. Ces ECF (une variante du *Small Business Investment Company Program* – Programme de sociétés d'investissement dans les petites entreprises – des États-Unis) prendraient la forme de fonds commerciaux investissant des fonds privés et publics dans de petites entreprises à forte croissance recherchant jusqu'à 2 millions de GBP de capital. Les ECF sont davantage conçus pour récompenser la réussite que réduire les risques. Le programme *Early Growth Funding* (Financement précoce de la croissance) investit des sommes d'environ GBP 50 000 dans de petites entreprises à fort potentiel de croissance. Sur les 7 fonds en activité, 6 sont des fonds de co-investissement qui investissent à parité avec des investisseurs-tuteurs (*business angels*) et d'autres investisseurs privés. Le septième fonds, dénommé *Accelerator Fund*, a été créé pour les entreprises prometteuses et ambitieuses du sud-est de l'Angleterre.

Le budget 2004 du gouvernement contient d'autres mesures destinées à favoriser une solide culture entrepreneuriale. Le seuil d'investissement des *Venture Capital Trusts* a été relevé à GBP 200 000, et l'allègement fiscal a doublé pour atteindre 40 % sur deux années. Par ailleurs, les autorités ont rehaussé à 50 %, pour une année, les fonds propres fournis aux petites entreprises au cours de leur première année d'existence, afin de soulager leur trésorerie et de stimuler les investissements. Elles ont annoncé l'extension du crédit d'impôt pour R-D aux dépenses de logiciels, d'énergie (comme par exemple l'électricité utilisée directement pour la R-D), d'eau et de combustibles, ce qui représente un soutien public supplémentaire de GBP 35 millions à la R-D.

En 2002, l'Exécutif écossais a annoncé un *dispositif d'apport précoce de fonds propres* de GBP 40 millions (au profit de fonds de capitalisation du secteur privé tant nouveaux qu'existants) destiné à combattre la pénurie de capitaux au-dessous de GBP 500 000. Ce dispositif englobe le SCF (*Scottish Co-investment Fund*, ou Fonds écossais de co-investissement), le BGF (*Business Growth Fund*, ou Fonds de croissance des entreprises) et

L'IRP (*Investment Readiness Programme*, ou Programme de préparation à l'investissement). C'est *Scottish Enterprise* qui gère le SCF, mais les décisions d'investissement dans telle ou telle entreprise relèvent des gestionnaires des fonds. Le BGF apporte des sommes comprises entre GBP 20 000 et 100 000, remboursables ou rachetables sur 5 ans, qui permettent aux entreprises d'attirer des investissements. L'IRP aide les entreprises en croissance à supporter les frais qu'entraîne l'élaboration de propositions suffisamment abouties pour réussir à attirer du capital-investissement.

Le programme *Xenos* géré par *Finance Wales* est en cours d'élaboration pour faciliter la fourniture aux PME, dans la limite de GBP 10 000, de conseils visant à les rendre plus attrayantes pour les investisseurs. Grâce à une gamme complète de fonds de financement individuel qui couvre les besoins de fonds propres jusqu'à GBP 0.75 millions, *Finance Wales* a apporté une aide salutaire à des PME se trouvant dans l'incapacité de lever des fonds suffisants auprès de bailleurs du circuit commercial, tout en leur donnant accès à des réseaux et compétences spécialisées en gestion financière et en gestion commerciale. L'Irlande du Nord compte deux fonds locaux, bénéficiant de la participation des autorités centrales, qui apportent des fonds propres compris entre GBP 50 000 et GBP 1 million.

### **Développement d'une société et d'une culture entrepreneuriales**

Le Royaume-Uni est riche en exemples de politiques et d'actions de promotion de la culture entrepreneuriale. La campagne intitulée *Make Your Mark Start Talking Ideas* (Affirmez-vous en exprimant vos idées) vise à stimuler l'esprit d'entreprise des 14-25 ans. Elle est l'œuvre d'*Enterprise Insight*, un organisme qui réunit des associations représentatives des entreprises et des agences de renforcement des capacités et des compétences des entreprises, qui bénéficie du soutien de l'État et qui axe son action sur la première Semaine de l'entreprise du Royaume-Uni prévue en novembre 2004. À compter de 2005, tous les 14-25 ans bénéficieront, dans le cadre de l'enseignement scolaire ou universitaire, de l'équivalent de cinq journées de formation à l'entreprise. L'*Enterprise Promotion Fund* (Fonds de promotion des entreprises) a pour mission de soutenir et encourager l'innovation dans les actions de sensibilisation à l'entreprise; il finance une série de projets pilotes afin de tester de nouvelles approches ou de délivrer des messages de sensibilisation à de nouvelles cibles. *Enterprising Britain* est un concours destiné à distinguer la Ville britannique de l'entreprise pour mettre en exergue des pratiques exemplaires en matière de formulation et de mise en œuvre de politiques aux niveaux local, régional et national. Le prix *Queen's Award for Enterprise Promotion* (Prix de la Reine pour la promotion de l'entreprise) récompense les individus qui ont contribué de manière exceptionnelle, localement ou à l'échelle nationale, au développement et à la promotion de la culture entrepreneuriale au Royaume-Uni. Quant au programme *Routes into Self-employment Review* (S'installer à son compte : examen des modalités), il s'est attaché à savoir si le régime britannique actuel de crédits d'impôts et de prestations était considéré comme un dispositif de soutien efficace de ceux qui souhaitent s'installer à leur compte.

### **Politiques et programmes en faveur de l'entrepreneuriat féminin**

Le contexte du développement de l'entrepreneuriat féminin au Royaume-Uni a bénéficié en 2003 de la publication par les pouvoirs publics du *Strategic Framework for Women's Enterprise* (Cadre stratégique pour l'entreprise au féminin), élaboré par le SBS en partenariat avec une palette d'organismes publics, privés et associatifs. Ce document constitue une approche pluraliste et pérenne de l'entrepreneuriat féminin au Royaume-Uni.

Il vise à créer un environnement et une culture propices à la création et à la croissance d'entreprises dirigées par des femmes. Il synthétise des recherches, des lignes directrices, des conseils pratiques et des exemples de bonnes pratiques. Il identifie quatre grands thèmes prioritaires d'action : la prestation de services de soutien à l'entreprise, l'accès à des financements, l'aide à la garde des enfants (comme ressource ou comme activité), et le passage de l'assistanat social au travail indépendant. Les objectifs ont été fixés pour trois années (jusqu'à 2006), en termes de hausse du nombre d'entreprises possédées par des femmes (y compris issues de minorités ethniques) et du nombre de femmes ayant accès à des services de soutien aux entreprises. Au Royaume-Uni, 27 % environ des travailleurs indépendants sont des femmes, et 12 % environ des PME sont la propriété totale ou majoritaire de femmes.

Le Royaume-Uni a collaboré avec les États-Unis et le Canada au sein d'une *Trilateral Alliance on women's entrepreneurship* (Alliance trilatérale sur l'entrepreneuriat féminin). Parmi ses activités de 2004 ont figuré un sommet virtuel par visioconférence qui a débouché sur un rapport détaillé mettant en exergue les résultats des recherches, les bonnes pratiques et les actions nouvelles de chacun des trois pays. Cette collaboration s'est articulée avec le *Forum de l'OCDE « Accélérer l'entrepreneuriat féminin »*, qui s'est tenu en juin 2004 à Istanbul dans le cadre de la Deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME. Un certain nombre de programmes et d'initiatives en faveur de « bonnes pratiques » concernant l'entrepreneuriat féminin ont été recensées dans l'ensemble du Royaume-Uni; ils ont souvent bénéficié de crédits apportés par l'innovant *Phoenix Development Fund*. De plus amples informations sur quelques pratiques exemplaires sont disponibles sur le site [www.prowess.org.uk](http://www.prowess.org.uk).

### **Le SBS et l'inclusion sociale**

L'un des grands axes du plan d'action des autorités en faveur des petites entreprises consiste à encourager l'esprit d'entreprise dans les groupes défavorisés et les groupes en retard dans ce domaine. Cette préoccupation s'inscrit dans la mission plus large d'un État soucieux de lutter contre l'exclusion sociale, qu'elle provienne d'un manque de contacts (désavantage) ou d'un manque de ressources (dénouement). À compter d'avril 2005, les RDA anglais seront chargées de remplir un Contrat de service public qui vise à renforcer l'entreprise dans les zones défavorisées. Elles chercheront à tirer des enseignements d'initiatives telles que les *Enterprise Areas* (Zones d'entreprises) et les *City Growth Strategies* (Stratégies de croissance urbaine) qui, axées sur des régions précises, tentent d'en faire ressortir les avantages économiques. Les *Business Brokers* et le *Fonds Phoenix* sont d'autres initiatives pilotes menées par les pouvoirs publics. Lancée en 1999, la seconde encourage l'esprit d'entreprise dans les milieux défavorisés et les groupes sociaux peu enclins à l'entrepreneuriat. Les aides financières transitent par des prestataires de services aux entreprises et des intermédiaires financiers. Les CDFI constituent l'un des six pans de Phoenix, les autres (principalement en Angleterre) étant : un fonds de développement chargé de promouvoir des moyens innovants pour soutenir l'entreprise dans les régions pauvres; un réseau de tuteurs bénévoles qui aident les entreprises dans la phase de réflexion préalable au lancement et dans les premières étapes de la création; un Fonds de capital-risque pour le développement local; les Stratégies de croissance urbaine; et le Fonds de développement pour le renouvellement rural. Les administrations décentralisées de l'Irlande du Nord, de l'Écosse et du pays de Galles sont chargées de soutenir les entreprises dans leurs domaines respectifs, et notamment de répartir les crédits Phoenix.

## Technologie et innovation

L'an dernier, ce domaine a connu les évolutions ci-après. L'*Office of Science and Technology* (Bureau des sciences et technologies) et le Groupe d'innovation du DTI ont mis en place le *service de soutien FP6UK* destiné aux organisations implantées sur le sol britannique qui souhaitent soumettre des propositions intéressant le sixième programme-cadre de l'UE. Ce service concerne l'ensemble de ce programme-cadre et est utilisable via un site Web, des aides téléphoniques génériques et thématiques, un point de contact national et d'autres prestations encore. Les KTP (*Knowledge Transfer Partnerships*, ou Partenariats pour les transferts de connaissances), qui ont remplacé les TCS, sont partiellement financés par les pouvoirs publics et permettent aux entreprises de nouer des partenariats avec des universités ou des organismes de recherche pour mettre au point de nouveaux produits, services et procédés. SMART a été remplacé par le *Grant for Investigating an Innovative Idea* (Subvention de recherche pour une idée innovante) et le *Grant for Research and Development* (Subvention de R-D). L'objectif principal de la première de ces deux aides est de contribuer à améliorer la productivité des entreprises par le recours à l'innovation. Elle vise les PME qui ont une idée précise de projet innovant mais sont dépourvues des ressources internes nécessaires pour lancer et gérer le processus d'innovation qui peut seul mener l'idée à bien. Les candidats doivent examiner leur idée avec un tuteur désigné, de manière à évaluer leur aptitude à la mettre en œuvre. Les lauréats reçoivent une aide représentant 75 % de l'ensemble des frais de tutorat et de conseil, plafonnée à GBP 12 000. L'autre type de subvention aide les individus et les PME à chercher et développer des produits et des procédés technologiquement innovants, et peut concerner un microprojet, un projet de recherche, un projet de développement ou un projet exceptionnel.

Les programmes de l'Exécutif écossais SMART, SPUR et SPUR<sup>plus</sup> aident les PME à mettre au point des produits et des procédés nouveaux et très innovants. Le SCIS (*Small Company Innovation Scheme*, ou Dispositif d'innovation pour les petites entreprises) de Scottish Enterprise les aide à développer de nouveaux produits et procédés, et peut prêter son concours à des études de marché et des lancements de produits. Un soutien équivalent est disponible au titre du dispositif HIE. L'Exécutif écossais a mis en place un système de recherche coopérative pour les PME, SCORE, qui aide les projets comportant des activités de R-D préconcurrentielles accomplies conjointement par des PME et des organismes publics de recherche. Le nouveau programme SEEKIT (*Scottish Executive Expertise, Knowledge and Innovation Transfer*, ou Transfert d'expertise, de connaissances et d'innovations de l'Exécutif écossais) aide des organismes du secteur public tels que les universités et les établissements de recherche à financer des projets qui renforcent l'aptitude des milieux scientifiques écossais à travailler avec les entreprises. Le premier *Centre d'actifs intellectuels* européen a été instauré pour conseiller les entreprises écossaises en matière de gestion d'actifs intellectuels. L'Exécutif parraine également l'initiative ICASS (*Innovators Counselling and Advisory Service for Scotland*, Service de conseils aux innovateurs de l'Écosse), qui a pour but de conseiller les inventeurs et les petites entreprises innovantes d'Écosse.

En 2003, l'exécutif de l'Assemblée du pays de Galles a lancé son plan d'action trisannuel *Wales for Innovation* (Le pays de Galles en route vers l'innovation), qui s'est déjà traduit par des actions utiles. Ainsi, le *Wales Innovators Network* (Réseau d'innovateurs du pays de Galles), un nouveau dispositif visant les inventeurs isolés, se compose désormais d'une équipe plus étoffée de cinq conseillers dédiés œuvrant sur l'ensemble du territoire gallois. Des dispositifs d'assistance financière à l'innovation ont été évalués et un nouveau dispositif amélioré unique, SMART Cymru, a été mis en place. Le service gratuit

indépendant *Design Wales* (Le design en pays de Galles) a entamé l'élaboration d'un plan d'action sur la création stylistique (le *design*) et organisé un atelier international pour partager les pratiques exemplaires en matière de soutien à cette discipline dans les PME.

En 2003, un groupe de travail réunissant des ministères d'Irlande du Nord et *Invest Northern Ireland* a publié une stratégie d'innovation régionale et le plan d'action associé, intitulés *think/create/innovate* (penser/créer/innover). Évalué en 2004, le plan d'action a été jugé conforme aux objectifs assignés, et un plan de continuation a été élaboré. L'un des principaux objectifs poursuivis est d'inciter les PME à s'engager davantage dans des activités de R-D et d'innovation. Le programme SMART détermine l'éligibilité et la qualité des candidats grâce à un processus de sélection concurrentiel et rigoureux; il a beaucoup contribué au succès des principaux essaimage de nature technologique et représente l'un des programmes les plus efficaces en matière d'incitation à l'innovation au sein des entreprises de technologie naissantes d'Irlande du Nord. Les aides financières de SMART ont aidé de petites entreprises et des individus à mener des recherches qui ont permis de développer des produits et des procédés innovants. En 2003/04, on a recensé 16 lauréats SMART. D'autres programmes importants d'aide aux petites entreprises d'Irlande du Nord s'occupent de développement de produits ou de procédés, de concurrence, de lancement d'entreprises, de design et de KTP (partenariats pour les transferts de connaissances).

### **Promotion des exportations**

Les services d'UKTI (*UK Trade & Investment*, Échanges et investissements au Royaume-Uni) proposent aux entreprises implantées au Royaume-Uni une assistance destinée à réaliser leur potentiel exportateur. UKTI aide ainsi les entreprises qui exportent pour la première fois, mais aussi celles qui connaissent l'exportation et pénètrent de nouveaux marchés, à renforcer leurs capacités exportatrices, et leur apporte des conseils experts, des données fiables et des études professionnelles. UKTI dispose d'équipes spécialisées dans les échanges dans plus de 200 postes répartis sur toute la planète, et aide aussi les entreprises désireuses de s'implanter ou de croître au Royaume-Uni. En 2003/04, les entrées d'investissement au Royaume-Uni ont progressé de 14 %, et le pays reste la principale cible des investissements en Europe. Le Centre ASM (*Action Single Market/UK SOLVIT Center*, ou Centre d'action SOLVIT pour le marché unique/Royaume-Uni), intégré au DTI, aide les entreprises et les citoyens qui rencontrent des difficultés en matière de droits liés au marché intérieur. SOLVIT, une base de données en ligne créée par la Commission européenne, s'efforce de remédier rapidement aux violations des règlements communautaires sans engager de poursuites formelles. La plupart des problèmes sont ainsi résolus *via* SOLVIT, et les autres problèmes peuvent être déferés à la Commission européenne.

SDI (*Scottish Development International*, ou Développement international écossais), créé en 2001, réunit les activités de *Scottish Trade International* (Commerce international écossais) et de *Locate in Scotland* (S'implanter en Écosse). Entreprise commune de l'Exécutif écossais et de *Scottish Enterprise*, SDI a pour mission de s'assurer que les entreprises sont en mesure de bénéficier pleinement d'échanges sur les marchés internationaux. SDI fournit des études de marchés et des connaissances générales et spécifiques aux entreprises écossaises, et les assiste de manière personnalisée dans leur stratégie de pénétration de marchés. Les activités concernées sont très nombreuses : prestation de tous les services d'assistance commerciale des pouvoirs publics écossais, programmes personnalisés d'assistance sur tel ou tel marché, aide apportée aux entreprises pour leurs missions

exploratoires et leur participation à des expositions, etc. Par ailleurs, plus de 60 organismes de soutien aux exportations sont membres d'un réseau de 13 *Partenariats locaux pour l'exportation* qui couvrent toute l'Écosse. Parmi les partenaires de ce réseau figurent des chambres de commerce, des autorités locales, des entreprises locales et des réseaux d'entreprises, qui s'efforcent tous de soutenir plus efficacement les entreprises locales et de tirer le meilleur parti des ressources disponibles.

WTI (*Wales Trade International*, ou Commerce international gallois) est l'organisme de soutien des entreprises à l'étranger qui permet à l'exécutif de l'Assemblée du pays de Galles d'aider les entreprises galloises à accéder aux services UKTI, à s'implanter à l'étranger, à nouer des alliances dans le monde entier et à repérer des débouchés commerciaux internationaux (y compris à l'exportation). WTI est aussi un programme de manifestations à l'étranger qui octroie des subventions aux entreprises éligibles. De son côté, *Invest Northern Ireland* apporte une aide pratique aux entreprises qui cherchent à se développer à l'export.

### **Cyberactivités**

Le Royaume-Uni considère le haut débit comme un élément central de l'établissement d'infrastructures de niveau international ouvrant la voie au commerce électronique, à la prestation de services publics et à la participation en ligne. Les autorités estiment que cette technologie est susceptible d'améliorer la productivité, de renforcer la compétitivité et d'ouvrir de nouveaux marchés. Elles ont mis en place un cadre réglementaire garantissant l'alignement des décisions commerciales prises par les entreprises privées sur les besoins économiques et sociaux du pays. Elles ont en particulier œuvré pour que les investissements publics dans les infrastructures haut débit soient synonymes de solutions de services à haut débit efficaces au niveau local, et notamment dans les zones moins propices aux investissements commerciaux.

Le Royaume-Uni a la volonté d'appliquer concrètement les principes des *Lignes directrices de l'OCDE régissant la sécurité des systèmes et réseaux d'information* et de concrétiser le concept de « culture de la sécurité ». Il a une stratégie d'amélioration des performances des pouvoirs publics et du secteur privé dans ce domaine; de nouvelles initiatives et des partenariats public-privé visant à la mettre en œuvre sont en cours d'élaboration. En ce qui concerne le secteur privé, l'enquête britannique *Information Security Breaches Survey* (Enquête sur les violations de la sécurité de l'information) aide les pouvoirs publics à orienter leur action, en particulier en termes de messages de sécurité visant les PME. Une grande partie de ces activités s'appuie sur les normes de sécurité 7 799, un ensemble grâce auquel le Royaume-Uni s'est montré tout à fait pionnier par rapport au reste du monde. Ces normes aident les entreprises à appliquer les meilleures pratiques en matière de gestion de la sécurité de l'information, et à apporter ainsi au consommateur et à leurs fournisseurs une confiance considérée comme indispensable.

Pour ce qui est des différends, les autorités britanniques estiment que les mécanismes alternatifs de règlement des litiges (médiateur, arbitrage, etc.), dont certains en ligne, peuvent constituer pour les consommateurs des solutions de substitution plus conviviales et moins onéreuses que les actions en justice, et contribuer ainsi à instaurer la confiance dans le commerce électronique.

## Gestion

*Business Link* est le réseau national des partenariats locaux entre le monde des entreprises et les pouvoirs publics. Il offre aux PME un accès unifié à des informations et des conseils professionnels. Il comprend 45 opérateurs dans toute l'Angleterre et l'on peut y accéder nationalement via un centre de contact et un site Web complémentaire spécialement mis au point pour satisfaire les besoins des PME ([www.businesslink.org](http://www.businesslink.org)). Le réseau *Business Link* fournit des services qui portent sa marque, et notamment des services destinés aux entreprises qui envisagent d'entrer en activité, aux entreprises en phase de démarrage et aux microentreprises, ainsi qu'aux PME établies et à celles qui présentent un potentiel de croissance. Il a également pour vocation de traiter les questions de l'inclusion sociale et d'aider à identifier le potentiel entrepreneurial encore inexploité de l'économie. Les services du *Business Link* sont assurés par des *Personal Business Advisers* (PBA, ou Conseillers individuels d'entreprise) qui analysent et diagnostiquent les besoins des PME demandeuses et qui encouragent les propriétaires d'entreprises à se projeter davantage dans l'avenir. Ils travaillent avec les PME à mettre au point des solutions adaptées en jouant les courtiers entre les entreprises et les individus ou les organismes susceptibles de leur dispenser les services utiles. Ce faisant, ils assument la fonction de responsable commercial pour le compte de la PME qui fait appel à eux. Lorsque de tels services ne sont pas disponibles, l'opérateur de *Business Link* est libre de les fournir directement.

Par sa *Skills Strategy* (Stratégie de promotion des compétences), le Royaume-Uni s'est engagé à fournir un système de plus en plus mû par la demande, dans lequel les compétences obtenues sont celles dont les employeurs des entreprises de toutes tailles ont besoin. Les SSC (*Sector Skills Councils*, ou Conseils sectoriels de compétences), une émanation des employeurs, se veulent le principal moyen pour les employeurs d'un secteur de recenser ensemble les qualifications nécessaires à la productivité et à la croissance de leurs activités. Les SSC permettent aux PME de se faire entendre : le contrat des SSC stipule que chaque entreprise dispose à leur conseil d'administration d'un représentant de haut niveau qui est emblématique de la structure et des acteurs du secteur dans l'ensemble du pays – petites entreprises comprises. Les ETP (*Employer Training Pilots*, ou Programmes pilotes de formation en entreprise) ont été créés pour inciter les employeurs à investir dans la formation de leurs salariés, et notamment des moins qualifiés d'entre eux. Ces programmes testent les modes de facilitation de la délivrance des formations utiles du point de vue tant des employeurs que des salariés. Les évaluations menées montrent que 70 % des employeurs impliqués dans des ETP sont des petits patrons. Les *Foundation Degrees* (formations supérieures qualifiantes) constituent un autre moyen d'améliorer les qualifications de la population active. Quant à la *Small Firms Initiative* (Initiative pour les petites entreprises), lancée pour aider les petites entreprises à valoriser les compétences de leur main-d'œuvre sur la base de la norme *Investors in People*, il s'agit d'un partenariat entre le Learning and Skills Council, *Investors in People UK* et le SBS.

En Écosse, la formation professionnelle est offerte par l'intermédiaire des programmes *Skillseekers* (En quête de qualifications) et *Modern Apprenticeships* (Apprentissage moderne), qui sont administrés par le réseau des entreprises locales. Il existe actuellement des activités, menées en coopération avec la Fédération des petites entreprises, qui cherchent à donner plus de publicité à la formation professionnelle et à faire en sorte qu'elle soit adaptée et accessible aux PME. L'*Enterprise and Lifelong Learning Department* (ELLD, du ministère de l'Entreprise et de la Formation continue) formule la politique générale sur les questions qui relèvent de la compétence de l'Exécutif écossais. L'*Enterprise Network* (Réseau

pour l'entreprise), qui englobe *Scottish Enterprise* (SEn), HIE et leur réseau de 22 *Local Enterprise Companies* (LEC) animées par le secteur privé, a pour mission de réaliser les objectifs des ministres en matière de développement économique et de valorisation des compétences. Le ministre des Entreprises et de la Formation continue a précisé ses orientations stratégiques dans le document *A Smart Successful Scotland* (Une Écosse intelligente et performante) publié en janvier 2001, qui met l'accent sur trois thèmes mobilisateurs pour les activités du réseau :

- Entreprises en croissance – Écosse : une nation qui apprend vite et engrange beaucoup.
- Connexions mondiales – Écosse : une nation européenne ayant des liens avec le monde entier.
- Formation et qualifications – Priorité à l'employabilité avec pour objectif de rendre chaque Écossais prêt pour les emplois du futur.

Le LECs Network (Réseau des entreprises locales) opère dans le cadre politique et stratégique fixé par SEn et HIE, mais ces entreprises disposent d'une certaine flexibilité leur permettant de s'adapter aux besoins locaux. Priorité a récemment été donnée à une approche de réseau qui, tout en maintenant un équilibre, une flexibilité locale et une responsabilisation, favorise une certaine cohérence quant à l'ampleur et la qualité des services de soutien offerts, et s'attache à rendre transparentes ses activités.

Au pays de Galles, en liaison avec d'autres organismes, le *Wales Management Council* (Conseil de gestion du Pays de Galles) doit, afin de mettre en avant les questions de gestion d'entreprise, établir une stratégie managériale et entrepreneuriale coordonnée. *Education and Learning Wales* (Formation générale et professionnelle au pays de Galles) est chargé de financer et de gérer la formation des plus de 16 ans qui n'intègrent pas l'enseignement supérieur, en étroite coopération avec les entreprises, de manière à recenser les besoins de qualifications et à aider des programmes de formation tels que *Modern Apprenticeships*. Le pays de Galles est également en train de mettre au point une stratégie *Investors in People* (IiP) qui devrait renforcer l'adhésion des PME à cette norme, diffuser les pratiques exemplaires, mieux utiliser des intermédiaires pour les actions de sensibilisation et s'assurer que les consultants ont parfaitement appréhendé IiP et ses avantages pour l'entreprise. Le Plan d'action du pays de Galles pour l'entrepreneuriat a beaucoup apporté durant ses trois premières années d'existence, par exemple en modifiant le comportement face à l'entrepreneuriat et en abordant les problèmes concrets de la création d'entreprise.

*Invest Northern Ireland* a été créé en 2002 par la consolidation de tous les organismes de développement économique de l'Irlande du Nord au sein d'un seul et même guichet de services. Ce dernier aide les entreprises manufacturières à renforcer leurs capacités grâce à une large palette de programmes. Il apporte aussi une aide aux individus qui souhaitent s'installer à leur compte et lancer de nouvelles entreprises. Les services proposés incluent des prestations de conseil et de formation, ainsi que des aides financières continues proposées aux entreprises qui vendent déjà leurs produits, ou sont susceptibles de les vendre, en dehors d'Irlande du Nord.

## Suède

### Les PME dans l'économie

La création de nouvelles entreprises et le développement des entreprises existantes sont autant d'éléments qui jouent un rôle important dans l'économie suédoise. À cet égard, les PME constituent une partie vitale du secteur des entreprises. En Suède, plus de 99 % des entreprises sont classées comme PME, c'est-à-dire qu'elles comptent moins de 250 salariés. En 2002, on recensait environ 553 000 entreprises dans l'industrie et le secteur des services. La majorité des entreprises (94 %) comptent jusqu'à 9 salariés, tandis qu'environ 5 % d'entre elles comptent entre 10 et 49 salariés. Deux tiers des entreprises n'ont pas de salarié du tout. Au total, le secteur des PME représente 60 % de l'emploi total du secteur privé (données de 2002). En 2002, le nombre de grandes entreprises était au même niveau qu'en 1990. En revanche, le nombre de PME augmente continuellement depuis lors. Le taux global d'accroissement de la population des PME entre 1990 et 2002 est de 47 %.

La contribution des PME à l'économie reflète également l'importance de ce secteur. En termes de chiffre d'affaires, elles représentent environ 57 % du chiffre d'affaires total et leur part dans le total de la valeur ajoutée est de 58 %. Sur le plan des investissements, 66 % des investissements nets\* sont imputables au secteur des PME (données de 2001). Nous en concluons qu'en Suède, le secteur des PME est de première importance tant sur le plan de l'emploi que sur le plan de sa contribution à l'économie. Cette dernière est pratiquement aussi importante que la contribution à l'emploi.

### Politiques-cadres

L'esprit d'entreprise, la création de nouvelles entreprises et le développement des entreprises existantes sont autant d'éléments qui jouent un rôle important pour dynamiser la croissance économique et l'emploi. L'objectif des pouvoirs publics est de promouvoir de façon générale des conditions institutionnelles favorables aux PME, ce qui englobe des mesures de stimulation de l'esprit d'entreprise, la facilité d'accès à l'information et aux conseils, une législation et une réglementation de meilleure qualité, un accès aisé au financement et une politique de la concurrence cohérente. Les autres domaines considérés comme prioritaires sont la législation régissant la propriété intellectuelle et le droit des sociétés.

L'ambition du gouvernement est d'élaborer des politiques ainsi que des réglementations applicables à toutes les entreprises en général mais adaptées à la situation des petites. Toutefois, les petites entreprises sont dispensées de certaines obligations réglementaires, dont certaines réglementations sur l'emploi et la fiscalité, par exemple.

\* Investissement net = valeur d'achat moins les ventes.

Lancé en 2004, le Programme régional de croissance est un instrument destiné à favoriser la croissance et la revitalisation économiques dans tous les comtés suédois. Chaque comté formule son propre programme. Le principe qui sous-tend ce programme est la constitution de partenariats régionaux avec des représentants des municipalités, de l'administration, des associations d'entreprises et des universités locales dans chaque circonscription administrative du pays. Ces partenariats ont analysé le potentiel de croissance économique et de développement industriel de leurs régions respectives ainsi que les menaces pesant sur ces deux éléments. À partir de ces analyses, des trains de mesures ont été conçus pour exploiter davantage les atouts identifiés. L'entrepreneuriat est l'un des thèmes majeurs du Programme régional de croissance.

### Politiques et programmes à l'égard des PME

La politique industrielle suédoise comporte toute une panoplie de mesures, tient compte des PME, et vise particulièrement à renforcer la position concurrentielle de la Suède sur le plan industriel et sur le plan international, en créant des conditions propices à la croissance et à la relance de l'économie. Il existe également des mesures spécifiques visant des groupes cibles comme les jeunes, les femmes et les immigrants. Depuis quelques années, la politique en faveur de l'entrepreneuriat suscite plus d'attention. Les pouvoirs publics ont pris davantage conscience de l'importance des réseaux et des grappes industrielles. En juin 2004, le ministère de l'Industrie, de l'Emploi et des Communications et le ministère de l'Éducation ont présenté une stratégie destinée à favoriser l'innovation et la compétitivité. Cette stratégie souligne l'importance du savoir, d'un secteur des entreprises innovant et des idées novatrices.

#### **Programme national d'entrepreneuriat**

Afin de susciter des attitudes plus positives envers l'entrepreneuriat et de mieux diffuser l'esprit d'entreprise dans la société, un programme national en faveur de l'entrepreneuriat a été mis en chantier en 2002. Sa mise en œuvre s'étale sur une période de 3 ans. L'objet de ce programme est d'améliorer le climat entrepreneurial, de faire naître des attitudes positives envers les entrepreneurs et d'accroître le nombre de nouvelles entreprises. Plusieurs opérations indépendantes ont déjà été menées dans ce domaine, mais ce programme représente la première initiative stratégique cohérente en faveur de l'entrepreneuriat en Suède.

Administré par l'Agence suédoise de développement des entreprises (NUTEK), le Programme pour l'entrepreneuriat se concentre sur 3 grands domaines : coopération avec ce qu'il est convenu d'appeler des partenariats régionaux, échanges entre l'école et le monde du travail (vie professionnelle), et développement des programmes en cours qui peuvent être également complétés. Un réseau de correspondants régionaux pour la création d'entreprise a été mis en place dans le but de mieux se rendre compte du travail réalisé à l'échelon régional pour promouvoir l'entrepreneuriat, et de créer des programmes constituant une structure cohérente et de longue durée destinée à promouvoir l'entrepreneuriat dans différentes régions. Cette activité est étroitement liée avec les activités en cours dans le cadre des programmes régionaux pour l'entrepreneuriat. Par ailleurs, le Programme national a financé une vingtaine de projets pilotes. Un nouveau programme sera lancé courant 2005.

### **Autres initiatives destinées à promouvoir l'entrepreneuriat**

Des Centres municipaux pour l'entrepreneuriat et la technologie (KomTek) ont été créés dans 8 villes du pays. Les KomTek bénéficient du soutien financier de la NUTEK et suivent les méthodes de l'Administration nationale suédoise du marché du travail. L'objet de ces centres est d'inciter les jeunes (âgés de 10 ans et plus) à se voir comme les ingénieurs et les inventeurs de demain. Les centres accueilleront également les adultes qui en feront des espaces de dialogue pour toutes les catégories d'individus intéressés par la technologie. Comme l'égalité hommes-femmes n'est pas un vain mot, certaines mesures ciblent les filles.

La promotion de l'entrepreneuriat féminin est en effet une priorité pour les pouvoirs publics. Au cours des dix dernières années, les initiatives se sont multipliées. Le réseau de conseils en entrepreneuriat pour les femmes en est un exemple. L'expérience montre que les femmes préfèrent généralement avoir affaire à d'autres femmes quand elles ont besoin d'informations, de formation et de consultation en matière de création d'entreprise. Le réseau de conseils susmentionné est très actif. Les conseils examinent tout type de problème lié à l'entreprise ainsi que les moyens de concilier vie familiale et propriété d'une entreprise. La NUTEK assure la formation et la confrontation d'expérience des conseillers en entreprise ainsi que la diffusion d'informations par les moyens classiques et par le biais d'un réseau électronique.

### **Réforme de la réglementation**

Placée sous la tutelle du ministère de l'Industrie, de l'emploi et des communications, l'Unité SimpLex analyse toutes les propositions de loi et de réglementation à l'échelle gouvernementale. Chaque proposition dont on estime qu'elle risque d'avoir une incidence sur les petites entreprises doit être entérinée par l'Unité SimpLex, et une évaluation d'impact de la réglementation doit être effectuée en amont. Cette évaluation doit être approuvée par l'Unité SimpLex avant que la proposition de loi ou de réglementation soit soumise au Parlement. Le recours aux évaluations d'impact montre que les choses ne cessent d'évoluer dans le bon sens.

SimpLex fait porter particulièrement ses efforts sur trois niveaux du système de réglementation : les commissions d'enquêtes, les administrations publiques et les autorités et agences publiques indépendantes. Ce travail comporte deux grands volets :

- Analyse de la réglementation nouvelle et révisée proposée par les différents ministères.
- Offre d'une formation et de conseils destinés aux représentants des ministères, des autorités et des commissions d'enquête, sur l'amélioration de la réglementation du point de vue d'une petite entreprise.

L'étude d'impact se fait conformément à la Liste de référence de l'OCDE applicable à la prise de décision en matière de réglementation. Il s'agit, à proprement parler, d'une véritable analyse succincte du coût d'application de la réglementation par les entreprises. Le document, qui est public, est présenté devant le Parlement comme élément du dossier destiné à étayer la décision. Bien entendu, le gouvernement est libre de présenter au Parlement une proposition qui aura de lourdes conséquences pour les petites entreprises mais il n'en doit pas moins exposer les conséquences. Pour ce qui est des ordonnances qui émanent du gouvernement, l'évaluation de leur incidence sur les entreprises est enregistrée sous forme de document public.

L'an dernier, deux initiatives ont été lancées : le plan d'action pour une simplification des formalités administratives et la méthode de mesure des contraintes administratives.

*Le plan d'action pour la simplification des formalités administratives* : Un plan en ce sens a été présenté en 2004. 46 agences ainsi que la totalité des ministères ont soumis leurs propositions d'action visant à réduire les formalités administratives auxquelles sont astreintes les entreprises. Quelque 300 propositions seront présentées, et leur mise en œuvre interviendra au plus tard en septembre 2006. Les mesures prises sont, par exemple, des solutions inspirées par les technologies de l'information et de la communication (formulaire intelligents, etc.), l'abolition de lois anciennes, la codification ainsi que différentes solutions liées aux services.

*La méthode de mesure des contraintes administratives* : Il s'agit d'un projet mené conjointement avec les Pays-Bas, le Danemark et la Norvège. La procédure utilisée s'inspire de la méthode néerlandaise intitulée modèle des coûts standard. Le premier domaine législatif ayant été mesuré est celui de la réglementation liée à la TVA. Actuellement, trois nouvelles lois sont en cours de mesure (deux fiscales et une sur la comptabilité). Quand on connaît le coût des différentes obligations contenues dans la loi, il est plus facile de trouver des possibilités de simplification. Un objectif d'allègement de la charge administrative peut également être fixé, soit pour toute la législation, soit domaine par domaine.

### **Financement**

L'accès au financement est indispensable à la croissance, au développement et à la création d'entreprises. Il s'agit d'un domaine qui doit mobiliser les acteurs privés comme les banques, les fonds de capital-risque, les investisseurs-tuteurs et autres investisseurs privés. On observe toutefois un manque de capitaux au cours de certaines phases comme, par exemple, la phase de démarrage. Les capitaux publics doivent par conséquent se concentrer sur les stades de démarrage des entreprises, qui sont aussi les plus risqués, les capitaux privés (investisseurs-tuteurs, fonds de capital-risque, banques, etc.) prenant ensuite le relais. Pour tenter de résoudre ces problèmes, la Suède a pris des mesures qui facilitent l'accès au financement des entrepreneurs et des PME. En voici quelques exemples.

*Financement amont* : La phase initiale d'un projet qui repose sur la technologie s'accompagne presque toujours de coûts élevés et de risques importants, sinon d'une incertitude totale, ce qui explique pourquoi l'appui des pouvoirs publics est aussi sollicité à cet effet. En octobre 2003, le ministère de l'Industrie, de l'emploi et des communications a désigné un négociateur chargé de formuler des suggestions pour faciliter le financement initial des projets axés sur une technologie. Le négociateur a rendu son rapport en juin 2004. Ce rapport comporte des propositions de création d'une structure pour le financement par l'État de la phase de démarrage, d'un nouveau fonds d'investissement pour financer le risque commercial aux premiers stades de la commercialisation et des incitations fiscales pour les investisseurs-tuteurs. Il est suggéré d'appuyer la nouvelle structure sur la coopération entre les Fondations Technology Bridge, le Fonds suédois de développement industriel et VINNOVA, l'Agence suédoise des systèmes d'innovation. L'activité de cette structure sera axée sur le financement et le conseil pour des entreprises reposant sur la technologie aux tous premiers stades du projet. Les pouvoirs publics ont proposé qu'elle soit mise en œuvre courant 2005.

*Prêts à l'innovation* : Le Partenaire des entreprises ALMI est une société de droit public dont le siège est à Stockholm et qui compte 21 antennes régionales. L'ALMI offre à la fois des conseils, des services de développement d'entreprise et des financements complémentaires. Il aide à évaluer des concepts et des produits technologiques et contribue financièrement à quelque 2 500 innovations. L'ALMI sera étroitement associée à la nouvelle organisation de financement et de conseil pour des entreprises reposant sur la technologie aux tous premiers stades du projet. L'ALMI fournira aussi des prêts aux entreprises (micro-prêts) et d'autres financements pour les petites entreprises.

*Sociétés de cautionnement* : Un programme destiné à appuyer des dispositifs de garantie mutuelle par le biais de sociétés de cautionnement régionales a été élaboré par des acteurs privés. Les pouvoirs publics ont accordé leur soutien pour améliorer l'information et faciliter le démarrage de ces sociétés. Un certain nombre d'associations de cautionnement ont été créées. Ces activités bénéficieront du soutien de l'État pendant l'année 2005.

*Autres mesures/organisations* : La NUTEK a créé un programme de constitution de réseaux régionaux d'investisseurs-tuteurs. Ce programme a démarré fin 2002. La NUTEK joue le rôle de coordinateur et de soutien, pour organiser des séminaires et développer des outils comme les annuaires du réseau, par exemple. Outre les initiatives précitées, la Suède s'est dotée de toute une palette de mécanismes d'octroi de prêts et de garanties pour les PME. Ces mécanismes sont gérés et administrés par des agences gouvernementales et des fondations comme la NUTEK, le Partenaire des entreprises ALMI AB, le Fonds suédois de développement industriel et le Fonds Norrlands.

### **Technologie et innovation**

Innovation et développement technologique sont particulièrement prioritaires en Suède. De nombreuses études montrent que ce pays est à l'avant-garde quand il s'agit d'investir dans la R-D. Les nouvelles technologies et les nouveaux savoirs sont souvent le fruit de synergies avec d'autres entreprises, instituts et universités. En conséquence, il est important de stimuler la prise en compte des nouvelles idées et des technologies innovantes. En juin 2004, le ministère de l'Industrie et du Commerce et le ministère de l'Éducation ont inauguré une nouvelle stratégie en faveur de l'innovation. Intitulée « La Suède innovante : une stratégie pour la croissance et la relance », cette stratégie a pour principal objectif de renforcer la croissance économique dans les entreprises et les régions.

La stratégie pour l'innovation s'appuie sur le fait que la Suède est bien placée dans la course à l'innovation. Toutefois, le contexte évolue : par exemple, l'économie se mondialise et est de plus en plus fondée sur le savoir. En outre, le vieillissement de la population exerce aussi une pression sur l'économie. La stratégie suédoise comporte donc quatre domaines prioritaires, à savoir :

- Une base de connaissances au service de l'innovation. Il conviendrait de prendre des mesures pour :
  - ❖ Doter la Suède d'un système d'enseignement et de recherche de classe internationale.
  - ❖ Concentrer les efforts sur les domaines constituant les atouts du pays.
  - ❖ Exploiter les opportunités offertes par la mondialisation.
- Un commerce et une industrie innovants. Il conviendrait de prendre des mesures pour :
  - ❖ renforcer la capacité d'innovation des PME existantes.
  - ❖ stimuler la commercialisation des résultats de la recherche et des idées.

- Un investissement public innovant. Il conviendrait de prendre des mesures pour :
  - ❖ faire du secteur public le moteur d'une croissance durable.
  - ❖ promouvoir la redynamisation et l'efficacité du secteur public.
  - ❖ développer une infrastructure favorisant la redynamisation et la croissance durable.
- Des esprits innovants. Il conviendrait de prendre des mesures pour :
  - ❖ stimuler l'esprit d'entreprise et tirer le meilleur parti des compétences des individus.

Des actions concrètes fondées sur la stratégie pour l'innovation seront présentées dans des projets de loi et approfondies par des commissions gouvernementales. La mise en œuvre de la stratégie associera différentes parties prenantes et prendra appui sur des interactions et des activités conjointes. Pour élaborer plus avant la stratégie et débattre des actions futures, le ministre de l'Industrie et du commerce a mis sur pied un Conseil pour l'innovation.

*Autres mesures* : Il existe en Suède un vaste arsenal d'autres mesures pour stimuler l'appropriation des nouvelles technologies et des résultats de la R-D afin de renforcer la compétitivité des PME. En voici quelques-unes :

- VINNVÄXT (Croissance régionale par le développement de systèmes d'innovation dynamiques).
- Programme de pépinières d'entreprises.
- Technopôles.
- Réseaux technologiques.
- Centres de compétence industrielle.
- Programme national de grappes industrielles.
- Programme IT.SME (adoption des TI par les PME).

### **Gestion**

Le Guide de l'entrepreneur (Foretagarguiden) qui est géré par la NUTEK est un portail Internet destiné tant aux jeunes pousses qu'aux entreprises bien établies. Le Guide contient des informations et des outils utiles à l'entrepreneur, des bases de données sur les licences pour exercer différents types d'activité, des possibilités de financement pour les PME, et des correspondants pour les jeunes pousses. Le site est conçu comme un répertoire (dans lequel il est facile de naviguer) de liens utiles pour accéder à des informations pertinentes provenant d'environ 80 agences gouvernementales et autres organismes publics suédois. Le visiteur peut communiquer directement avec l'autorité par courriel et obtenir la réponse d'un expert en 48 heures. Les thèmes suscitant le plus d'intérêt sont les renseignements sur le démarrage d'une entreprise, la fiscalité, le financement et le droit du travail. En 2003, une série de sites Internet de municipalités permettait au visiteur de commencer à utiliser directement les services présentés sur le Web. Le service Ställ en fråga (« Posez votre question ») a fourni des réponses personnalisées à plus de 1 850 questions. Pour plus d'informations, voir [www.nutek.se/foretagarguiden](http://www.nutek.se/foretagarguiden).

La Banque de données sur le financement (*Finansieringsdatabasen*) est une banque de données Internet ([www.nutek.se/finansieringsdatabasen](http://www.nutek.se/finansieringsdatabasen)) qui contient des informations sur les possibilités de financement dont disposent les entreprises. Ce service a pour ambitions d'informer sur le vaste éventail de possibilités de financement en provenance de sources publiques et privées, et d'aider les PME, les jeunes pousses, les entrepreneurs et les

innovateurs à trouver un financement adapté à l'idée ou au projet spécifique. Le service aide aussi le visiteur à se faire une idée de la manière dont fonctionne le marché des capitaux. Il vise en outre un autre objectif important qui est d'informer les PME des possibilités de participation à des projets de développement transnationaux.

Le Bureau suédois des immatriculations d'entreprises (*Bolagsverket*) et le Fisc suédois (*Skatteverket*) ont créé un site commun qui se présente comme un guichet unique pour l'immatriculation [www.foretagsregistrering.se](http://www.foretagsregistrering.se). Depuis le 1 avril 2003, il est possible de remplir les formulaires nécessaires à l'immatriculation d'une nouvelle entreprise auprès de ces deux autorités (« *enskild näringsidkare* ») de manière purement électronique et de les valider par signature numérique. Il est également possible de saisir des informations et de les signer par voie électronique pour notifier au Fisc des changements intervenant dans une entreprise existante.

On peut passer par le site Internet [www.foretagsregistrering.se](http://www.foretagsregistrering.se) pour immatriculer les entreprises appartenant aux catégories suivantes : *enskild firma* (entrepreneur individuel), *handelsbolag* (société commerciale), *kommanditbolag* (société en commandite simple) et *aktiebolag* (SARL). Le site propose aussi un guide interactif pour choisir le statut juridique d'une nouvelle entreprise. Ce site peut également servir pour l'enseignement et la diffusion de notions de base sur le cadre juridique dans lequel s'inscrivent les entreprises. Ce service est le résultat du projet Kontakt-N décrit dans l'édition précédente des Perspectives des PME.

### **Internationalisation/mondialisation**

Le *Swedish Trade Council* apporte information et soutien aux entreprises suédoises pour tout ce qui concerne leurs activités à l'étranger et s'efforce d'abaisser les barrières qui s'opposent à l'entrée de ces entreprises sur les marchés internationaux. Le Conseil administre des programmes ciblés en faveur des PME. On peut trouver sur le site Web [www.swedishtrade.se](http://www.swedishtrade.se) des renseignements sur la manière de faire des affaires à l'étranger.

L'Agence « *Invest in Sweden* » (ISA) est l'organisme gouvernemental qui aide et informe les investisseurs étrangers sur les créneaux porteurs en Suède. Les entreprises désireuses de s'implanter ou d'étendre leurs activités dans le pays peuvent obtenir gratuitement des informations et de l'aide de l'ISA et de son réseau de correspondants régionaux et internationaux. Parmi ces services, on trouve :

- Une information très complète sur les débouchés en Suède, les secteurs clés de l'économie et la situation économique du pays.
- Une information personnalisée et des conseils pratiques sur la manière de procéder quand on veut créer une entreprise en Suède.
- Un contact avec les correspondants compétents au sein de l'administration suédoise, des fournisseurs de services publics et des sociétés de services professionnels comme les juristes, les comptables, les spécialistes en réinstallation et les chasseurs de têtes. Pour plus d'informations : [www.isa.se](http://www.isa.se).

En Suède, le réseau Euro Info Centres (EIC) dispense aux PME informations et conseils sur l'Union européenne, sur la manière de faire des affaires dans le marché unique et sur la marche à suivre pour participer à des projets européens. Le réseau européen d'EIC, qui compte environ 300 antennes, aide les PME à trouver des partenaires commerciaux dans l'UE et dans les pays candidats à l'adhésion. En Suède, il existe 15 antennes ou

correspondants qui offrent, chaque année, conseils et renseignements à près de 20 000 PME, voir [www.euroinfo.se](http://www.euroinfo.se).

L'Office national du commerce est le correspondant en Suède des entreprises rencontrant des problèmes pour exercer leur droits sur le marché unique européen. L'Office est tenu de traiter ces problèmes. Les délais impartis pour traiter les plaintes sont stricts. Le plaignant doit avoir reçu un accusé de réception de l'Office dans un délai d'une semaine. L'objectif est de résoudre les problèmes en l'espace de quatre mois. L'Office traite les problèmes en étroite collaboration avec d'autres autorités suédoises et d'autres États membres de l'UE.

## Suisse

### Les PME dans l'économie

En Suisse, les PME (entreprises employant moins de 250 salariés) représentent 99.7 % du total des entreprises et plus de 99 % de celles de l'industrie manufacturière. La part des petites entreprises (moins de 50 salariés) s'élève à 97.9 % du total et à 96 % des firmes industrielles. Quelque 88.4 % de l'ensemble des entreprises emploient entre une et dix personnes. Les PME et les petites entreprises contribuent respectivement à 69.1 et 48.7 % de l'emploi total, et à 72.8 et 45.6 % de l'emploi industriel.

### Politiques-cadres

Depuis 1999, les autorités fédérales mettent en œuvre leur programme de réformes structurelles. Sur la base d'un rapport approfondi sur les principaux déterminants de la croissance économique, les autorités suisses ont défini début 2003 un ensemble de mesures destinées à soutenir la croissance. Parmi ces mesures, on peut relever la révision de la loi sur les cartels, entrée en vigueur en avril 2004, ainsi que la révision de la loi sur le marché intérieur, qui a été proposée au Parlement fin 2004. Ces mesures visent à libéraliser le marché intérieur pour peser sur le niveau des prix des produits suisses, qui est élevé relativement aux autres pays, et à augmenter la productivité globale de l'économie.

### Politiques et programmes à l'égard des PME

Au deuxième trimestre 2003, le Département fédéral de l'économie a présenté sa politique en faveur des PME en publiant un programme d'action qui couvre une large palette de projets allant de l'administration électronique à la réduction des charges administratives. La Suisse poursuit ses efforts d'amélioration de la qualité du contexte juridique et réglementaire des affaires. Jusqu'à présent, ils ont surtout porté sur :

- L'accélération des procédures.
- La coordination entre les autorités publiques.
- La transparence de la législation.
- La réduction du nombre des réglementations.
- L'attention portée aux clients.

La majorité de ces mesures est entrée en vigueur au début de 2000. En particulier, le Conseil fédéral a promulgué un décret spécifiant les délais de traitement des demandes adressées aux administrations. Ces dernières doivent désormais informer les requérants par écrit et dans un délai raisonnable du degré d'avancement de leur dossier. Le décret laisse la possibilité aux législations sectorielles de fixer d'autres délais adaptés à certaines situations.

Le Forum des PME rassemble des propriétaires et dirigeants de PME qui examinent la compatibilité des projets de lois et des décrets avec un fonctionnement efficace des entreprises. Il donne son avis à l'administration et propose des simplifications aux formalités imposées aux PME. Il a pris officiellement position sur de nombreux problèmes tels que la libéralisation du marché de l'électricité, la révision de la législation applicable aux étrangers, celle de la loi qui régit les ententes et le projet de réforme de la fiscalité des entreprises. L'administration a mené en interne des études d'impact de la réglementation pour élever la qualité de la législation en procédant à l'examen préalable de ses répercussions économiques. Concrètement, tous les projets de lois et de décrets doivent inclure un chapitre qui expose leurs conséquences sur l'économie. Cinq points figurant dans les directives du Conseil fédéral sont analysés :

- La nécessité et la possibilité d'une intervention de l'État.
- Les conséquences pour les diverses catégories intéressées.
- Les répercussions sur l'ensemble de l'économie.
- Les solutions de substitution.
- Les modalités pratiques de mise en œuvre.

Au début de 2001 est entrée en vigueur la nouvelle législation sur la TVA qui a relevé le taux normal à 7.6 %. Elle a fait l'objet d'amendements pour alléger les formalités administratives imposées aux PME, notamment en augmentant les seuils de chiffre d'affaires en deçà desquels elle peut être acquittée sur une base forfaitaire. En vertu d'une autre réforme, les nouvelles entreprises peuvent se voir accorder un statut de contribuable sur le fondement d'un plan d'activité; cela leur permet de déduire les impôts payés pendant les premières étapes de leur existence, au cours desquelles elles consentent de lourds investissements mais ne réalisent pas un chiffre d'affaires élevé. L'administration fiscale a aussi modifié les règles afin d'autoriser l'émission de factures sous forme purement électronique. En matière d'impôt sur le revenu, le gouvernement a mandaté un groupe d'experts pour proposer un système de taxation indépendant de la forme juridique de l'entreprise. Ces propositions figureront dans la réforme de la fiscalité des entreprises soumise à consultation en 2002; elles visent à éliminer, totalement ou en partie, la double imposition des sociétés et des actionnaires lors de la distribution des bénéfices.

## Entrepreneuriat

En septembre 2000, le Conseil fédéral a publié un rapport sur l'aide à la création d'entreprise. Réponse à de nombreuses déclarations parlementaires sur le sujet, ce travail examinait les diverses formes de soutien en vigueur ou envisagées. Parmi ces mesures, on peut mentionner l'abaissement de la valeur nominale minimale d'une action de société cotée de CHF 10 à 0.01. On a facilité les placements des fonds de pension dans les sociétés non cotées en modifiant les règles de surveillance fondées sur le principe de la « prudence de l'investisseur ». Une réforme de la fiscalité des options d'achat d'actions a été lancée, mais non achevée, car elle exige une refonte de la législation. Dans le régime actuel, ces options sont imposées au moment de leur attribution, ce qui désavantage les collaborateurs des entreprises nouvelles, qui doivent acquitter l'impôt à un moment où leurs revenus sont limités. Il existe en outre un risque élevé de disparition de l'entreprise avec perte totale de la valeur de l'option. Après de longs travaux préparatoires, le gouvernement a proposé au Parlement, en novembre 2004, de passer à l'imposition à l'exercice avec un taux réduit tenant compte de la durée de détention de l'option.

Dans le cadre de son programme de cyberadministration, le Conseil fédéral a demandé aux pouvoirs publics de mettre en place un site Internet pour la création d'entreprise. Le site actuel de la Mission pour les PME du secrétariat d'État à l'Économie ([www.pmeinfo.ch](http://www.pmeinfo.ch)) a été complété par un guichet unique pour les entrepreneurs et sera progressivement développé de façon à constituer un portail pour les PME. Ces nouveaux moyens de communication permettent maintenant de toucher une grande majorité des entreprises. Une enquête effectuée à trois reprises depuis 1999 a révélé que les deux tiers d'entre elles communiquaient par Internet – une tendance qui s'accroît. En revanche, le commerce électronique est beaucoup moins développé. Dans la mesure où ces nouvelles technologies constituent un réservoir important de gains de productivité, l'État tente d'encourager leur utilisation en se dotant lui-même de possibilités d'opérer en ligne. Un formulaire Internet de base pour la création en ligne d'entreprise est disponible depuis février 2004 ([www.pmeadmin.ch](http://www.pmeadmin.ch)). De même, chaque entreprise se verra affecter un numéro d'identification unique, ce qui devrait faciliter les rapports avec les services de l'État. À moyen terme, ce projet présuppose de nombreux changements au sein des administrations.

CTI *Start-up* est un programme extraordinaire de l'agence fédérale pour la promotion de l'innovation, la CTI, qui vise à favoriser l'éclosion d'entreprises dans le secteur des hautes technologies. Les connaissances déjà engrangées sont utilisées directement dans de nouvelles entreprises. L'accent est mis sur la phase particulièrement sensible du démarrage de l'entreprise. Le programme a pour mission de sélectionner les jeunes entreprises aptes à recevoir du capital-risque et les encourage à poursuivre leurs avancées scientifiques grâce à des interactions directes avec les milieux universitaires. Depuis 1996, plus de 100 jeunes entreprises ont bénéficié du label CTI *Start-up*, qui leur ouvre les portes du capital-risque. En 2003, les entreprises retenues ont ainsi reçu une centaine de millions de CHF à ce titre. En 2004, la CTI a lancé sous le nom de *Venturelab* une nouvelle initiative de promotion de l'entrepreneuriat en Suisse qui s'imbrique étroitement avec CTI *Start-up*.

## Financement

En Suisse comme ailleurs, le financement des *jeunes pousses* s'est fortement développé à la fin des années 90. En 1999, les organismes de capital-risque ont levé CHF 1 milliard, soit le triple de l'année précédente; les apports de capitaux ont surtout eu lieu dans les premiers temps du lancement des entreprises. Ce montant a même atteint CHF 1.5 milliard en 2000. Depuis, la chute a été très forte : les fonds levés en 2002 représentent un peu plus de CHF 300 millions et la reprise amorcée en 2003 a tout juste permis de dépasser CHF 0.5 milliard. Le désintérêt relatif pour le financement des nouvelles entreprises s'est également retrouvé au niveau de la Bourse suisse, qui a fermé son segment des *jeunes pousses* en l'intégrant à la cote principale.

Le *Cautionnement des arts et métiers* est un mécanisme de garantie du crédit destiné surtout aux PME traditionnelles. Il repose sur un réseau qui se compose d'un office central et de 10 coopératives régionales autonomes liées par des accords. Les garanties de crédit (dans la limite de CHF 150 000) sont fournies par ces coopératives. Si un crédit d'un montant supérieur est nécessaire, la coopérative régionale concernée peut solliciter de l'office central une rallonge de CHF 350 000 (CHF 500 000 dans les régions montagneuses). L'État prend en charge 50 à 60 % des pertes (90 % dans les régions montagneuses). Les lourdes pertes subies dans la deuxième moitié des années 90 ont obligé les autorités à refondre le système. Les engagements ont fléchi à quelque CHF 200 millions et se sont

limités aux banques régionales et cantonales. Le gouvernement fédéral a décidé de recentrer les différents mécanismes. En ce qui concerne les autres instruments de la politique régionale, le Parlement a prorogé de 5 années supplémentaires, au deuxième trimestre 2001, le décret fédéral sur les zones de redéveloppement. Ce dispositif, applicable à environ un quart du pays, a pour but d'aider les PME à se diversifier. On a complété la palette existante de mesures d'aide (garanties, taux d'intérêts préférentiels, allègements fiscaux) par une assistance interentreprises qui permet par exemple de financer les institutions soutenant les *jeunes pousses*.

## Technologie et innovation

L'Agence fédérale pour la promotion de l'innovation CTI soutient le transfert de connaissances et de technologies entre les milieux universitaires et les entreprises, afin d'intégrer les savoir-faire scientifiques aux caractéristiques des produits et services en application du slogan « *Science to market* » (De la science au marché). Elle finance et suit des projets innovants au fort potentiel commercial qui associent des établissements universitaires et des entreprises privées. Son action peut prendre la forme d'une aide financière ou de la prestation de services, et de l'apport de savoir-faire en gestion de l'innovation. Elle intervient en fonction des critères suivants : i) l'élément clé est le principe de la remontée (*bottom-up*) en vertu duquel les projets sont formulés par les promoteurs eux-mêmes et doivent être clairement applicables sur le marché; ii) le soutien à l'innovation profite à toutes les disciplines, la CTI ayant une approche globale; iii) l'aide est conditionnée à l'engagement d'un partenaire privé de financer 50 % au moins du coût du projet, comme gage de l'intérêt du marché – la Confédération verse les fonds aux institutions d'enseignement supérieur; iv) la CTI est très active dans les domaines prometteurs où elle lance des initiatives et des programmes pour une certaine durée tels que le CTI *Start-up* en faveur de la création d'entreprise. Pour la période 2004-07, la CTI bénéficie de CHF 390 millions de crédits. En 2003/04, différentes mesures ont permis de favoriser la promotion d'innovations comportant des aspects tant nationaux qu'internationaux.

Le « programme de découverte » de la CTI a pour objet la concrétisation « d'innovations radicales », le soutien de nouveaux domaines d'activités pour les PME, l'aide à la création de jeunes entreprises technologiques et à l'essaimage, et la rapide traduction des avancées de la recherche fondamentale dans des produits et des services commercialisés. Pour atteindre ces objectifs, la CTI souhaite renforcer l'interface entre la recherche fondamentale et la recherche proche du marché, et financer par ailleurs des projets à moyen et long terme.

Si le vieillissement de la population représente un défi de taille pour la société et les systèmes sociaux, il est aussi synonyme d'opportunités économiques nouvelles. Depuis le début de 2004, l'initiative CTI-ISA (*Innovation for Successful Ageing*, ou L'innovation pour un vieillissement réussi) s'intéresse aux projets de R-D qui pourraient engendrer des solutions de marché novatrices par la prise en compte des besoins particuliers des personnes âgées; parmi ces innovations figurent des technologies, des produits et des services nouveaux.

Une autre priorité consiste à stimuler les coopérations internationales et à accroître le nombre de projets accueillant une participation internationale. Le budget de la CTI pour 2004-07 couvre neuf domaines principaux :

- i) Sa mission fondamentale, c'est-à-dire le soutien aux processus d'innovation des entreprises par la promotion de la R-D appliquée, dont les bénéficiaires sont les PME;

ii) la mise en place et le développement d'une R-D appliquée compétitive dans les universités; iii) l'entrepreneuriat, c'est-à-dire la promotion de la création d'entreprise dans le secteur des hautes technologies (programme *CTI Start-up*) et la sensibilisation à l'entreprise (grâce à *Venturelab*, un programme d'éducation et de formation à l'entrepreneuriat); iv) les sciences de la vie, les biotechnologies et les technologies médicales, afin de renforcer la compétitivité des entreprises suisses spécialisées dans ces domaines; v) l'international, via la participation à *EUREKA*, initiative européenne qui cherche à renforcer la coopération européenne dans le domaine de la R-D, et à *IMS (Intelligent Manufacturing Systems)*, qui vise à renforcer la coopération R-D entre les entreprises et les centres de recherche dans le monde entier; vi) les nanotechnologies et les microtechnologies; vii) les technologies de l'information et des communications; viii) des projets plus risqués (« *discovery projects* ») se caractérisant par une innovation et un potentiel commercial élevés; et ix) *ISA (Innovation pour un vieillissement réussi)*.

Depuis 1986, quelque 4 000 projets ont bénéficié de subsides, générant environ CHF 2.5 milliards d'activités de R-D. Le secteur privé a pris en charge plus de 60 % des coûts, la Confédération finançant le solde. Plus de 5 000 sociétés, dont 80 % de PME, ont participé à ce programme. En 2003, 750 projets ont été soumis. D'ici 2007, le nombre annuel des dossiers déposés devrait dépasser le millier.

## Gestion

*Venturelab – La voie rapide pour les jeune pousses (start-ups)*. *Venturelab* est un programme lancé par la CTI pour promouvoir l'entrepreneuriat en Suisse et appliqué en coopération avec les EPF (écoles polytechniques fédérales), les universités et les HES (hautes écoles spécialisées). Il propose des outils éducatifs personnalisés au profit des jeunes entrepreneurs et promeut l'entrepreneuriat auprès des étudiants. L'initiative se concentre sur les meilleurs projets et les accompagne d'aides professionnelles axées davantage sur la pratique que sur la théorie. Son organisation est régionale. Les pouvoirs publics estiment qu'elle devrait chaque année inspirer 1 500 étudiants environ, et former 500 entrepreneurs au management.

Une loi fédérale de 1978 régit la formation professionnelle dans l'industrie, le petit artisanat et le commerce. En 2000 est entrée en vigueur une version révisée comportant les dispositions suivantes : extension de son domaine d'application à l'ensemble des métiers (y compris la santé et l'action sociale); formation de base couvrant l'ensemble de la vie professionnelle; meilleure interaction entre la formation professionnelle et les connaissances générales; coordination entre la formation de base et la formation continue; rôle plus actif des autorités fédérales; lancement et encouragement de mesures novatrices; harmonisation de la formation avec la politique du marché du travail. Ces dispositions concernent avant tout les PME, puisque les trois quarts des bénéficiaires sont formés en leur sein. Il convient de relever que les deux tiers des jeunes choisissent des formations à caractère professionnel. Pendant la période examinée, on a continué à créer des établissements d'enseignement supérieur spécialisé. Les écoles professionnelles ont été regroupées en sept réseaux régionaux de façon à mieux coordonner les programmes et à offrir de nouvelles possibilités de formation en alternance (notamment dans le domaine de la recherche). Actuellement, 17 000 étudiants suivent 220 formations dans l'enseignement professionnel supérieur. Le développement de la recherche dans ces écoles à vocation pratique est de la plus grande importance pour les PME. L'enseignement supérieur professionnel est manifestement voué à travailler en liaison étroite avec les

entreprises, dans la mesure où il ajoute à la recherche universitaire une formation qui intéresse plus les PME.

### Promotion des exportations

Aux termes de la loi sur la promotion des exportations, l'OSEC (Réseau d'entreprises Suisse, ex-Office suisse d'expansion commerciale), sous la férule du secrétariat d'État à l'Économie (SECO), propose des informations, des conseils et des contacts sur les marchés étrangers, ainsi que des débouchés aux entreprises implantées en Suisse, et assure la publicité des industries et des services suisses à l'étranger. Parmi les activités internationales de cet organisme figurent l'organisation de foires, la participation à des foires, l'organisation de missions commerciales à l'étranger, l'analyse de marchés, la fourniture de conseils et d'informations sur les échanges, et l'invitation de clients étrangers en Suisse.

Les activités de promotion des exportations à l'étranger sont menées par les *Swiss Business Hubs* (Centres d'affaires suisses) dans les pays prioritaires (soit 14 pays jusqu'ici) et par les représentations suisses dans la plupart des autres pays, où ne sont proposés que des services plus restreints.

Par ailleurs, de manière à coordonner le réseau suisse de promotion commerciale (*Business Network Switzerland*), l'OSEC coopère avec d'autres associations publiques et privées qui œuvrent dans le domaine de la promotion commerciale.

### Autres programmes

Au sein du système fédéral de la Suisse, les cantons jouissent d'une certaine autonomie et la loi les autorise à promulguer des décrets s'inscrivant dans le cadre de la réglementation fédérale. Leurs initiatives à l'égard des PME suivent l'évolution des programmes de la Confédération et peuvent être résumées comme suit : services rendus aux PME dans les domaines de l'information, de l'intermédiation financière et du conseil; taux d'intérêt de faveur (pour les investissements), bonifications d'intérêts et conditions de crédit préférentielles; allègements fiscaux; aides spéciales, habituellement ponctuelles, accordées pour des études et des projets pilotes; subventions à l'achat de terrains, etc.; garanties de crédits; coopération avec le secteur privé (instituts de recherche, consultants, comptables, compagnies d'assurance, sociétés, fondations, etc.). Ces mesures sont surtout destinées à des firmes nouvelles et tournées vers l'exportation. Outre les dispositions qui s'appliquent à des entreprises spécifiques, la possibilité existe de soutenir financièrement des institutions et des projets visant à accroître le potentiel de développement régional.

## Turquie

### Les PME dans l'économie

Représentant une forte proportion des entreprises et de l'emploi total de la Turquie, les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place essentielle dans l'économie du pays. La définition de ce qu'est une PME varie selon les organismes en charge de ce secteur. Les définitions les plus restrictives sont celles du KOSGEB, du sous-secrétariat au Commerce extérieur et de l'Eximbank, qui n'englobent que le secteur manufacturier; la définition la plus large est celle du sous-secrétariat au Trésor, qui est identique à celle d'Eurostat. L'une des grandes priorités de l'Institut national de la statistique (DIE) est de rassembler et de publier dans le domaine des PME des statistiques basées sur une définition unique alignée sur celle d'Eurostat.

Selon les estimations les plus récentes, le secteur des PME, services inclus, représentait en 2000 99.8 % de l'ensemble des entreprises, 76.7 % de l'emploi total, 38 % des investissements de fonds propres, 26.5 % de la valeur ajoutée, 10 % environ des exportations et 5 % des crédits bancaires.

Au 31 janvier 2003, plus de 2.76 millions de commerçants et artisans étaient enregistrés auprès de la TESK (Confédération des commerçants et artisans de Turquie). Dans le secteur commerce et industrie représenté par la TOBB (Union des Chambres de commerce, d'industrie, de commerce maritime et des bourses de marchandises de Turquie), le nombre d'entreprises était estimé fin 2003 à 1.2 million. Selon les données du DIE, au 1<sup>er</sup> janvier 2001 on y dénombre 210 000 PME (comptant entre 1 et 250 salariés), soit 99.6 % de l'ensemble des entreprises manufacturières. Ces PME employaient un bon million de salariés (64.3 % du total du secteur) et représentaient 34.5 % de la valeur ajoutée sectorielle. Ces PME se répartissent comme suit dans les différentes branches industrielles : produits métallurgiques : 26.1 %; textiles, habillement, articles en cuir : 25.6 %; bois et ameublement : 24.3 %; alimentation et boissons : 12.7 %; papier : 3.9 %; autres : 7.4 % Ces entreprises sont en général très petites : leur effectif moyen pour l'ensemble du secteur manufacturier est de 4.8 personnes, mais il tombe à 3.1 pour les 95 % d'entreprises qui emploient entre 1 et 9 personnes. Globalement, les micro-entreprises représentent 95 % de l'ensemble et 34 % des emplois.

### Évolutions récentes des politiques relatives aux PME

La Turquie accorde une priorité élevée aux politiques en faveur des PME, compte tenu de leur poids dans l'économie du pays. Ces politiques visent à :

- Renforcer le capital des PME.
- Leur offrir des possibilités de crédit.
- Accroître leur valeur ajoutée, leur compétitivité et leur utilisation des technologies.
- Les ouvrir aux marchés internationaux.

- Les aider à créer leurs propres marques.
- Renforcer leurs relations intrasectorielles.

### **Restructuration du KOSGEB**

L'Organisme de développement de la petite et moyenne industrie – KOSGEB – organisme para-public placé sous la tutelle du ministère de l'Industrie et du Commerce – a été restructuré de façon à assurer des services plus efficaces. De nouveaux mécanismes de soutien ont été mis au point pour améliorer la performance des PME, leur utilisation des technologies, et les préparer à s'internationaliser. Des pratiques exemplaires reconnues ont été mises en place et adaptées à la situation. Avec cette réorganisation, le nombre de types de soutien apportés par le KOSGEB est passé de 8 à 38, regroupés en 22 catégories. Les procédures administratives, qui étaient au nombre de 45, ont été ramenées à 5.

### **Nouvelle législation**

Réglementation relative aux Principes de création et de fonctionnement de marchés hors cote : Cette réglementation de 2003 prévoit la mise en place de marchés des valeurs essentiellement destinés aux PME qui ont un potentiel de croissance, afin d'améliorer leur accès au financement.

Communication sur les fondations de sociétés d'investissement de capital-risque : Cette initiative de 2003, élaborée par le Conseil du marché des capitaux de Turquie, offre des opportunités financières aux entrepreneurs qui ont besoin d'un soutien financier pour réaliser leurs projets d'investissement.

### **Charte européenne des petites entreprises**

La Turquie a adopté en avril 2003 la Charte européenne des petites entreprises. Sa mise en œuvre est supervisée et coordonnée par le KOSGEB.

### **Stratégie et plan d'action pour les PME**

Une stratégie et un plan d'action pour les PME conformes à la Charte européenne pour les petites entreprises a été mise au point par le Groupe d'étude des PME, constitué de représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce, de l'office du Plan, du sous-secrétaire au Trésor, du sous-secrétaire au Commerce extérieur, de l'Institut national de la statistique, du KOSGEB, de l'Union turque des Chambres de commerce, d'industrie, etc., et de la Confédération des commerçants et artisans. Le plan d'action, dont l'objectif global est de soutenir la compétitivité des PME, définit les mesures nécessaires pour harmoniser les politiques turques avec celles de l'Union européenne, et les mesures de soutien aux PME à financer dans le cadre du Programme de coopération financière de préadhésion. Les principaux problèmes structurels des PME turques sont un déficit de savoir-faire, un faible niveau technologique et un environnement financier défavorisé.

### **Programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier pour les PME**

Suite à un protocole d'accord de décembre 2002, la Turquie a intégré ce programme pour la période 2001-05, ainsi que le 6<sup>e</sup> programme R-D et technologie. Neuf Euro Info Centres devront donc être créés en Turquie.

### **Nouvelles lois découlant des études du Conseil de coordination pour l'amélioration de l'environnement des investissements**

Un certain nombre d'études sont en cours sur l'amélioration de l'environnement des affaires pour les PME.

Une Loi portant amendement de la législation turque sur le commerce, les procédures fiscales, le droit de timbre, le droit du travail et l'assurance sociale : En créant un environnement plus favorable pour les affaires et les investissements : suppression des formalités inutiles, simplification de la législation, organisation de l'utilisation des TIC par les PME, meilleurs services d'appoint aux entreprises et simplification de l'accès aux financements, cette loi doit permettre de développer l'entrepreneuriat et d'attirer les investissements directs étrangers. Il a été votée en juin 2003. Il est désormais possible d'accomplir toutes les formalités de création d'entreprises en une journée et en un seul lieu – le nombre de formalités est ramené de 19 à 3 et le délai spectaculairement raccourci par rapport aux 2.5 mois au moins qui étaient nécessaires auparavant. Les personnes chargées d'enregistrer les entreprises peuvent désormais accéder via Internet à la base de données d'enregistrement des entreprises du ministère.

*Loi sur les investissements directs étrangers* : Cette loi adoptée en 2003 ouvre des possibilités aux investisseurs et améliore sensiblement le cadre légal des investissements directs étrangers. Les investisseurs étrangers peuvent désormais investir directement en Turquie et être traités à égalité avec les investisseurs locaux. De plus, ils peuvent transférer à l'étranger, de façon indépendante, au travers de banques ou d'institutions financières privées, leurs bénéfices nets, dividendes, produits de cessions, liquidations, indemnisations, etc. Ils peuvent également faire appel à un arbitrage national ou international ou à d'autres moyens de règlement des litiges, lorsque les conditions prévues dans la législation correspondante se présentent et que les parties en sont d'accord. Les sociétés déjà implantées sont également couvertes par cette loi.

### **L'économie du savoir**

La Turquie porte une attention particulière aux questions d'accès à la conception originale des produits; de mise en place d'un système de R-D efficace; de promotion des dépenses de R-D aussi bien dans le secteur privé que dans le secteur public; et d'accroissement de la compétitivité industrielle par la modernisation de l'infrastructure technologique. *Loi sur les zones de développement technologique* : cette loi a pour but de développer l'infrastructure scientifique et technologique des universités et des établissements de recherche publics et privés. Diverses installations et incitations sont offertes aux entreprises qui viennent s'implanter dans ces zones. En outre, la Fondation turque pour le développement technologique assure un soutien, tant financier que technologique, pour des projets industriels technologiquement innovants et pour la formation et le conseil aux PME. *Centres de développement technologique* : ces centres sont chargés du soutien aux PME à vocation technologique qui présentent un fort potentiel de compétitivité. 12 de ces centres sont actuellement en fonction. *KOBINET* : c'est un réseau d'information qui aide les PME turques à présenter leurs produits à l'étranger et à utiliser le commerce électronique.

## La politique industrielle turque

La politique industrielle adoptée par la Turquie en septembre 2003 a été élaborée par l'office du Plan; elle implique la participation d'un certain nombre d'institutions et vise à :

- i) accroître les exportations; ii) promouvoir les investissements; iii) accroître la capacité technologique et encourager la R-D; iv) accroître la qualité et la productivité; v) améliorer les qualifications de la main-d'œuvre; vi) encourager la création et le développement des PME; vii) assurer un développement durable par la création de zones industrielles organisées et de parcs industriels; viii) créer un environnement concurrentiel.

## Politiques et programmes à l'égard des PME

Un projet de loi sur la définition des PME a été élaboré pour aligner cette définition sur celle de l'Union européenne. Jusqu'ici, pour le KOSGEB, les PME étaient les entreprises industrielles employant jusqu'à 150 salariés : 1 à 50 salariés pour les petites entreprises et 51 à 150 salariés pour les entreprises moyennes. Le KOSGEB a été créé en 1990 pour promouvoir les capacités technologiques et d'innovation des PME, leur efficacité et leur compétitivité, afin d'accroître leur contribution à l'économie nationale. Il offre aux PME des services de développement et des programmes de soutien dans les domaines de la diffusion d'informations, du conseil financier, du développement technologique, de la promotion des exportations, du développement régional et du développement de l'entrepreneuriat. Ces services et programmes sont assurés par : le *Centre d'études de marchés et de promotion des exportations*, les *Centres régionaux et locaux de développement*, le *Centre de développement de l'entrepreneuriat*, le *Centre de développement de la formation et du conseil*, le *Centre de développement financier*, le *Centre d'études économiques et stratégiques pour les PME* (tous situés à Ankara) ainsi que par les *Centres de développement des entreprises – IGEM* – et les *Centres de développement technologique – TEKMER*, qui sont répandus à travers le territoire.

En 2003, le KOSGEB a entrepris une réorganisation basée sur : une analyse de l'efficacité des soutiens actuellement proposés; un examen des pratiques exemplaires des organismes équivalents des pays développés; et la prise en compte des recommandations de 600 organisations liées aux PME en Turquie. Suite à cette réorganisation, le KOSGEB assume désormais les fonctions suivantes : développer les capacités technologiques des PME; améliorer leur formation ainsi que leur accès à l'information et leur exploitation de cette information; mettre à la disposition des PME les mécanismes financiers appropriés; et améliorer leur infrastructure de gestion. Le KOSGEB a instauré une politique de services qui consiste à fournir aux PME des services qualifiés et aisément accessibles afin de les aider à produire leurs biens et services selon des normes de qualité élevées, à faible coût, et en faisant appel à des technologies évoluées, et à aider à éliminer les obstacles que rencontrent les PME sur les marchés nationaux et étrangers. À l'issue de cette réorganisation, le nombre de types de soutien apportés par le KOSGEB est passé de 8 à 38, classés en 22 catégories, et les formalités administratives ont été simplifiées. En 2003, le KOSGEB a affecté TRL 160 trillions (environ USD 33 millions) aux services de soutien, soit 86 % de son budget. 10 000 PME environ en ont bénéficié.

Le KOSGEB a mis en place un programme d'examen méthodiques de 40 000 PME, afin de mieux en connaître l'évolution aux niveaux sectoriel et régional et de déterminer les types de soutien qui correspondent le mieux à leurs besoins. Des points focaux seront créés à travers tout le pays, et le développement des PME participantes fera l'objet d'un

suivi permanent; les experts du KOSGEB en charge des différentes entreprises seront soumis à évaluation. La performance du KOSGEB sera évaluée trimestriellement.

Le KOSGEB assume un large éventail de fonctions de recherche, d'analyse, de planification et de soutien de programmes aux niveaux sectoriel et régional. Il fournit des services de marketing; une assistance au contrôle de qualité; un soutien au développement des technologies; des services d'information et de formation; des conseils en organisation d'entreprise; une assistance pour la participation à des foires et expositions nationales et internationales; il assure la préparation de documentation de R-D et la publication des résultats; une aide au dépôt de brevets et à la conception industrielle; la préparation et la maintenance d'un site Web de commerce électronique.

### **Services pour la diffusion de l'information, le commerce électronique et la coopération interentreprises**

Les Euro Info Centres sont des relais où les PME peuvent avoir accès aux informations d'ordre technique, financier et commercial, ainsi qu'aux informations relatives aux diverses institutions et organisations qui existent à l'étranger. Le réseau KOBINET – Réseau d'échange d'informations entre PME (KOBINET [www.kobinet.org.tr](http://www.kobinet.org.tr).) a été mis en place pour promouvoir le commerce électronique auprès des PME et leur accès rapide aux informations nécessaires pour une coopération interentreprises internationale. Sont disponibles sur ce réseau les informations relatives à 20 000 PME; les adresses électroniques sont fournies gratuitement et les sites Web sont établis en 7 langues. Pour permettre l'utilisation par les PME du commerce électronique, le KOSGEB fournit une aide en quatre phases : infrastructure de base; accès aux informations; encouragement au commerce électronique; et commerce électronique en vue d'exportation. Les PME sont encouragées à mettre à profit les programmes correspondants de l'Union européenne. Des informations leur sont fournies sur les appels d'offres publics et sur la réglementation européenne.

### **Services de développement technologique**

Le KOSGEB soutient les PME et les entrepreneurs qui souhaitent développer des produits à forte valeur ajoutée et des systèmes de fabrication basés sur des technologies évoluées, ainsi que des projets d'innovation. Un grand nombre de *Centres de développement technologique*, les TEKMER, ont été implantés auprès des universités. Des pépinières d'entreprises et des services et équipements communs sont mis à la disposition des entrepreneurs, ainsi que toute une gamme de services de soutien matériels et immatériels. Il existe au total 19 pépinières d'entreprises. Dans les régions qui ne possèdent pas encore de TEKMER, des services analogues sont fournis aux PME au travers d'un programme dénommé *Incubateurs technologiques sans murs*.

### **Services de soutien financier**

Les services de soutien financier du KOSGEB aux PME ont été restructurés en un *Centre financier* qui, en coopération avec d'autres institutions, applique de nouveaux modèles financiers et fournit des informations sur les sources de financement nationales et internationales. Une « *Banque d'information financière* » a été créée pour alimenter le Fonds de garantie de crédit à l'intention des banques qui investissent dans les prêts KOBİ aux PME. Ces prêts sont à faible intérêt. Depuis 2003, 1 700 PME manufacturières ont contracté des prêts à hauteur de TRL 110 trillions.

### **Services pour l'entrepreneuriat**

Le Centre de développement de l'entrepreneuriat du KOSGEB est chargé des tâches suivantes : promouvoir l'entrepreneuriat et la culture entrepreneuriale; aplanir les obstacles réglementaires à la création d'entreprises; promouvoir une coopération entre les entrepreneurs et les organismes et institutions chargés de les soutenir (mise en réseau) et concevoir et mettre en œuvre des instruments de soutien dans les domaines de la formation, du conseil, des pépinières d'entreprises et du capital-risque.

### **Services d'études de marché et de promotion des exportations**

Le Centre d'études de marché et de promotion des exportations gère des services d'étude et des programmes de promotion des exportations qui ont pour but de développer les exportations des PME. Il offre les services suivants : diffusion d'informations, recherche et orientation, mise en place d'une coopération avec les organisations commerciales internationales, conception et application de programmes de développement visant à instaurer pour les PME turques des activités commerciales bilatérales ou multilatérales avec leurs homologues d'autres pays. Deux vastes programmes de développement et de soutien assortis d'une aide financière ont pour but d'informer, d'orienter et d'encourager les PME à participer à des foires internationales et nationales, et au programme de *Voyages d'affaires à visée exportatrice* auprès de certains marchés prometteurs. Le Centre entretient en outre au profit des PME une coopération avec les organisations de commerce international d'autres pays.

### **Services de développement régional et local**

Des services de développement régional et local sont assurés dans le but de réduire les disparités régionales et de contribuer à un développement équilibré, à un accroissement de la compétitivité des entreprises et à une amélioration du potentiel d'emploi des régions, afin de freiner l'émigration. Il s'agit notamment d'un soutien à la mise en place d'ateliers spécialisés de groupe, dotés d'installations et d'équipements modernes, afin d'encourager l'adoption par les PME de nouveaux systèmes de production; d'un soutien à la création de laboratoires d'intérêt commun pouvant aider les PME à améliorer la qualité de leurs produits; de services de mise au point de projets de petits parcs industriels; et de services de conseil en vue de la modernisation des installations et équipements des PME. Divers types d'informations et de conseils sont disponibles (études régionales, sectorielles, de produits, études de faisabilité).

Les Centres laboratoires fournissent des services techniques, notamment la certification ISO 9002. Divers services de conseil sont également fournis aux PME pour résoudre les problèmes de qualité de la production, de systèmes de gestion, de ressources humaines, d'adaptation technologique, d'exportation, de stratégies de marketing, etc. La base de données du KOSGEB comprend environ 1 000 consultants. Des services d'amélioration de la qualité sont également fournis, afin d'assurer la conformité de la production des PME aux normes internationales et aux systèmes d'assurance de qualité correspondants. Deux types de programmes proposent une formation aux PME, aussi bien nouvelles qu'existantes.

### **Services d'études économiques et stratégiques**

Le KOSGEB a créé un *Centre d'études économiques et stratégiques pour les PME*, qui est chargé d'établir des projections pour les services de soutien aux PME, de suivre les

évolutions et les tendances nouvelles, et de prévoir les tendances futures – pour divers secteurs manufacturiers. Il doit également établir des rapports sur les différentes provinces et les divers secteurs industriels turcs, ainsi que sur certains pays étrangers, et sur des questions stratégiques globales. Ce Centre doit renseigner le gouvernement sur le rôle des PME dans l'économie et fournir les informations nécessaires aux décisions d'attribution de ressources pour les programmes de soutien des PME par le KOSGEB.

Au travers du KOSGEB, les PME bénéficient de services de suivi international, d'homologation ISO 9002, et de contrôle technique, en particulier pour les biens d'exportation.

### **La coordination internationale au KOSGEB**

Le Groupe de coordination des relations internationales du KOSGEB créé en 2003 a pour buts : d'internationaliser les PME; de coordonner et promouvoir les activités internationales du KOSGEB et de coordonner les voyages d'affaires, foires, conventions internationales, etc. Ce Groupe assure aussi la coordination au niveau national du *Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'entrepreneuriat (2001-2005)* de l'Union européenne.

### **Suivi et évaluation des services du KOSGEB**

Le KOSGEB a créé un nouveau département chargé d'assurer le suivi de ses nombreux programmes et d'en évaluer l'efficacité. Il analyse les données recueillies auprès des PME, des ONG et des Centres du KOSGEB sur les types de soutien appliqués, et mène des enquêtes. Les résultats de ces évaluations et enquêtes servent ensuite à accroître l'efficacité des services de soutien et leur utilité pour les PME, ainsi qu'à développer de nouveaux services.

## Commission européenne

### Les PME dans l'économie

Les PME jouent un rôle très important dans les pays de l'Union européenne. L'Europe élargie en compte plus de 23 millions, et la performance économique de l'Europe dépend d'elles en grande partie. Au sein de l'UE, elles représentent la très grande majorité des entreprises (99.8 %), fournissent près de 66 % de l'emploi du secteur privé, et génèrent 57 % de la valeur ajoutée.

Les PME composent une catégorie d'entreprises très hétérogène. Par exemple, les entreprises à forte assise technologique et très innovantes sont assez minoritaires au sein des PME, mais ont une grande importance du point de vue du développement économique, de la création d'emplois et de la compétitivité. L'entreprise européenne moyenne emploie six personnes. Enfin, l'importance des PME, et notamment des microentreprises comptant moins de 10 salariés, varie selon le secteur. Certains secteurs tels que la construction, le commerce de gros et de détail et les services aux particuliers sont plutôt dominés par les microentreprises, les secteurs des transports et de l'énergie sont dominés par de grandes entreprises, tandis que les entreprises manufacturières sont, de manière caractéristique, de taille moyenne.

En 2003, la Commission a adopté une nouvelle Recommandation sur la définition des PME<sup>1</sup> qui s'applique depuis le 1 janvier 2005. Cette révision prend en compte l'évolution économique – inflation des prix et hausses de productivité, par exemple – intervenue depuis l'adoption de la précédente définition en 1996. La nouvelle définition vise également à clarifier la typologie des entreprises (une distinction est faite entre trois catégories : les entreprises autonomes, partenaires et liées), et l'harmonise avec la Directive sur les comptes consolidés. Pour la première fois, la définition des PME précise des seuils financiers pour les microentreprises, et reconnaît ainsi leur rôle économique essentiel.

### Politiques-cadres

Au sein de l'Union européenne, la plus grande part des politiques menées à l'égard des PME est de la compétence des États membres. L'intervention de l'UE vient compléter celle des États membres pour les aider à améliorer leurs performances, favoriser les pratiques conseillées et, dans une certaine mesure, apporter un soutien direct au moyen, par exemple, de fonds structurels ou d'instruments financiers.

Les principaux objectifs de la politique communautaire en matière d'entreprises sont l'amélioration de l'environnement fait à ces dernières et l'essor et la croissance des PME. Cette politique, lancée à Lisbonne lors du Conseil européen de mars 2000 pour contribuer à la mise en œuvre de la stratégie de renforcement de la compétitivité européenne, s'inspire à la fois de la Charte européenne des petites entreprises – un instrument essentiel

d'incitation politique et de suivi – et, à un niveau opérationnel, du Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'esprit d'entreprise, et en particulier pour les PME.

### **Charte européenne des petites entreprises**

La Charte invite les États membres et la Commission à agir pour épauler et encourager les petites entreprises dans 10 grands domaines. Elle constitue un outil essentiel pour promouvoir l'entrepreneuriat et la compétitivité en Europe. Fructueuse dans le contexte de la Charte, la méthode ouverte de coordination, conçue pour aider les États membres à élaborer leurs politiques propres, consiste à établir des lignes directrices européennes pour atteindre dans un délai déterminé des objectifs précis qui seront traduits dans les politiques nationales et régionales par la détermination d'objectifs spécifiques et l'adaptation des mesures aux conditions locales. L'expérience montre que les États membres s'inspirent de plus en plus des mesures prises dans d'autres pays pour améliorer l'environnement de leurs entreprises. De plus amples informations sont disponibles à l'adresse <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprisepolicy/charter/index.htm>.

### **Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'esprit d'entreprise**

Le Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'esprit d'entreprise<sup>2</sup> donne à la Commission la base juridique et budgétaire nécessaire à son intervention dans le domaine des PME et de l'entrepreneuriat. Il soutient les PME grâce au réseau des Euro Info Centres, à des instruments financiers et à différents projets et activités que mènent ensemble les États membres, en particulier via la *procédure Best*, qui se compose d'analyses préparatoires et d'exercices d'évaluation comparative dans un nombre limité de domaines bien précis. La Commission a appliqué la méthodologie Best à différents thèmes : éducation et formation à l'entrepreneuriat (notamment à la création de minientreprises); évaluation comparative de l'administration des jeune pousses (*start-ups*) ; évaluation comparative de la gestion des pépinières d'entreprises; services de soutien aux entreprises, grappes et réseaux d'entreprises; dispositifs de garantie mutuelle ou non; et promotion de l'entrepreneuriat féminin.

### **Fonds structurels**

De nombreux autres domaines d'action ont pour but d'améliorer la situation et la compétitivité des PME. À cet égard, le plus grand programme prévu à leur profit est, en termes financiers, celui des *fonds structurels*, au titre desquels la majorité des programmes nationaux et régionaux cofinancés par la Commission mettent l'accent sur l'entrepreneuriat et les PME. Pour la période 2000-06, ce sont environ EUR 21 milliards, c'est-à-dire 11 % des ressources financières des fonds structurels, qui sont consacrés aux actions de soutien à la modernisation et au développement des PME.

La conception même d'autres programmes se traduit soit par un ciblage clair des PME, soit par des actions qui, dans la pratique, profitent principalement aux PME et, partant, contribuent à une hausse de leurs performances et de leur compétitivité. Cela a par exemple été le cas dans les domaines de l'environnement, de l'énergie, de la recherche, de la formation et de l'internationalisation. Dans la plupart de ces programmes, la dimension communautaire a été synonyme d'une valeur ajoutée qui est venue compléter l'action nationale et occasionnellement pallier les carences du marché. Elle a aussi facilité les échanges d'expériences et l'émergence de projets transfrontières et de comportements innovants.

Enfin, la Commission exploite une base de données, appelée SMIE (Mesures de soutien et initiatives à destination des entreprises), qui contient plus de 2 500 mesures de soutien aux entreprises et 120 bonnes pratiques issues des pays de l'UE et de l'EEE. Cette base est un outil pratique de référence qui facilite l'analyse comparative, l'évaluation comparative et l'évaluation des mesures de soutien de toute l'Europe, [http://europa.eu.int/comm/entreprise/smie/index\\_fr.htm](http://europa.eu.int/comm/entreprise/smie/index_fr.htm).

## Politiques et programmes à l'égard des PME

### Écllosion d'une société et d'une culture entrepreneuriales

L'Union européenne se caractérise par une certaine fracture entrepreneuriale. Selon la dernière édition du *Flash Eurobaromètre (enquête sur l'esprit d'entreprise)*, 4 % seulement des Européens ont été impliqués dans la création d'une entreprise au cours des trois dernières années. Pourtant, près de la moitié des Européens déclarent préférer travailler à leur compte. Pour autant que ces éléments soient comparables avec ceux d'autres pays de l'OCDE tels que les États-Unis, on rencontre dans l'espace communautaire des exemples de bonnes performances : celles de l'Irlande et de la Grèce se rapprochent beaucoup de celles des États-Unis. En moyenne, cependant, les citoyens de l'UE sont moins enclins à se muer en entrepreneurs et à prendre des risques que les citoyens américains.

Le vieillissement de la population a de bonnes chances d'aggraver la fracture entrepreneuriale. La tranche d'âge la plus active du point de vue de la création d'entreprises (25-34 ans) va diminuer au cours des prochaines décennies. Et jusqu'à un tiers des entrepreneurs de l'UE, à la tête essentiellement d'entreprises familiales, devraient prendre leur retraite dans les 10 ans. Pourtant, comme la plupart des entrepreneurs potentiels préfèrent lancer leur propre affaire plutôt que d'en reprendre une, il sera de plus en plus difficile de trouver un successeur à ces chefs d'entreprise sur le départ.

### Plan d'action pour l'esprit d'entreprise

Première étape d'un nouveau programme d'action en faveur de l'entrepreneuriat en Europe, la Commission a publié début 2003 un *Livre vert sur l'esprit d'entreprise*<sup>3</sup>. S'adressant à toutes les parties prenantes, cet ouvrage a posé dix questions concernant deux interrogations fondamentales pour l'Europe : « Comment augmenter le nombre d'entrepreneurs ? » et « Comment permettre à un plus grand nombre d'entreprises de se développer ? ». Dans le prolongement de ce Livre vert, la Commission a adopté un *Plan d'action pour l'esprit d'entreprise*<sup>4</sup> destiné au Conseil européen du deuxième trimestre 2004. Ce plan d'action, dont l'objectif est de déverrouiller le potentiel entrepreneurial en Europe, est axé sur cinq domaines stratégiques :

- Modifier le regard de la société sur les entrepreneurs.
- Créer les conditions d'incitations plus larges à l'entrepreneuriat.
- Permettre aux PME et aux entrepreneurs d'œuvrer pleinement en faveur de la croissance et de leur propre compétitivité.
- Améliorer les flux des financements visant les PME et les entrepreneurs.
- Instaurer un cadre administratif et réglementaire plus favorable aux PME.

Pour transformer ces cinq domaines stratégiques en résultats concrets, la Commission a défini neuf « Actions clés » qui sont actuellement en cours de mise en œuvre. Ces actions clés visent entre autres à promouvoir l'esprit d'entreprise parmi les jeunes, à moins

stigmatiser l'échec, à faciliter les transmissions d'entreprises, à revoir les systèmes de protection sociale des entrepreneurs, à proposer un soutien personnalisé aux femmes entrepreneurs et aux entrepreneurs issus de minorités ethniques, à faciliter la coopération entre les PME du Marché intérieur, à favoriser les grappes innovantes d'entreprises, à réduire la complexité du respect de la législation fiscale, etc.

Le Plan d'action de la Commission pour l'esprit d'entreprise complète la Charte européenne des petites entreprises en la renforçant de manière substantielle : souvent, les politiques de soutien à l'entrepreneuriat et aux petites entreprises sont liées. Après la démarche centralisatrice de la Charte, le Livre vert et le Plan d'action ont adopté une démarche décentralisée dont l'objet est de rassembler toutes les réflexions et recommandations relatives aux actions et aux décisions possibles pour épauler l'entrepreneuriat en Europe dans les années à venir.

De plus, la Commission s'est montrée désireuse d'introduire des préoccupations de ce genre dans les programmes de l'UE. On peut ainsi mentionner le Fonds social européen, qui a adopté l'objectif de la promotion de l'esprit d'entreprise en y insérant la valorisation des qualifications entrepreneuriales ou le transfert de technologies aux PME, et le *Programme de travail Éducation et formation 2010*, dans le cadre duquel l'entrepreneuriat a été défini comme l'une des compétences élémentaires devant être maîtrisée avant la fin de la scolarité obligatoire.

### ***Entrepreneuriat responsable***

La Commission a aussi poursuivi ses efforts de promotion d'un entrepreneuriat responsable. Le Forum multipartite sur la responsabilité sociale des entreprises (RSE) a achevé ses travaux et publié en juin 2004 un rapport<sup>5</sup> qui comporte les conclusions de la Table ronde sur les PME, ainsi que des recommandations en matière de sensibilisation, de renforcement des capacités et d'instauration de l'environnement propice à la promotion de la RSE parmi les PME. La Commission a en outre lancé une campagne paneuropéenne de sensibilisation à la RSE qui met tout particulièrement l'accent sur les PME et prévoit un certain nombre de manifestations dans toute l'Europe en 2004 et 2005.

### ***Favoriser l'entrepreneuriat féminin***

Enfin, la Commission a examiné la situation de groupes cibles du point de vue de l'entrepreneuriat : les jeunes, les immigrants, les femmes, des formes précises d'entreprise (l'artisanat et les petites entreprises, les coopératives, les mutuelles, etc.). En ce qui concerne la stimulation de l'entrepreneuriat féminin, la Commission a organisé en 2003 un Forum européen de présentation des mesures de soutien aux femmes entrepreneurs et des bonnes pratiques en la matière. Cette manifestation a été suivie de travaux sur l'accès des femmes entrepreneurs aux financements et de l'intégration des bonnes pratiques recensées au programme EQUAL du Fonds social européen. Un portail de l'entrepreneuriat féminin, dont l'objectif est de fournir des liens vers les sites Internet des organisations professionnelles, des réseaux, des projets et des manifestations qui assurent la promotion de l'entrepreneuriat féminin, a été mis en ligne en janvier 2005.

### ***Environnement réglementaire***

Dans le cadre du Plan d'action pour une meilleure réglementation<sup>6</sup>, la Commission a lancé en 2003 une nouvelle *procédure d'évaluation de l'impact* qui vise à améliorer la qualité de l'environnement réglementaire et à renforcer la cohérence des politiques. En phase avec

la Stratégie pour le développement durable de l'UE, elle prévoit l'évaluation systématique des probables répercussions environnementales, sociales et économiques des propositions de la Commission. Dans ce cadre sont évaluées leurs incidences tant positives que négatives sur les entreprises.

Pour s'assurer que la législation ne crée ni obligations, ni coûts supplémentaires, on peut entre autres consulter les entreprises sur les projets de lois et sur l'application des règles déjà en vigueur, de manière à mieux en comprendre l'impact. L'*initiative Élaboration interactive des politiques (IPM)*<sup>7</sup>, lancée en 2001, offre désormais un cadre efficace d'évaluation de l'impact sur les PME des mesures envisagées dans tel ou tel domaine.

La Commission a également créé la fonction de *Représentant pour les PME*. Il est l'interface principal avec le milieu des PME, à l'écoute des préoccupations exprimées par ces dernières, et garant de la prise en charge de leurs intérêts et besoins particuliers dans les programmes et politiques communautaires, grâce notamment à leur examen attentif et à l'évaluation de leurs répercussions sur les PME. Par l'existence de ce poste, la Commission démontre la volonté qui est la sienne d'améliorer la réglementation et de mettre en place des mesures et des politiques favorables aux PME dans tous ses domaines d'action.

Dans le domaine des aides publiques, le *Règlement sur les aides d'État aux PME* a été modifié en 2004 afin d'appliquer la nouvelle définition de ce qu'est une PME et d'étendre le champ des aides à la recherche-développement. Les aides aux PME respectant les conditions fixées par ce règlement sont exemptées de l'obligation de notification préalable à la Commission. De plus, en 2004, cette dernière a révisé les lignes directrices communautaires applicables aux aides d'État visant le sauvetage et la restructuration d'entreprises en difficulté, de manière à rendre certaines obligations moins strictes pour les PME que pour les grandes entreprises.

## Financement des PME

L'amélioration de l'accès aux financements est un aspect important de la stimulation de l'entrepreneuriat et des PME en Europe. Par ailleurs, le développement des marchés financiers représente un défi particulier pour les pays ayant récemment rejoint l'UE, qui souffrent d'un niveau de capital-investissement et de concours bancaires relativement faible.

Désireuse d'améliorer les conditions des prêts bancaires, la Commission a facilité les discussions concernant un code de bonne conduite entre les établissements bancaires et les PME. Elle a aussi publié sur les pratiques optimales en matière de microcrédits un rapport qui a été débattu lors d'une conférence européenne sur le microcrédit organisée par la Commission en 2004 dans le but de diffuser les bonnes pratiques dans le domaine de l'accès des PME aux microfinancements et de contribuer à l'émergence d'un secteur européen du microcrédit en Europe. Enfin, la Commission a mené un projet sur les garanties et les garanties mutuelles afin de mieux faire comprendre leur potentiel en tant que mécanisme d'amélioration de l'accès des PME aux financements, et a organisé des tables rondes banques/PME afin de rapprocher ces dernières, de débattre des bonnes pratiques et de mettre en exergue les problèmes particuliers des PME. Une étude sur la titrisation des crédits aux PME (*asset-backed securities*) est aussi disponible.

### **Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'esprit d'entreprise (2001-05)**

Au niveau opérationnel, les instruments financiers du Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'esprit d'entreprise (2001-05) (MAP) étoffent les programmes qui visent à combler les insuffisances de financement des premières phases de l'existence des PME. Gérés par le Fonds européen d'investissement (FEI), ces instruments passent par des intermédiaires financiers qui les adaptent aux différentes traditions qui prévalent en matière de financement. Les nouveaux États membres et les pays candidats à l'adhésion bénéficient de ces instruments depuis 2003.

Ces instruments financiers prennent tout d'abord la forme d'un Instrument de garantie des PME qui octroie des garanties aux banques pour les prêts accordés à des PME, ainsi que d'autres garanties à des institutions financières de cautionnement nationales et régionales. Depuis leur lancement, ces garanties européennes ont ainsi aidé 200 000 PME (dont une grande majorité comptent moins de 50 salariés et plus de 20 % sont des microentreprises) à obtenir des prêts bancaires pour un montant supérieur à EUR 300 millions. Dans le domaine du capital-risque, l'Instrument technologique « *jeunes pousses* » européen apporte des fonds propres à des fonds de capital-risque qui investissent dans des PME au cours des premières phases de leur développement, cependant que l'action Capital d'amorçage aide au recrutement de gestionnaires des investissements par les fonds de capitaux d'amorçage, ce qui permet de renforcer la capacité de l'industrie du capital-risque à s'occuper d'investissements de ce type. Aujourd'hui, on réfléchit au moyen de soutenir d'une part la titrisation des portefeuilles de prêts consentis aux PME par les banques, et d'autre part le financement « *mezzanine* » et divers instruments adaptés à la phase d'expansion des PME.

La Banque européenne d'investissement (BEI) finance indirectement les investissements des PME, par le biais de prêts globaux. Ces quatre dernières années, elle a apporté au total EUR 44 milliards aux institutions partenaires de l'UE qui jouent le rôle d'intermédiaires. Les PME sont les premiers bénéficiaires de ces prêts, en particulier dans les régions assistées; 90 000 PME ont ainsi bénéficié de la moitié ou presque de ces apports.

Enfin, dans le contexte de la révision du Dispositif d'adéquation des fonds propres applicable aux banques (Accord de Bâle II), la Commission a commandé une étude sur l'incidence de cet accord sur les PME, et financé l'organisation de séminaires dans les pays européens d'octobre 2004 à juillet 2005; un guide sera par ailleurs publié en 2005 sur ce sujet pour aider les PME à se préparer au nouvel environnement financier qui devrait découler de l'Accord de Bâle II.

## **Technologie et innovation**

Les PME sont un important groupe cible du Sixième programme-cadre pour des actions de recherche, de développement technologique et de démonstration (2002-06)<sup>8</sup>, qui soutient les PME européennes par deux actions principales. Tout d'abord, les PME sont intégrées aux domaines thématiques prioritaires du programme spécifique intitulé « *Intégrer et renforcer l'Espace européen de la recherche* », et l'affectation à leur profit de 15 % du budget, soit au moins EUR 1.86 milliard, a choisie comme objectif. En second lieu, les PME sont les principaux acteurs du programme « *Activités de recherche horizontales auxquelles participent des PME* », dont le but est d'améliorer les capacités technologiques et d'innovation des PME aux capacités de recherche nulles ou modestes grâce au soutien de consortiums et d'associations industrielles de PME.

Dans le cadre de l'initiative *Gate2Growth*, le Forum de pépinières (*Incubator Forum*)<sup>9</sup> lancé en 2003 avec l'appui de la Commission est un réseau paneuropéen réunissant plus de 70 pépinières universitaires d'entreprises technologiques. De nombreuses activités (notamment des ateliers, des stages de formation ou des programmes de détachement transfrontière de personnel) ont permis de créer des possibilités de mise en réseau entre les pépinières technologiques européennes, et de soutenir l'apparition de bonnes pratiques dans le domaine de l'incubation d'entreprises. De plus, la Commission a apporté son appui aux Centres relais innovation (CRI)<sup>10</sup>, qui sont au nombre de 71 et répartis dans 33 pays, et dont le rôle consiste à favoriser l'innovation et la coopération technologique transnationale au profit, en particulier, des PME à vocation technologique.

## Commerce électronique

En 2004, le Réseau européen de soutien numérique aux PME (eBSN)<sup>11</sup> a atteint son objectif initial – réunir des informations sur 150 initiatives d'action, et plusieurs ateliers ont été organisés pour contribuer à un échange concret de pratiques opérationnelles optimales. Dans le cadre du programme *eTEN*<sup>12</sup>, des appels à propositions ont été lancés par la Commission dans le but spécifique d'accroître l'usage par les PME de cyberservices tels que l'administration électronique, les cybersolutions d'entreprise et de nouvelles formes d'activités et de commerce. Par ailleurs, le programme *eContent* (2001-04) a pour objet de stimuler le développement et l'utilisation de contenus numériques, par les PME en particulier, et de promouvoir la diversité culturelle et linguistique en Europe.

## Réseaux et accès aux marchés

Le Réseau des *Euro Info Centres* (EIC) est le principal réseau de soutien communautaire qui s'adresse aux PME de toute l'Europe<sup>13</sup>. Sa mission est d'informer les PME sur la thématique communautaire : il apporte ainsi des éléments d'explication et de promotion des programmes européens; conseille les PME en matière de législation communautaire, par exemple pour évaluer son respect et déposer des demandes de financement européen; et aide les PME à trouver une place sur le marché européen, par exemple en facilitant leurs exportations et la recherche de partenaires commerciaux ou de possibilités d'investissement. Enfin, les EIC informent la Commission des effets qu'ont les initiatives européennes sur les PME. Réalisé à partir d'un partenariat avec des organismes qui sont déjà en contact avec les PME (chambres de commerce, agences de développement régional, banques, etc.), ce réseau comprend environ 300 centres et est présent au niveau régional dans tous les pays membres de l'UE et candidats à l'adhésion; des centres correspondants sont établis dans des pays tiers.

S'agissant de la politique des échanges, la Commission souhaite améliorer l'accès des entreprises communautaires, et notamment des PME, aux marchés. À cet égard, une nouvelle base de données a été créée pour rassembler les projets de règlements techniques notifiés en vertu de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC)<sup>14</sup>, et un système d'alerte automatique par courrier électronique a été mis en place pour que les PME exportatrices qui le souhaitent puissent être averties des risques de modifications de la réglementation technique qui s'applique à leurs produits dans les pays destinataires. De surcroît, les Instruments communautaires de défense commerciale (TDI)<sup>15</sup>, qui visent notamment à pallier les distorsions de marché consécutives à des pratiques commerciales déloyales de pays tiers, ont été modifiés afin de renforcer la transparence et l'assise

juridique des opérateurs économiques, ce qui devrait faciliter l'utilisation de ces instruments par les PME.

### **Valorisation des compétences**

Le processus de Copenhague-Maastricht a pour objet de créer un cadre européen unique de référence au sein duquel compétences et qualifications seront transparentes, comparables, transférables et reconnues. Dans ce contexte, le Communiqué de Maastricht, adopté en décembre 2004 par 32 ministres de l'Éducation et de la Formation, a fourni des recommandations sur les objectifs qui doivent être atteints dans le domaine de la formation professionnelle et générale au cours des prochaines années. En outre, le programme *Léonard de Vinci* représente un instrument clé de la valorisation des compétences et de l'apprentissage tout au long de la vie en Europe. En 2003, ce programme a cofinancé de nombreux projets transnationaux dans le but général d'élaborer des solutions novatrices de formation ciblant les besoins singuliers des PME.

Enfin, la Commission a créé un groupe d'experts chargé de réfléchir à la question du renforcement des capacités gestionnaires des PME. Cette mission englobe tous les moyens susceptibles de permettre à une PME de rassembler et consolider ses connaissances et ses compétences dans les quatre domaines qui ont une influence sur sa rentabilité : comptabilité-finance, marketing-stratégie, valorisation du personnel et, dernier domaine mais non le moindre, organisation manufacturière, informatique et technologique. Le rapport final de ce groupe doit être rendu en 2005.

### **Notes**

1. Recommandation de la Commission 2003/361/CE du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, JO L 124, 20.5.2003, p. 36.
2. Décision du Conseil 2000/819/CE du 20 décembre 2000 relative à un programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (PME) (2001-2005), JO L 333, 29.12.2000, p. 84.
3. [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green\\_paper/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/index.htm).
4. [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/action\\_plan.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/action_plan.htm).
5. [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support\\_measures/responsible\\_entrepreneurship](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/responsible_entrepreneurship).
6. Travaux en cours.
7. <http://europa.eu.int/yourvoice/ipm/>.
8. Décision 1513/2002/CE du Parlement européen et du Conseil du 27 juin 2002 relative au sixième programme-cadre de la Communauté européenne pour des actions de recherche, de développement technologique et de démonstration contribuant à la réalisation de l'espace européen de la recherche et à l'innovation (2002-2006), JO L 232, 29.8.2002, p. 1. [http://europa.eu.int/comm/research/fp6/index\\_fr.html](http://europa.eu.int/comm/research/fp6/index_fr.html).
9. [www.thematicnetwork.com/Welcome/TN\\_UserWelcome.aspx?GroupID=2](http://www.thematicnetwork.com/Welcome/TN_UserWelcome.aspx?GroupID=2).
10. <http://irc.cordis.lu>.
11. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/ict/policy/e-bus-snfsme.htm> et [www.e-bsn.org/portal/home.do](http://www.e-bsn.org/portal/home.do).
12. [http://europa.eu.int/information\\_society/activities/eten/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/information_society/activities/eten/index_en.htm).
13. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic.html>.
14. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/tbt>.
15. [http://europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/tpi\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/tpi_en.htm).

## Israël

### Les PME dans l'économie

En 2003, Israël comptait environ 383 500 entreprises, dont 99 %, soit 381 000 entités, étaient des PME. Ces dernières emploient un million de personnes, c'est-à-dire 44 % de l'emploi du secteur privé. Quelque 93 % des PME ont moins de 10 salariés; 47 % (161 000) des salariés du secteur industriel travaillent dans des entreprises qui comptent moins de 100 salariés (au total de 320 000 personnes); 72 % (225 000) du secteur marchand travaillent dans des entreprises qui comptent moins de 100 salariés (au total de 311 000 personnes); et 54 % du secteur de l'immobilier et des services aux entreprises (comptabilité, services juridiques, services informatiques, services de sécurité et de nettoyage, travail temporaire, etc.) travaillent dans des entreprises qui comptent moins de 100 salariés.

### Politiques-cadres

En Israël, dans les années 90, les PME n'avaient pas encore joué le rôle d'épine dorsale de l'économie, ni bénéficié du soutien de l'État qui aurait été souhaitable. Dans le sillage, au début des années 90, des vagues d'immigration en provenance des républiques de la CEI, les autorités ont décidé de s'attaquer aux problèmes de l'emploi et de la croissance en soutenant les entrepreneurs et en développant les PME. Le ministère de l'Industrie, du Commerce et du Travail (MOITAL), secondé par l'Autorité israélienne pour les petites et moyennes entreprises (ISMEA, une association à but non lucratif créée en 1993 à l'initiative du ministère), s'efforce de promouvoir activement l'instauration d'un environnement propice à la création, à la survie et à la prospérité des entreprises. Ces instances agissent de concert pour lever les obstacles présents dans les domaines de la finance, de la gestion et de l'accès à l'information, et aident à régler les problèmes de réglementation et de bureaucratie.

Ces dernières années, les pouvoirs publics ont appliqué en faveur de l'entrepreneuriat des politiques intersectorielles et interministérielles.

Récemment, le Service israélien de l'emploi a été mis à contribution dans le cadre d'une campagne visant à sensibiliser son personnel au concept de l'entrepreneuriat et, avec son aide, à repérer les entrepreneurs potentiels parmi les chercheurs d'emploi inscrits dans ses 73 bureaux.

Le nouveau programme *Du chômage à l'entrepreneuriat* a pour objet d'identifier les candidats, (des professionnels par exemple) ayant un profil d'entrepreneurs et de leur dispenser la formation professionnelle et les conseils utiles à la fois dans la phase préparatoire à la création et au cours de la première année d'existence de leur entreprise.

Parmi les autres programmes actuellement pilotés par les différents ministères figurent les pépinières d'entreprises touristiques du ministère du Tourisme; le Fonds pour

les immigrants installés à leur compte du ministère à l'Intégration des immigrants; et le programme de tutorat des PME assumé conjointement par le MOITAL et le ministère de l'Agriculture.

### **Mesures appliquées par les autorités pour simplifier les conditions-cadres**

Les autorités israéliennes ont appliqué en faveur de la simplification de l'administration plusieurs mesures dont bénéficient les PME.

L'initiative globale israélienne de cyberadministration comporte cinq phases qui visent à faciliter les activités des citoyens et des entrepreneurs dans leurs interactions avec l'administration. Ces phases reposent sur les principes suivants : transparence, amélioration des services rendus aux citoyens, réactivité aux besoins individuels et priorité aux performances du secteur privé. Elles se déclinent comme suit :

- Mise à disposition des informations publiques.
- Communication avec les citoyens par courrier électronique et autres technologies électroniques.
- Offre de méthodes alternatives pour l'exécution d'activités officielles.
- Personnalisation des services.
- Changement organisationnel complet permettant de faire entièrement basculer les services et les transactions en ligne.

À compter de juillet 2004, les administrations du ministère des Finances chargées de l'impôt sur le revenu, de la TVA et des douanes sont réunies.

Une simplification de la procédure d'immatriculation des sociétés est en cours de discussion au Parlement.

Enfin, le MOITAL a lancé un processus législatif relatif aux PME qui vise à simplifier les conditions-cadres applicables à cette catégorie d'entreprises en Israël.

## **Environnement réglementaire des entreprises**

Afin de permettre aux PME de s'adapter à l'impact des nouveaux textes, il existe une obligation de maintien du processus de concertation avec tous les organismes, organes et ONG potentiellement affectés. Les associations représentant les entreprises pèsent sur le processus législatif par leurs activités de défense des intérêts de leurs mandants. L'ISMEA est actuellement concernée par la promulgation d'une nouvelle loi sur les petites entreprises qui doit réglementer tous les aspects de l'activité des PME. Toutes les nouvelles lois en projet et adoptées bénéficient d'une visibilité importante grâce à leur publication dans la Gazette officielle et sur Internet.

### **Accès aux infrastructures – la dimension locale**

Vingt-trois centres de développement des petites entreprises (SBDC) assurent une couverture géographique régionale aussi large que possible. Les SBDC constituent un guichet unique, c'est-à-dire une adresse centrale offrant des services personnalisés à chaque propriétaire d'entreprise ou entrepreneur. Ils proposent de nombreux services :

- Conseils professionnels : les SBDC détectent le propriétaire d'entreprise ou l'entrepreneur pour le mettre en contact avec les consultants pertinents, domaine par domaine : préparation de la décision de création; préparation du plan d'activité; marketing; finances; organisation etc. La nature et l'étendue de l'aide apportée sont

adaptées à chaque demandeur. Dans ce cadre, les demandeurs qui sont les propriétaires d'entreprises en activité peuvent aussi bénéficier du programme de mentorat du MOITAL.

- **Formation** : les SBDC participent à l'élaboration et au développement d'activités de formation (stages et d'ateliers) qui visent spécialement les PME et les entrepreneurs. Parmi les thèmes abordés figurent la création et la gestion d'une entreprise, les actions marketing, les nouveaux et petits exportateurs, l'informatique et Internet, et le commerce électronique. Les bénéficiaires disposent en outre de différentes brochures sur le marketing, le droit du travail, ainsi que de glossaires multilingues dans le domaine des affaires et d'autres guides.
- **Demandes de financement** : les SBDC peuvent aider à monter un dossier de demande d'aide financière destiné à l'un des fonds prévus pour les PME ou à d'autres structures et banques de financement.
- **Informations et conseils** : au-delà des bases de données qui sont mises à la disposition des demandeurs dans les SBDC, ces derniers proposent de nombreuses informations sur les outils prévus par d'autres organismes au profit des entrepreneurs et propriétaires de PME.

### **Centres spécialisés**

En 2004, soucieuse de développer et de promouvoir certaines industries, branches et techniques de travail, l'ISMEA a décidé de créer des bases de connaissance sur des activités spécifiques en mettant en place des centres spécialisés dont l'action est diffusée au travers de l'ensemble des SBDC du pays. L'objectif de ces centres est de dispenser des services encore plus professionnels et ciblés aux propriétaires d'entreprises, de préserver les connaissances et les renseignements accumulés au sein du dispositif d'assistance et de soutien, de traiter certains obstacles particuliers au secteur considéré, et de mettre en réseau les entreprises œuvrant dans les mêmes domaines d'activité.

Ces centres spécialisés permettent d'atteindre les objectifs susmentionnés et remplissent un certain nombre de buts secondaires : mise en réseau des SBDC, mise en relation des propriétaires d'entreprises d'un même secteur d'activité dans l'ensemble du pays, élaboration d'outils et de services propres aux secteurs ou spécialisations. À ce jour, cinq centres sont en fonction (dans les domaines notamment de la franchise, de la joaillerie et de la médecine globale), et l'ISMEA veut augmenter leur nombre.

### **Formations novatrices**

En 2004, l'ISMEA a créé six centres régionaux de formation qui ont pour mission d'apporter un même service aux entrepreneurs et propriétaires d'entreprises de l'ensemble du pays, et de simplifier le système. Ces nouveaux centres seront regroupés sous une même marque d'envergure nationale.

Par ailleurs, un système de cyberapprentissage a été mis en place afin de faire bénéficier les petites localités isolées des meilleurs intervenants. Il permettra une uniformisation des services de formation à l'entrepreneuriat dispensés dans les localités excentrées, ainsi qu'au bénéfice des citoyens de retour et des immigrants potentiels avant même leur arrivée en Israël.

### **Ciblage de catégories spécifiques de la population**

Dans des secteurs particuliers qui sortent des activités et des budgets usuels, les pouvoirs publics apportent un soutien complémentaire à l'entrepreneuriat. On citera notamment les actions ci-après.

#### **Encourager l'entrepreneuriat féminin**

Israël a pris conscience de la nécessité de sensibiliser les femmes aux ressources disponibles :

- En association avec l'ISMEA, le MOITAL anime régulièrement des stages, des ateliers et des séminaires spécialisés conçus pour les femmes d'affaires et les femmes chefs d'entreprise. Des stages spéciaux assurent la promotion de l'entrepreneuriat féminin et présentent les possibilités de travail à domicile.
- L'ISMEA, en collaboration avec les municipalités, anime des clubs d'affaires féminins.
- Programmes de promotion de l'emploi des parents célibataires (qui sont essentiellement des femmes). Depuis 2004, les modifications du dispositif de pension ont généré une arrivée massive de parents célibataires sur le marché du travail. Un programme incite les employeurs à embaucher ces parents, qui peuvent être allocataires de revenus sociaux, et pousse les parents célibataires à prendre une activité rémunérée. Il œuvre, en outre, à la suppression d'obstacles tels que la longueur du trajet domicile-travail et l'insuffisance de centres d'accueil de jour des enfants.

#### **Minorités (arabes, druzes et bédouins)**

En raison de spécificités notamment locales ou linguistiques, le MOITAL et l'ISMEA considèrent que les minorités doivent bénéficier d'une attention spéciale. L'ISMEA renforce les activités qu'elle mène dans ce secteur en proposant des stages de formation, des informations, des enquêtes et des programmes de mentorat, et en mettant l'accent sur la recherche de solutions spécifiques en matière d'emploi des non-Juifs.

#### **Population ultra-orthodoxe**

Les autorités ont redéfini l'action à mener dans le secteur ultra-orthodoxe (où les femmes portent la plus grosse part de la responsabilité financière du ménage) pour créer des emplois et des moyens de subsistance adaptés. L'ISMEA s'emploie à encourager l'entrepreneuriat et à améliorer la compétitivité des PME dans ce secteur. Elle met l'accent sur la recherche de solutions spécifiques pour l'emploi des ultra-orthodoxes.

### **Accès aux financements**

En Israël, la disponibilité de financements reste un problème pour les PME. Ces difficultés ont deux origines principales : tout d'abord, le déséquilibre de la distribution du crédit par les établissements prêteurs – aujourd'hui, 80 % des crédits alimentent 15 % des clients, et les 85 % restants, qui ne reçoivent donc que 20 % des aides, sont essentiellement des PME. Ensuite, Israël a connu une période de récession économique de 2000 à 2004.

En septembre 2003, Israël a révisé son Fonds de roulement défaillant et créé un nouveau Fonds d'État pour la stimulation des PME. Ce fonds a pour objectif de soutenir la création et l'essor de petites entreprises dans tous les secteurs économiques. Il a connu une bien meilleure réussite que son prédécesseur. Au lieu de recourir à des garanties publiques, le ministère a décidé de garantir les fonds par des dépôts bancaires. Les offres

financières sont préparées par des banques commerciales, dont la première à se manifester a été l'*Otzar Hahayal Bank*; en juin 2004, la *Habeinleumi Bank* a proposé les premiers prêts.

### **Dispositifs de capital-risque**

De nombreux pays de l'OCDE cherchent à attirer des fonds de capital-risque et à accroître les capitaux disponibles pour les *jeunes entreprises*. Au début des années 90, les autorités israéliennes ont instauré le programme *Yozma*, qui a pour objectif d'encourager la création d'un secteur local du capital-risque. Ce dispositif très particulier a eu des répercussions très importantes.

Ce programme visait à inciter le secteur privé et les investisseurs étrangers à investir dans des *jeunes pousses* en Israël. Il prévoyait pour cela l'investissement de USD 100 millions dans une société publique de capital-risque nommée *Yozma*. En 1992, avant la création de *Yozma*, il n'existait pas de fonds de capital-risque, et si la R-D rencontrait des succès, le marketing péchait, les introductions en bourse étaient rares, les fusions-acquisitions inexistantes, et les engagements internationaux insuffisants.

Dix années plus tard, le marché compte 60 fonds de capital-risque, USD 10 milliards ont été levés pour cette activité, les fusions et acquisitions ont représenté USD 17 milliards, et Israël est le deuxième pays d'origine des sociétés cotées au NASDAQ. Dans le cadre du programme *Yozma*, les fonds de capital-risque sont gérés par le secteur privé, et l'activité de capital-risque a levé quelque USD 10 milliards au cours de la dernière décennie. En 2003, les autorités israéliennes ont lancé un nouveau programme de fonds d'amorçage inspiré du modèle *Yozma*, dont la mission est d'aider à promouvoir les investissements dans les entreprises en phase d'amorçage par le biais de participations conjointes public-privé.

## **Services de soutien aux entreprises**

### **Programmes publics nationaux**

L'octroi d'incitations généreuses en matière d'investissement, que l'on estime à plus de 8 % du PIB, fait depuis longtemps partie du développement économique d'Israël. Ces mesures ont pris différentes formes, y compris des dispositifs d'encouragement de la R-D dans les PME, de subventionnement, d'allègements fiscaux, de soutien infrastructurel et de formation. Certaines incitations ont été conçues pour les projets de tous types, et d'autres pour des secteurs ou des activités bien précis. Toutes, néanmoins, reposent sur le principe du partage des risques. Le MOITAL anime aussi cinq programmes qui ont recours à des consultants du secteur privé pour aider les entreprises à améliorer leurs compétences en gestion : il s'agit notamment des programmes *Tutorat d'entreprise*, *Gestion de qualité*, *NITSOS* et *Tutorat marketing*. En 2004, le MOITAL a lancé quatre nouveaux programmes afin de mieux sensibiliser les PME à l'importance du design industriel en tant qu'élément clé pour lancer l'innovation et les aider à affronter la concurrence locale et internationale.

### **Nouveaux programmes de l'ISMEA et, au niveau local, des SBDC**

La banque en ligne d'investissement YAZAM est aujourd'hui un lieu de rencontre unique pour les idées et les capitaux en Israël. Son site, créé en 2003 par l'ISMEA, est un outil convivial qui permet aux entrepreneurs et aux investisseurs de s'immatriculer, de publier des propositions d'affaires et de créer des coentreprises sans autre complication.

En 2004, une zone professionnelle intitulée *Les meilleurs investissements* a été ouverte : on ne peut y publier des propositions d'affaires qu'après examen du SBDC, qui sert donc de sas de validation de l'affaire et de son propriétaire.

Le site Internet *2 B in Israel* propose une assistance et des conseils permanents à tous ceux qui envisagent de « monter en Israël » (*aliyah*), que ce soit en tant que nouvel immigrant ou que citoyen de retour, tout en créant une entreprise indépendante en Israël. Ce site est proposé en cinq langues et fournit des informations en ligne.

## Éclosion d'une société entrepreneuriale et d'une formation à l'entrepreneuriat

Israël se caractérise par sa société entrepreneuriale, ce que des études imputent à des facteurs tels que le service militaire, les vagues d'immigration, etc. Les pouvoirs publics encouragent par ailleurs les partenariats entre les universités ou les établissements universitaires de recherche et le secteur privé, essentiellement dans le domaine de la recherche-développement (programme *Magnet*). Parmi les exemples de programmes complémentaires qui visent différents niveaux d'enseignement, citons le programme *Jeunes entrepreneurs* qui éduque les élèves du secondaire en matière d'entrepreneuriat; le programme *Taasiyeda* qui, en collaboration avec l'Association des industriels d'Israël, enseigne l'entrepreneuriat au jardin d'enfants et dans les écoles primaires; et les partenariats entre les écoles ou universités et les entreprises (comme par exemple des entreprises de hautes technologies et l'Université Technion, ou des établissements d'enseignement supérieur technique ORT et le secteur privé). Ces activités sont menées sans implication directe de l'État.

### Politique de l'innovation

Comme les autorités israéliennes l'ont souvent déclaré, elles s'efforcent de promouvoir l'innovation et le progrès scientifique au niveau national. Des dispositifs visant à stimuler la R-D et à faciliter un climat d'innovation en Israël sont mis en œuvre par différents moyens. Outre le programme de soutien à la R-D industrielle assumé par le Bureau du Chef scientifique du MOITAL, qui est le principal moyen d'action dans le domaine de la R-D appliquée, il existe des programmes qui visent à promouvoir l'innovation au niveau des PME.

Parmi ces programmes, on peut citer le Fonds d'amorçage destiné aux *jeunes pousses* du secteur des biotechnologies, et le programme de pépinières d'entreprises destiné aux entrepreneurs individuels. Les parcs technologiques industriels et les pépinières d'entreprises d'Israël constituent un autre dispositif du Bureau du Chef scientifique cherchant à soutenir les *jeunes pousses* innovantes. L'entrepreneur bénéficie de subventions à hauteur de 85 % du budget de son projet, et d'un appui administratif, managérial et logistique.

Le programme d'innovation NITSOS est un autre programme très particulier qui encourage les PME des secteurs d'activité traditionnels à faire preuve d'innovation et de créativité. Au cours des cinq dernières années, Israël a élaboré 24 méthodologies de promotion de l'innovation, et en utilise régulièrement 11 pour NITSOS. L'avantage des outils d'innovation israéliens est leur efficacité : 5 à 7 jours d'atelier suivis par la direction de l'entreprise suffisent à faire apparaître l'innovation.

## ANNEXE A

### *Annexe statistique*

## Note sur les données

1. Dans les tableaux présentés dans cette annexe statistique, des classes de taille de certains pays font exception :

Australie : Les classes de taille « 50-199 » sont utilisées au lieu de « 50-249 »; « 100-199 » sont utilisées au lieu de « 100-249 »; « 200 et plus » sont utilisées au lieu de « 250 et plus »; « 200-499 » sont utilisées au lieu de « 250-499 ».

Grèce : Les classes de taille « 0-9 » sont exclues.

Japon : Les classes de taille « 4-9 » sont utilisées au lieu de « 1-9 » .

Corée : Les classes de taille « 50-299 » sont utilisées au lieu de « 50-249 »; « 300 et plus » sont utilisées au lieu de « 250 et plus » .

États-Unis : Les classe de taille « 10-99 » remplacent « 10-49 » et « 50-99 » .

2. Veuillez noter que la somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100 % dans les tableaux pour des raisons, *inter alia*, de disponibilité des données.

3. Le symbole « .. » est utilisé lorsqu'une donnée n'est pas disponible

**Tableau A.1. Répartition des entreprises<sup>1</sup> selon leur taille dans le secteur manufacturier, 2001<sup>2</sup>**

en pourcentage

| PAYS                | moins de dix | 10-49 | 50-99 | 100-499 | 500+ |
|---------------------|--------------|-------|-------|---------|------|
| Allemagne           | 64.0         | 26.5  | 4.3   | 4.3     | 0.9  |
| Australie           | 72.6         | 21.8  | 2.8   | 2.2     | 0.6  |
| Autriche            | 69.0         | 23.3  | 3.3   | 3.8     | 0.6  |
| Belgique            | 79.4         | 15.5  | 2.4   | 2.2     | 0.5  |
| Danemark            | 70.7         | 21.8  | 3.6   | 3.3     | 0.6  |
| Espagne             | 77.9         | 18.9  | 1.8   | 1.2     | 0.2  |
| États-Unis          | 48.3         | 33.0  |       | 7.1     | 11.7 |
| Finlande            | 83.4         | 12.0  | 2.2   | 1.9     | 0.5  |
| France              | 81.8         | 13.9  | 2.0   | 1.9     | 0.4  |
| Grèce               | ..           | 79.4  | 9.6   | 9.7     | 1.3  |
| Hongrie             | 86.0         | 10.4  | 1.6   | 1.6     | 0.3  |
| Irlande             | 37.3         | 42.3  | 9.5   | 9.3     | 1.5  |
| Italie              | 83.3         | 14.5  | 1.3   | 0.8     | 0.1  |
| Japon               | 50.9         | 39.2  | 5.4   | 4.0     | 0.5  |
| Norvège             | 61.3         | 29.4  | 4.6   | 4.0     | 0.7  |
| Nouvelle-Zélande    | 81.3         | 15.3  | 1.7   | 1.4     | 0.3  |
| Pays-Bas            | 77.0         | 16.7  | 3.2   | 2.6     | 0.4  |
| Pologne             | 89.7         | 6.5   | 1.6   | 1.8     | 0.3  |
| Portugal            | 78.9         | 16.7  | 2.6   | 1.6     | 0.2  |
| République slovaque | 45.8         | 34.2  | 7.5   | 9.9     | 2.5  |
| République tchèque  | 89.2         | 7.6   | 1.5   | 1.4     | 0.3  |
| Royaume-Uni         | 71.7         | 21.0  | 3.5   | 3.2     | 0.6  |
| Suède               | 85.4         | 10.8  | 1.8   | 1.6     | 0.4  |

Notes: 1. Nombre d'établissements pour l'Australie, les États-Unis et le Japon.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.2 Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans le secteur manufacturier, 2001<sup>1</sup>**

en pourcentage

| PAYS                 | moins de dix | 10-49 | 50-99 | 100-499 | 500+ |
|----------------------|--------------|-------|-------|---------|------|
| Allemande            | 7.0          | 15.1  | 8.7   | 25.8    | 43.4 |
| Australie            | 14.1         | 20.5  | 8.8   | 22.5    | 34.2 |
| Autriche             | 9.8          | 19.0  | 9.2   | 33.0    | 29.1 |
| Belgique             | 11.6         | 18.9  | 9.5   | 25.5    | 34.6 |
| Danemark             | 7.6          | 19.1  | 10.4  | 28.0    | 35.0 |
| Espagne              | 19.0         | 32.5  | 10.7  | 20.2    | 17.6 |
| États-Unis           | 11.0         | 25.7  |       | 14.5    | 48.8 |
| Finlande             | 8.6          | 15.4  | 9.1   | 24.4    | 42.5 |
| France               | 11.8         | 18.9  | 8.5   | 24.5    | 36.3 |
| Grèce                | ..           | 26.6  | 12.5  | 36.0    | 24.9 |
| Hongrie              | 14.0         | 16.5  | 8.9   | 28.2    | 32.4 |
| Irlande              | 3.7          | 18.4  | 12.6  | 36.6    | 28.7 |
| Italie               | 25.1         | 31.2  | 9.9   | 17.4    | 16.4 |
| Japon                | 10.8         | 28.4  | 13.3  | 27.3    | 20.2 |
| Norvège              | 8.7          | 22.9  | 11.5  | 29.1    | 27.8 |
| Nouvelle-Zélande     | 19.1         | 24.2  | 9.3   | 21.3    | 26.1 |
| Pays-Bas             | 11.2         | 23.3  | 12.6  | 29.0    | 23.9 |
| Pologne <sup>2</sup> | 19.4         | 12.8  | 9.7   | 31.5    | 26.6 |
| Portugal             | 18.9         | 28.1  | 14.2  | 24.3    | 14.4 |
| République slovaque  | 4.1          | 11.1  | 8.3   | 31.3    | 45.2 |
| République tchèque   | 14.2         | 15.6  | 9.7   | 28.3    | 32.2 |
| Royaume-Uni          | 10.1         | 18.8  | 10.4  | 28.1    | 32.6 |
| Suède                | 11.1         | 15.2  | 8.7   | 21.7    | 43.3 |

Notes: 1. Ou dernière année disponible.  
2. Nombre de salariés pour la Pologne.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.3. Répartition des entreprises<sup>1</sup> selon leur taille dans le secteur manufacturier, 2002<sup>2</sup>**

en pourcentage

| PAYS                | moins de dix | 10-49 | 50-249 | 250+ |
|---------------------|--------------|-------|--------|------|
| Allemagne           | 62.1         | 27.3  | 8.4    | 2.2  |
| Australie           | 72.6         | 21.8  | 4.1    | 1.5  |
| Autriche            | 71.0         | 21.8  | 5.5    | 1.6  |
| Belgique            | 79.4         | 15.5  | 4.1    | 1.0  |
| Corée               | 88.6         | 8.3   | 2.9    | 0.2  |
| Danemark            | 71.4         | 21.1  | 6.0    | 1.5  |
| Espagne             | 78.4         | 18.4  | 2.8    | 0.5  |
| Finlande            | 84.0         | 11.4  | 3.6    | 1.0  |
| France              | 81.6         | 14.0  | 3.4    | 0.9  |
| Grèce               | ..           | 79.4  | 17.1   | 3.5  |
| Hongrie             | 87.2         | 9.4   | 2.7    | 0.8  |
| Irlande             | 39.0         | 42.0  | 15.2   | 3.8  |
| Italie              | 83.4         | 14.4  | 1.9    | 0.3  |
| Japon               | 50.9         | 39.2  | 8.5    | 1.4  |
| Norvège             | 60.6         | 29.4  | 7.6    | 1.7  |
| Nouvelle-Zélande    | 81.3         | 15.3  | 2.7    | 0.6  |
| Pays-Bas            | 74.7         | 18.9  | 5.2    | 1.2  |
| Pologne             | 89.7         | 6.5   | 3.0    | 0.8  |
| Portugal            | 78.9         | 16.7  | 3.9    | 0.5  |
| République slovaque | 44.2         | 32.7  | 17.2   | 6.0  |
| République tchèque  | 89.2         | 7.6   | 2.6    | 0.7  |
| Royaume-Uni         | 71.7         | 21.0  | 5.9    | 1.5  |
| Suède               | 85.4         | 10.8  | 3.0    | 0.8  |

Notes: 1. Nombre d'établissements pour l'Australie et le Japon.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris. Pour la Corée, la source utilisée est:l'office national coréen de statistiques (données fin 2002).

Tableau A.4. Répartition de l'emploi<sup>1</sup> par taille d'entreprise dans le secteur manufacturier, 2002<sup>2</sup>

en pourcentage

| PAYS                | moins de dix | 10-49 | 50-249 | 250+ |
|---------------------|--------------|-------|--------|------|
| Allemagne           | 6.7          | 14.5  | 23.7   | 55.1 |
| Australie           | 14.1         | 20.5  | 17.8   | 47.7 |
| Autriche            | 10.3         | 18.9  | 26.9   | 43.8 |
| Belgique            | 11.6         | 18.9  | 23.8   | 45.8 |
| Corée               | 42.9         | 20.7  | 23.2   | 13.3 |
| Danemark            | 7.4          | 18.9  | 26.3   | 47.4 |
| Espagne             | 19.2         | 31.9  | 22.6   | 26.2 |
| Finlande            | 9.0          | 14.8  | 22.5   | 53.7 |
| France              | 12.0         | 19.0  | 22.3   | 46.7 |
| Grèce               | ..           | 26.6  | 34.0   | 39.5 |
| Hongrie             | 16.1         | 16.5  | 23.2   | 44.2 |
| Irlande             | 4.4          | 19.2  | 32.3   | 44.2 |
| Italie              | 25.5         | 31.0  | 20.8   | 22.8 |
| Japon               | 10.8         | 28.4  | 29.9   | 30.9 |
| Norvège             | 8.7          | 22.9  | 28.3   | 40.1 |
| Nouvelle-Zélande    | 19.1         | 24.2  | 21.4   | 35.3 |
| Pays-Bas            | 9.9          | 23.3  | 30.6   | 36.2 |
| Pologne             | 19.4         | 12.8  | 27.9   | 39.9 |
| Portugal            | 18.9         | 28.1  | 29.3   | 23.7 |
| République slovaque | 3.5          | 10.0  | 26.4   | 60.0 |
| République tchèque  | 14.2         | 15.6  | 25.5   | 44.7 |
| Royaume-Uni         | 10.1         | 18.8  | 25.8   | 45.3 |
| Suède               | 11.1         | 15.2  | 20.7   | 53.0 |

Notes: 1. Nombre de salariés pour la Corée et la Pologne.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris. Pour la Corée, la source utilisée est: l'office national coréen de statistiques (données fin 2002).

**Tableau A.5. Répartition de la production<sup>1</sup> par taille d'entreprise dans le secteur manufacturier, 2001<sup>2</sup>**

en pourcentage

| PAYS                | moins de dix | 10-49 | 50-99 | 100-499 | 500+ |
|---------------------|--------------|-------|-------|---------|------|
| Allemagne           | 2.7          | 8.0   | 6.3   | 23.7    | 59.3 |
| Australie           | 7.6          | 13.0  | 7.4   | 23.5    | 48.5 |
| Autriche            | 4.4          | 11.5  | 7.5   | 34.5    | 42.1 |
| Belgique            | 6.0          | 12.6  | 7.8   | 24.4    | 49.3 |
| Danemark            | 6.5          | 14.0  | 8.8   | 27.1    | 43.7 |
| Espagne             | 8.6          | 21.5  | 10.0  | 25.5    | 34.3 |
| États-Unis          | 2.1          | 10.6  |       | 12.1    | 75.2 |
| Finlande            | 4.4          | 9.2   | 6.3   | 20.9    | 59.3 |
| France              | 4.7          | 11.8  | 6.2   | 21.1    | 56.3 |
| Hongrie             | 4.4          | 8.4   | 5.5   | 24.2    | 57.4 |
| Irlande             | 1.0          | 6.2   | 6.9   | 45.3    | 40.6 |
| Italie              | 11.7         | 23.5  | 10.9  | 23.0    | 30.9 |
| Japon               | 3.6          | 15.7  | 10.8  | 32.7    | 37.2 |
| Norvège             | 6.5          | 16.9  | 9.7   | 33.8    | 33.2 |
| Nouvelle-Zélande    | 9.2          | 15.7  | 10.1  | 29.3    | 35.6 |
| Pays-Bas            | 6.0          | 14.8  | 8.9   | 30.0    | 40.3 |
| Pologne             | 9.7          | 9.4   | 8.5   | 28.9    | 43.5 |
| Portugal            | 9.1          | 19.1  | 11.8  | 28.1    | 31.9 |
| République slovaque | 2.4          | 7.7   | 5.8   | 22.6    | 61.4 |
| République tchèque  | 6.2          | 10.2  | 7.9   | 26.9    | 48.7 |
| Royaume-Uni         | 6.7          | 12.4  | 8.0   | 27.4    | 45.5 |
| Suède               | 5.4          | 10.8  | 7.2   | 20.8    | 55.9 |

Notes: 1. Chiffre d'affaires pour l'Australie, les États-Unis, le Japon et la Pologne.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.6. Répartition de la production<sup>1</sup> par taille d'entreprise dans le secteur manufacturier, 2002<sup>2</sup>**

en pourcentage

| PAYS                | moins de dix | 10-49 | 50-249 | 250+ |
|---------------------|--------------|-------|--------|------|
| Allemagne           | 2.6          | 7.9   | 19.6   | 69.9 |
| Australie           | 7.6          | 13.0  | 16.1   | 63.3 |
| Autriche            | 4.6          | 12.7  | 25.8   | 57.0 |
| Belgique            | 6.0          | 12.6  | 20.9   | 60.5 |
| Danemark            | 6.3          | 14.0  | 23.2   | 56.5 |
| Espagne             | 8.9          | 21.5  | 23.7   | 46.0 |
| Finlande            | 4.6          | 9.2   | 17.4   | 68.8 |
| France              | 11.2         | 12.5  | 16.3   | 60.1 |
| Grèce               | ..           | 15.0  | 24.9   | 60.1 |
| Hongrie             | 4.4          | 8.4   | 17.0   | 70.2 |
| Irlande             | 1.2          | 6.0   | 20.5   | 72.4 |
| Italie              | 11.7         | 24.4  | 25.2   | 38.7 |
| Japon               | 3.6          | 15.7  | 28.0   | 52.7 |
| Norvège             | 6.2          | 16.9  | 27.1   | 49.6 |
| Nouvelle-Zélande    | 9.2          | 15.7  | 24.7   | 50.4 |
| Pays-Bas            | 5.4          | 16.0  | 25.6   | 53.1 |
| Pologne             | 9.7          | 9.4   | 24.1   | 56.8 |
| Portugal            | 9.1          | 19.1  | 27.5   | 44.3 |
| République slovaque | 2.6          | 6.7   | 18.5   | 72.2 |
| République tchèque  | 6.2          | 10.2  | 23.0   | 60.6 |
| Royaume-Uni         | 6.7          | 12.4  | 21.4   | 59.5 |
| Suède               | 5.4          | 10.8  | 17.9   | 65.9 |

Notes: 1. Chiffre d'affaires pour l'Australie, la Grèce, le Japon et la Pologne.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.7. Répartition de la valeur ajoutée<sup>1</sup> par taille d'entreprise dans le secteur manufacturier, 2001<sup>2</sup>**

en pourcentage

| PAYS                | moins de dix | 10-49 | 50-99 | 100-499 | 500+ |
|---------------------|--------------|-------|-------|---------|------|
| Allemagne           | 4.0          | 10.6  | 7.1   | 24.2    | 54.0 |
| Australie           | 11.1         | 15.3  | 7.7   | 23.4    | 42.5 |
| Autriche            | 6.0          | 14.4  | 7.7   | 33.8    | 38.2 |
| Belgique            | 6.1          | 14.0  | 8.2   | 24.8    | 47.0 |
| Danemark            | 6.6          | 16.1  | 9.4   | 27.0    | 40.9 |
| Espagne             | 10.2         | 24.5  | 10.4  | 26.2    | 28.7 |
| Finlande            | 5.3          | 9.5   | 6.4   | 19.2    | 59.5 |
| France              | 7.8          | 15.4  | 7.0   | 22.7    | 47.0 |
| Hongrie             | 5.3          | 10.9  | 7.1   | 30.7    | 46.0 |
| Irlande             | 1.0          | 6.2   | 7.6   | 53.4    | 31.7 |
| Italie              | 15.0         | 27.4  | 11.4  | 22.5    | 23.7 |
| Japon               | 5.2          | 19.4  | 11.5  | 31.5    | 32.3 |
| Norvège             | 8.0          | 18.6  | 9.9   | 30.6    | 32.9 |
| Nouvelle-Zélande    | 11.7         | 18.2  | 9.2   | 34.8    | 26.2 |
| Pays-Bas            | 8.8          | 17.3  | 10.2  | 28.7    | 35.0 |
| Pologne             | 0.8          | 13.6  | 11.5  | 35.1    | 38.9 |
| Portugal            | 9.8          | 21.2  | 12.9  | 29.8    | 26.3 |
| République slovaque | 3.0          | 9.0   | 5.7   | 24.0    | 58.3 |
| République tchèque  | 4.9          | 10.7  | 8.6   | 29.0    | 46.8 |
| Royaume-Uni         | 8.1          | 15.2  | 8.9   | 26.3    | 41.5 |
| Suède               | 6.5          | 12.6  | 7.7   | 22.6    | 50.5 |

Notes: 1. Valeur ajoutée aux prix producteur pour l'Australie, le Japon et la Nouvelle-Zélande.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.8. Répartition de la valeur ajoutée<sup>1</sup> par taille d'entreprise dans le secteur manufacturier, 2002<sup>2</sup>**

en pourcentage

| PAYS                | moins de 10 | 10-49 | 50-249 | 250+ |
|---------------------|-------------|-------|--------|------|
| Allemagne           | 3.6         | 10.2  | 21.1   | 65.1 |
| Australie           | 11.1        | 15.3  | 16.5   | 57.1 |
| Autriche            | 6.2         | 13.7  | 26.3   | 53.9 |
| Belgique            | 6.1         | 14.0  | 21.7   | 58.2 |
| Danemark            | 6.4         | 16.2  | 24.4   | 53.0 |
| Espagne             | 10.3        | 23.6  | 24.2   | 41.9 |
| Finlande            | 5.6         | 10.1  | 17.7   | 66.6 |
| France              | 8.1         | 15.0  | 19.2   | 57.7 |
| Grèce               | ..          | 15.6  | 28.4   | 56.0 |
| Hongrie             | 4.8         | 10.2  | 20.4   | 64.6 |
| Irlande             | 1.2         | 5.5   | 17.2   | 76.1 |
| Italie              | 15.3        | 27.8  | 25.5   | 31.4 |
| Japon               | 5.2         | 19.4  | 29.2   | 46.2 |
| Norvège             | 8.0         | 18.5  | 26.2   | 46.7 |
| Nouvelle-Zélande    | 11.7        | 18.2  | 24.0   | 46.2 |
| Pays-Bas            | 7.7         | 17.6  | 25.8   | 48.9 |
| Pologne             | 0.8         | 13.6  | 31.4   | 54.1 |
| Portugal            | 9.8         | 21.2  | 29.0   | 40.0 |
| République slovaque | 3.2         | 7.3   | 20.2   | 69.3 |
| République tchèque  | 4.9         | 10.7  | 24.5   | 59.9 |
| Royaume-Uni         | 8.1         | 15.2  | 22.6   | 54.1 |
| Suède               | 6.5         | 12.6  | 19.7   | 61.2 |

Notes: 1. Valeur ajoutée aux prix producteur pour l'Australie, le Japon et la Nouvelle-Zélande.

2. Ou dernière année disponible.

Source : OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

Tableau A.9. Répartition des entreprises<sup>1</sup> selon leur taille dans certains secteurs de service: Hôtels et Restaurants<sup>2</sup>, 2001<sup>3</sup>  
en pourcentage

| PAYS                             | 1-4  | 5-9  | Micro<br>entreprises<br>(<10) | 10-49 | Petite<br>entreprises<br>(<50) | 50-249 | PME<br>(<250) | 250+ |
|----------------------------------|------|------|-------------------------------|-------|--------------------------------|--------|---------------|------|
| Allemagne                        | 67.5 | 19.8 | 87.3                          | 11.8  | 99.2                           | 0.8    | 99.94         | 0.06 |
| Australie                        |      | 67.6 | 67.6                          | 28.2  | 95.8                           | 3.7    | 99.52         | 0.48 |
| Autriche                         | 72.0 | 17.2 | 89.3                          | 9.8   | 99.1                           | 0.9    | 99.94         | 0.06 |
| Belgique                         | 81.5 | 11.6 | 93.1                          | 6.5   | 99.6                           | 0.3    | 99.95         | 0.05 |
| Danemark                         | 72.5 | 12.7 | 85.3                          | 12.8  | 98.0                           | 1.8    | 99.84         | 0.16 |
| Espagne                          | 84.5 | 10.4 | 94.9                          | 4.5   | 99.5                           | 0.5    | 99.94         | 0.06 |
| Finlande                         | 85.1 | 8.7  | 93.7                          | 5.4   | 99.1                           | 0.8    | 99.88         | 0.12 |
| France                           | 83.4 | 11.4 | 94.9                          | 4.8   | 99.6                           | 0.3    | 99.94         | 0.06 |
| Hongrie                          | 84.9 | 9.3  | 94.1                          | 5.3   | 99.5                           | 0.5    | 99.93         | 0.07 |
| Irlande                          | 79.0 | 6.9  | 86.0                          | 11.1  | 97.1                           | 2.8    | 99.85         | 0.15 |
| Italie                           | 84.4 | 11.4 | 95.8                          | 3.9   | 99.7                           | 0.2    | 99.97         | 0.03 |
| Norvège                          | 62.2 | 18.4 | 80.6                          | 17.1  | 97.7                           | 2.0    | 99.77         | 0.21 |
| Nouvelle-Zélande                 |      | 86.5 | 86.5                          | 12.7  | 99.1                           | 0.8    | 99.90         | 0.10 |
| Pays-Bas                         | 81.0 | 12.4 | 93.4                          | 6.0   | 99.3                           | 0.5    | 99.86         | 0.14 |
| Pologne                          | 89.4 | 7.8  | 97.1                          | 2.5   | 99.6                           | 0.3    | 99.95         | 0.05 |
| Portugal                         | 86.4 | 9.2  | 95.6                          | 3.9   | 99.6                           | 0.4    | 99.95         | 0.05 |
| République slovaque <sup>4</sup> | 39.5 | ..   | ..                            | 27.4  | ..                             | 5.3    | ..            | ..   |
| République tchèque               | 81.4 | 14.1 | 95.5                          | 4.0   | 99.5                           | 0.4    | 99.96         | 0.04 |
| Royaume-Uni                      | 45.4 | 29.6 | 75.1                          | 23.0  | 98.1                           | 1.6    | 99.72         | 0.28 |
| Suède                            | 80.4 | 10.6 | 91.0                          | 8.1   | 99.1                           | 0.8    | 99.92         | 0.08 |

Notes:

1. Nombre d'établissements pour l'Australie.

2. Code H55 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

3. Ou dernière année disponible.

4. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

Tableau A.10. Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans certains secteurs de service: Hôtels et Restaurants<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>

| PAYS                             | en pourcentage |      |                               |       |                                |        | PME<br>(<250) | 250+ |
|----------------------------------|----------------|------|-------------------------------|-------|--------------------------------|--------|---------------|------|
|                                  | 1-4            | 5-9  | Micro<br>entreprises<br>(<10) | 10-49 | Petite<br>entreprises<br>(<50) | 50-249 |               |      |
| Allemagne                        | 24.8           | 20.3 | 45.1                          | 32.9  | 78.0                           | 10.9   | 88.8          | 11.2 |
| Australie                        | 19.7           |      | 19.7                          | 37.2  | 56.9                           | 23.9   | 80.8          | 19.2 |
| Autriche                         | 27.7           | 20.5 | 48.2                          | 33.2  | 81.4                           | 13.5   | 94.9          | 5.1  |
| Belgique                         | 35.6           | 18.4 | 54.0                          | 28.4  | 82.4                           | 7.1    | 89.4          | 10.6 |
| Danemark                         | 15.0           | 12.1 | 27.0                          | 35.0  | 62.0                           | 23.7   | 85.7          | 14.3 |
| Espagne                          | 36.8           | 17.6 | 54.4                          | 21.8  | 76.2                           | 12.2   | 88.4          | 11.6 |
| Finlande                         | 25.7           | 11.8 | 37.6                          | 20.8  | 58.4                           | 14.6   | 73.0          | 27.0 |
| France                           | 30.0           | 19.3 | 49.4                          | 23.4  | 72.8                           | 7.6    | 80.4          | 19.6 |
| Hongrie                          | 38.9           | 14.9 | 53.9                          | 22.3  | 76.1                           | 11.1   | 87.2          | 12.8 |
| Irlande                          | 23.7           | 7.9  | 31.6                          | 26.2  | 57.8                           | 25.5   | 83.3          | 16.7 |
| Italie                           | 45.3           | 20.2 | 65.5                          | 18.1  | 83.5                           | 5.8    | 89.3          | 10.7 |
| Norvège                          | 12.4           | 13.9 | 26.3                          | 36.0  | 62.3                           | 23.8   | 86.1          | 13.9 |
| Nouvelle-Zélande                 | 43.4           |      | 43.4                          | 33.3  | 76.7                           | 10.9   | 87.6          | 12.4 |
| Pays-Bas                         | 34.1           | 14.6 | 48.7                          | 27.0  | 75.8                           | 8.1    | 83.8          | 16.2 |
| Portugal                         | 46.3           | 16.5 | 62.7                          | 17.5  | 80.2                           | 8.8    | 89.0          | 11.0 |
| République slovaque <sup>3</sup> | 20.5           | ..   | ..                            | 28.2  | ..                             | 27.2   | ..            | ..   |
| République tchèque               | 39.3           | 24.1 | 63.4                          | 18.8  | 82.3                           | 9.7    | 92.0          | 8.0  |
| Royaume-Uni                      | 9.9            | 14.2 | 24.1                          | 25.3  | 49.4                           | 10.1   | 59.6          | 40.4 |
| Suède                            | 23.3           | 13.4 | 36.7                          | 30.2  | 66.9                           | 14.8   | 81.7          | 18.3 |

Notes:

1. Code H55 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100%, pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.11. Répartition des entreprises selon leur taille dans certains secteurs de service: Restaurants, Bars et Cantines<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>**  
en pourcentage

| PAYS                             | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-249 | 250+    |      |
|----------------------------------|------|------|-------|-------|-------|---------|---------|------|
| Allemagne                        | 70.7 | 19.2 | 6.9   | 2.6   | 0.4   | 0.16    | 0.05    |      |
| Belgique                         | 82.5 | 11.3 | 4.6   | 1.4   | 0.1   | 0.03    | 0.03    |      |
| Finlande                         | 86.1 | 8.7  | 3.2   | 1.6   | 0.3   | 0.13    | 0.10    |      |
| Hongrie                          | 85.9 | 9.1  | 3.5   | 1.2   | 0.2   | 0.07    | 0.04    |      |
| Irlande                          | 77.6 | 8.6  | 7.6   | 4.7   | 1.1   | 0.29    | 0.08    |      |
| Nouvelle-Zélande                 | 85.5 |      | 10.8  | 3.1   | 0.4   | 0.08    | 0.08    |      |
| Portugal                         | 87.6 | 9.0  | 2.5   | 0.7   | 0.1   | 0.03    | 0.02    |      |
| République tchèque               | 80.3 | 15.8 | 2.8   | 0.8   | 0.2   | 0.05    | 0.03    |      |
|                                  | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Autriche                         | 76.4 | 17.2 | 4.1   | 1.8   | 0.3   | 0.13    | 0.03    | 0.02 |
| Danemark                         | 74.4 | 12.9 | 7.7   | 3.7   | 0.9   | 0.38    | 0.06    | 0.06 |
| Espagne                          | 86.1 | 10.1 | 2.7   | 0.9   | 0.1   | 0.06    | 0.01    | 0.01 |
| États-Unis                       | 41.3 | 19.1 | 17.4  | 19.7  |       | 2.07    |         | 0.39 |
| France                           | 85.7 | 10.3 | 2.4   | 1.3   | 0.1   | 0.07    | 0.02    | 0.03 |
| Italie                           | 87.7 | 9.8  | 2.0   | 0.4   | 0.1   | 0.03    | 0.02    | 0.02 |
| Norvège                          | 62.2 | 20.2 | 11.8  | 4.6   | 0.8   | 0.28    | 0.08    | 0.10 |
| Pays-Bas                         | 82.2 | 12.4 | 3.7   | 1.4   | 0.2   | 0.03    | 0.03    | 0.04 |
| Pologne <sup>3</sup>             | 89.3 | ..   | ..    | 0.6   | 0.1   | 0.04    | 0.02    | ..   |
| République slovaque <sup>3</sup> | 46.0 | ..   | 15.3  | 5.2   | 1.7   | 0.57    | ..      | 0.00 |
| Royaume-Uni                      | 46.3 | 30.8 | 17.9  | 3.7   | 0.8   | 0.32    | 0.10    | 0.11 |
| Suède                            | 82.2 | 10.6 | 4.6   | 2.1   | 0.3   | 0.13    | 0.03    | 0.04 |

Notes:

1. Code H552 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

Tableau A.12. Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans certains secteurs de service: Restaurants, Bars et Cantines<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>

en pourcentage

| PAYS                             | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-249 | 250+    |      |
|----------------------------------|------|------|-------|-------|-------|---------|---------|------|
| Allemagne                        | 29.1 | 21.7 | 16.0  | 13.0  | 5.2   | 4.2     | 10.8    |      |
| Autriche                         | 36.1 | 24.5 | 11.8  | 11.7  | 5.1   | 3.8     | 6.9     |      |
| Belgique                         | 39.2 | 19.9 | 16.5  | 11.8  | 2.4   | 1.4     | 8.8     |      |
| Finlande                         | 30.5 | 13.2 | 9.8   | 10.2  | 4.5   | 5.2     | 26.6    |      |
| Hongrie                          | 46.1 | 17.1 | 14.1  | 8.9   | 3.4   | 2.9     | 7.5     |      |
| Irlande                          | 29.0 | 10.6 | 14.2  | 16.2  | 8.1   | 4.6     | 17.4    |      |
| Nouvelle-Zélande                 | 44.7 |      | 22.0  | 13.6  | 4.3   | 1.8     | 13.6    |      |
| Portugal                         | 54.3 | 18.7 | 9.4   | 5.9   | 2.4   | 1.0     | 8.4     |      |
| République tchèque               | 43.6 | 27.8 | 10.1  | 6.1   | 3.5   | 1.8     | 7.1     |      |
| Suède                            | 28.1 | 15.8 | 13.8  | 13.7  | 4.7   | 4.6     | 19.3    |      |
|                                  | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Danemark                         | 17.8 | 14.3 | 16.9  | 18.2  | 9.7   | 9.9     | 3.5     | 9.6  |
| Espagne                          | 46.3 | 20.8 | 11.4  | 8.5   | 3.0   | 2.3     | 1.4     | 6.3  |
| États-Unis                       | 2.6  | 5.2  | 9.6   |       | 30.3  |         | 14.9    | 37.4 |
| France                           | 33.5 | 18.5 | 9.1   | 11.4  | 2.6   | 3.0     | 1.5     | 20.3 |
| Italie                           | 53.3 | 19.5 | 8.2   | 3.7   | 1.7   | 1.4     | 1.8     | 10.4 |
| Norvège                          | 15.0 | 17.9 | 20.9  | 17.5  | 7.5   | 5.5     | 4.2     | 11.5 |
| Pays-Bas                         | 39.3 | 16.2 | 15.4  | 11.0  | 3.1   | 1.3     | 1.5     | 12.3 |
| République slovaque <sup>3</sup> | 32.5 | ..   | 13.2  | 11.6  | 9.6   | 7.1     | ..      | 0.0  |
| Royaume-Uni                      | 11.0 | 16.0 | 16.7  | 7.9   | 3.7   | 3.5     | 2.4     | 38.7 |

Notes: 1. Code H552 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.13. Répartition des entreprises<sup>1</sup> selon leur taille dans certains secteurs de service: Activités Immobilières<sup>2</sup>, 2001<sup>3</sup>**  
en pourcentage

| PAYS                | 1-4  | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100+    |         |      |
|---------------------|------|------|-------|-------|---------|---------|------|
| Autriche            | 82.9 | 9.3  | 6.0   | 0.98  | 0.83    |         |      |
| Belgique            | 90.8 | 6.7  | 2.3   | 0.17  | 0.04    |         |      |
| Espagne             | 90.7 | 6.4  | ..    | 0.13  | ..      |         |      |
| Finlande            | 91.8 | 4.2  | 3.7   | 0.16  | 0.11    |         |      |
| Hongrie             | 88.8 | 6.1  | 4.3   | 0.48  | 0.29    |         |      |
| Italie              | 98.3 | 1.2  | 0.5   | 0.01  | 0.01    |         |      |
| Norvège             | 97.0 | 2.0  | 0.9   | 0.04  | 0.03    |         |      |
| Nouvelle-Zélande    | 99.5 | ..   | 0.5   | 0.02  | 0.01    |         |      |
| Pologne             | 83.9 | ..   | ..    | 1.40  | ..      |         |      |
| Portugal            | 92.2 | ..   | 2.0   | 0.16  | ..      |         |      |
| République slovaque | 57.9 | 17.3 | 19.4  | 3.55  | 1.88    |         |      |
| République tchèque  | 89.1 | 4.9  | 5.5   | 0.33  | 0.16    |         |      |
| Suède               | 95.2 | 2.4  | 2.0   | 0.29  | 0.24    |         |      |
|                     | 1-4  | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Allemagne           | 93.0 | 4.2  | 2.5   | 0.2   | 0.10    | 0.04    | 0.01 |
| Australie           | 89.0 | ..   | 10.2  | 0.4   | 0.17    | 0.12    | 0.05 |
| Danemark            | 96.9 | 1.7  | 1.3   | 0.1   | 0.03    | 0.03    | 0.00 |
| États-Unis          | 76.9 | 12.4 | ..    | 9.3   | ..      | 0.87    | 0.42 |
| France              | 86.5 | 8.9  | 3.8   | 0.3   | 0.29    | 0.07    | 0.03 |
| Irlande             | 94.7 | 3.1  | 1.9   | 0.2   | 0.17    | 0.00    | 0.00 |
| Pays-Bas            | 90.2 | 4.6  | 4.3   | 0.6   | 0.24    | 0.08    | 0.00 |
| Royaume-Uni         | 85.3 | 9.2  | 4.6   | 0.4   | 0.30    | 0.10    | 0.08 |

Notes: 1. Nombre d'établissements pour l'Australie.

2. Code K70 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).  
3. Ou dernière année disponible.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.14. Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans certains secteurs de service: Activités Immobilières<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>**  
en pourcentage

| PAYS                  | 1-4  | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100+    |         |      |
|-----------------------|------|------|-------|-------|---------|---------|------|
| Autriche              | 23.8 | 10.2 | 20.8  | 12.3  | 32.9    |         |      |
| Belgique              | 55.3 | 18.1 | 19.5  | 4.8   | 2.3     |         |      |
| Espagne <sup>3</sup>  | 55.2 | 16.9 | ..    | 3.6   | ..      |         |      |
| Finlande              | 35.0 | 13.7 | 35.1  | 5.3   | 10.9    |         |      |
| Hongrie               | 41.4 | 13.1 | 21.1  | 8.6   | 15.9    |         |      |
| Italie                | 88.0 | 4.8  | 4.8   | 0.7   | 1.7     |         |      |
| Norvège               | 57.5 | 13.9 | 18.1  | 3.2   | 7.3     |         |      |
| Nouvelle-Zélande      |      | 78.9 | 14.0  | 2.2   | 5.0     |         |      |
| Portugal <sup>3</sup> | 67.2 | ..   | 11.5  | 4.5   | ..      |         |      |
| République slovaque   | 15.2 | 10.9 | 32.6  | 20.0  | 21.4    |         |      |
| République tchèque    | 31.7 | 11.8 | 37.3  | 8.5   | 10.7    |         |      |
| Suède <sup>3</sup>    | 45.2 | ..   | 15.8  | 8.4   | ..      |         |      |
|                       | 1-4  | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Allemagne             | 48.5 | 11.0 | 20.4  | 5.1   | 6.0     | 5.3     | 3.7  |
| Australie             |      | 51.8 | 26.9  | 5.4   | 4.0     | 5.2     | 6.8  |
| Danemark              | 64.6 | 7.1  | 14.1  | 4.0   | 3.6     | 6.6     | 0.0  |
| États-Unis            | 17.1 | 11.7 |       | 31.3  |         | 17.4    | 22.5 |
| France                | 37.8 | 14.4 | 17.9  | 6.1   | 11.2    | 5.8     | 6.8  |
| Irlande               | 64.5 | 9.0  | 13.5  | 4.6   | 8.4     | 0.0     | 0.0  |
| Royaume-Uni           | 30.9 | 12.6 | 15.0  | 5.3   | 8.6     | 7.1     | 20.6 |

Notes:

1. Code K70 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.15. Répartition du nombre d'entreprises selon leur taille dans certains secteurs de service: Location de Machines et Équipements etc.<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>**  
en pourcentage

| PAYS                  | 1-4  | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100+    |         |      |
|-----------------------|------|------|-------|-------|---------|---------|------|
| Autriche              | 80.8 | 10.9 | 6.6   | 1.2   | 0.5     |         |      |
| Belgique              | 89.6 | 5.6  | 4.0   | 0.5   | 0.2     |         |      |
| Danemark              | 89.3 | 4.9  | 4.8   | 0.6   | 0.3     |         |      |
| Finlande              | 91.8 | 4.5  | 3.1   |       | 0.6     |         |      |
| Hongrie               | 91.1 | 4.8  | 3.5   | 0.6   | 0.0     |         |      |
| Irlande               | 87.8 | 4.5  | 6.3   | 0.9   | 0.5     |         |      |
| Italie                | 93.2 | 4.4  | 2.2   | 0.1   | 0.1     |         |      |
| Norvège               | 90.7 | 5.7  | 3.0   | 0.3   | 0.3     |         |      |
| Nouvelle-Zélande      | 96.0 |      | 3.6   | 0.2   | 0.2     |         |      |
| Pologne <sup>3</sup>  | 94.7 | ..   | ..    | 0.3   | ..      |         |      |
| Portugal <sup>3</sup> | 85.8 | ..   | 5.6   | 0.6   | ..      |         |      |
| République tchèque    | 92.7 | 4.8  | 2.4   | 0.1   | 0.0     |         |      |
| Suède                 | 91.5 | 5.1  | 3.1   |       | 0.3     |         |      |
|                       | 1-4  | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Allemagne             | 80.4 | 10.8 | 7.8   | 0.6   | 0.3     | 0.07    | 0.07 |
| Espagne               | 87.6 | 7.4  | 4.5   | 0.3   | 0.2     | 0.03    | 0.03 |
| États-Unis            | 57.3 | 19.4 |       | 20.4  |         | 1.8     | 1.16 |
| France                | 91.8 | 4.4  | 3.1   | 0.4   | 0.2     | 0.08    | 0.10 |
| Royaume-Uni           | 70.1 | 13.8 | 13.8  | 1.3   | 0.7     | 0.14    | 0.22 |

Notes: 1. Code K71 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

Tableau A.16. Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans certains secteurs de service: Location de Machines et Equipements<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>

| PAYS                  | en pourcentage |      |       |       |         |         |         |      |
|-----------------------|----------------|------|-------|-------|---------|---------|---------|------|
|                       | 1-4            | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100+    | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Autriche              | 20.5           | 13.4 | 26.8  | 15.8  | 23.5    |         |         |      |
| Belgique              | 43.4           | 11.3 | 25.5  | 12.7  | 7.0     |         |         |      |
| Danemark              | 24.1           | 9.6  | 27.3  | 11.5  | 27.5    |         |         |      |
| Finlande              | 29.0           | 11.3 | 26.0  |       | 33.7    |         |         |      |
| Hongrie               | 51.0           | 9.8  | 24.8  | 14.4  | 0.0     |         |         |      |
| Irlande               | 29.6           | 7.8  | 23.8  | 10.4  | 28.5    |         |         |      |
| Italie                | 54.7           | 11.6 | 15.2  | 3.0   | 15.4    |         |         |      |
| Norvège               | 33.4           | 13.2 | 20.2  | 7.3   | 26.0    |         |         |      |
| Nouvelle-Zélande      |                | 58.3 | 23.1  | 4.9   | 13.7    |         |         |      |
| Portugal <sup>3</sup> | 32.6           | ..   | 28.4  | 11.3  | ..      |         |         |      |
| République tchèque    | 49.7           | 18.7 | 27.6  | 4.0   | 0.0     |         |         |      |
| Suède <sup>3</sup>    | 46.8           | ..   | 22.1  | ..    | ..      |         |         |      |
|                       | 1-4            | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+    |      |
| Allemagne             | 23.9           | 12.9 | 26.8  | 7.1   | 9.1     | 4.1     | 16.1    |      |
| Espagne               | 36.9           | 14.5 | 26.3  | 6.0   | 7.4     | 3.2     | 5.6     |      |
| États-Unis            | 4.8            | 6.4  |       | 22.6  |         | 9.8     | 56.4    |      |
| France <sup>3</sup>   | 14.1           | ..   | 19.1  | 7.8   | 9.8     | 7.9     | ..      |      |
| Royaume-Uni           | 13.4           | 9.0  | 23.9  | 7.5   | 8.8     | 4.6     | 32.9    |      |

Notes: 1. Code K71 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.



Tableau A.18. Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans certains secteurs de service: Activités Informatiques<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>

| PAYS                            | en pourcentage |      |       |       |         |         |         |      |
|---------------------------------|----------------|------|-------|-------|---------|---------|---------|------|
|                                 | 1-4            | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250+    | 250+    | 500+ |
| Espagne                         | 13.4           | 5.5  | ..    | 8.1   | 13.2    | ..      | ..      | ..   |
| Finlande                        | 9.4            | 5.4  | 20.6  | 12.1  | 18.1    | 34.2    | ..      | ..   |
| Hongrie                         | 49.8           | 12.6 | 17.8  | 7.2   | 4.3     | 8.3     | ..      | ..   |
| Irlande                         | 27.6           | 4.0  | 16.0  | 11.3  | 10.6    | 30.6    | ..      | ..   |
| Nouvelle-Zélande                | ..             | 44.8 | 18.4  | 8.1   | 7.3     | 21.5    | ..      | ..   |
| Portugal <sup>3</sup>           | 25.3           | ..   | ..    | 6.9   | 18.8    | ..      | ..      | ..   |
| République tchèque <sup>3</sup> | 30.4           | ..   | 31.1  | 8.9   | 7.3     | ..      | ..      | ..   |
|                                 | 1-4            | 5-9  | 10-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 250-499 | 500+ |
| Allemagne                       | 11.8           | 6.5  | 21.3  | 9.1   | 12.7    | 9.1     | 9.1     | 29.6 |
| Autriche                        | 25.8           | 7.7  | 23.7  | 10.6  | 12.1    | 8.9     | 8.9     | 11.1 |
| Belgique                        | 21.2           | 6.4  | 23.1  | 12.5  | 13.3    | 9.6     | 9.6     | 13.9 |
| Danemark                        | 15.8           | 6.0  | 21.2  | 10.7  | 12.3    | 13.7    | 13.7    | 20.3 |
| États-Unis                      | 5.1            | 4.1  | ..    | 22.8  | ..      | 16.9    | 16.9    | 51.2 |
| France                          | 6.2            | 6.4  | 21.6  | 10.5  | 14.7    | 10.8    | 10.8    | 29.8 |
| Italie <sup>3</sup>             | 31.3           | 12.9 | 22.0  | 7.0   | ..      | 6.3     | 6.3     | ..   |
| Norvège                         | 17.6           | 7.2  | 21.7  | 10.9  | 14.4    | 12.6    | 12.6    | 15.7 |
| Royaume-Uni                     | 34.2           | 7.7  | 18.4  | 7.2   | 7.6     | 4.3     | 4.3     | 20.5 |
| Suède <sup>3</sup>              | 21.3           | ..   | 20.2  | 7.9   | 9.6     | 10.1    | 10.1    | ..   |

Notes:

1. Code K72 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source:

OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.19. Répartition du nombre d'entreprises selon leur taille dans certains secteurs de service: Recherche et Développement<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>**  
en pourcentage

| PAYS                 | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50+   |         |         |      |
|----------------------|------|------|-------|-------|-------|---------|---------|------|
| Finlande             | 81.1 | 5.2  | 6.3   | 4.8   | 2.6   |         |         |      |
| Irlande <sup>3</sup> | 76.2 | ..   | 6.0   | 6.0   | ..    |         |         |      |
| Nouvelle-Zélande     | 85.8 | ..   | 3.6   | 3.6   | 7.1   |         |         |      |
|                      | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100+    |         |      |
| Autriche             | 67.7 | 11.4 | 8.6   | 7.3   | 2.7   | 2.3     |         |      |
| Belgique             | 54.6 | 26.0 | 8.0   | 2.9   | 2.7   | 5.9     |         |      |
| Danemark             | 65.3 | 10.7 | 8.5   | 8.1   | 4.1   | 3.3     |         |      |
| Espagne <sup>3</sup> | 85.1 | 6.4  | 3.8   | ..    | 1.2   | ..      |         |      |
| Hongrie              | 91.1 | 4.3  | 2.3   | 1.4   | 0.6   | 0.4     |         |      |
| Italie               | 95.4 | 2.5  | 1.2   | 0.6   | 0.2   | 0.2     |         |      |
| Norvège              | 58.2 | 7.0  | 5.2   | 10.8  | 11.7  | 7.0     |         |      |
| République slovaque  | 14.6 | 32.0 | 10.7  | 11.7  | 5.8   | 25.2    |         |      |
| République tchèque   | 73.8 | 5.0  | 5.0   | 7.1   | 3.4   | 5.8     |         |      |
| Suède                | 88.7 | 4.8  | 2.6   | 1.9   | 1.1   | 1.0     |         |      |
|                      | 1-4  | 5-9  | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Allemagne            | 70.5 | 9.1  | 11.2  | 4.5   | 2.6   | 1.3     | 0.2     | 0.5  |
| États-Unis           | 52.7 | 15.6 | 10.9  | 13.4  | ..    | 4.4     | ..      | 2.9  |
| France               | 77.4 | 8.0  | 5.4   | 5.2   | 1.8   | 1.5     | 0.4     | 0.4  |
| Pays-Bas             | 80.7 | 6.2  | 5.2   | 3.6   | 1.3   | 1.3     | 1.0     | 0.7  |
| Pologne <sup>3</sup> | 57.9 | ..   | 1.8   | 7.9   | 10.2  | 9.1     | 5.4     | ..   |
| Royaume-Uni          | 66.2 | 11.6 | 7.9   | 6.7   | 3.4   | 1.8     | 1.2     | 1.1  |

Notes: 1. Code K73 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC) base de données*. OCDE, Paris.

**Tableau A.20. Répartition de l'emploi par taille d'entreprise dans certains secteurs de service: Recherche et Développement<sup>1</sup>, 2001<sup>2</sup>**  
en pourcentage

| PAYS                            | 1-4  | 5-9 | 10-19 | 20-49 | 50+   |         |         |      |
|---------------------------------|------|-----|-------|-------|-------|---------|---------|------|
| Finlande                        | 12.9 | 4.7 | 11.7  | 18.5  | 52.2  |         |         |      |
| Irlande <sup>3</sup>            | 24.5 | ..  | 15.6  | 24.7  | ..    |         |         |      |
| Nouvelle-Zélande                | 5.2  | 2.1 | 5.1   | 87.7  | ..    |         |         |      |
|                                 | 1-4  | 5-9 | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100+    |         |      |
| Autriche                        | 5.7  | 4.9 | 7.4   | 14.5  | 10.3  | 57.2    |         |      |
| Belgique                        | 6.1  | 8.2 | 5.8   | 4.6   | 10.7  | 64.7    |         |      |
| Danemark                        | 4.2  | 3.9 | 6.7   | 15.5  | 15.8  | 53.8    |         |      |
| Espagne <sup>3</sup>            | 16.6 | 7.7 | 9.2   | ..    | 14.5  | ..      |         |      |
| Hongrie                         | 38.0 | 8.3 | 9.4   | 11.6  | 8.4   | 24.4    |         |      |
| Italie                          | 48.8 | 6.6 | 6.9   | 7.7   | 4.8   | 25.1    |         |      |
| Norvège                         | 2.4  | 1.5 | 2.2   | 10.4  | 25.5  | 58.0    |         |      |
| République slovaque             | 1.2  | 2.4 | 2.7   | 6.3   | 7.1   | 80.4    |         |      |
| République tchèque <sup>3</sup> | 3.5  | ..  | 3.8   | 13.7  | 15.7  | ..      |         |      |
| Suède <sup>3</sup>              | 18.7 | ..  | 5.9   | 9.8   | ..    | ..      |         |      |
|                                 | 1-4  | 5-9 | 10-19 | 20-49 | 50-99 | 100-249 | 250-499 | 500+ |
| Allemagne                       | 5.8  | 3.3 | 8.7   | 7.7   | 9.5   | 11.3    | 4.1     | 49.6 |
| États-Unis                      | 2.3  | 3.0 | 4.2   | 15.8  | ..    | 21.1    | ..      | 53.6 |
| France <sup>3</sup>             | 3.6  | ..  | 5.9   | 13.0  | 10.6  | 18.3    | 9.8     | ..   |
| Pays-Bas                        | 3.5  | 2.7 | 3.9   | 4.8   | 5.4   | 9.4     | 12.4    | 57.8 |
| Royaume-Uni                     | 3.7  | 2.3 | 3.2   | 6.3   | 7.0   | 8.2     | 12.0    | 57.3 |

Notes: 1. Code K73 dans la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, Révision 3.1, (CITI Rev. 3.1).

2. Ou dernière année disponible.

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2005), *Statistiques sur les Entreprises par Classe de Taille (SEC)* base de données. OCDE, Paris.

**Tableau A.21. Structure des entreprises par taille dans le secteur du tourisme, 2003<sup>1</sup>**  
(en pourcentage)

|                       | 1-9 employés                                                     |        | 10-249 employés                                                  |        | 250-499 employés                                                 |        | >499 employés                                                    |        |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------|--------|
|                       | Agences de voyage et agences similaires y compris les opérateurs | Hôtels | Agences de voyage et agences similaires y compris les opérateurs | Hôtels | Agences de voyage et agences similaires y compris les opérateurs | Hôtels | Agences de voyage et agences similaires y compris les opérateurs | Hôtels |
| Allemagne             | 88.4                                                             | 76.4   | 11.4                                                             | 23.4   | 0.1                                                              | 0.1    | 0.1                                                              | 0.0    |
| Autriche              | 87.2                                                             | 82.9   | 12.6                                                             | 17.0   | 0.2                                                              | 0.1    | 0.1                                                              | ..     |
| Corée                 | 88.1                                                             | 97.5   | 11.6                                                             | 2.2    | 0.2                                                              | 0.2    | 0.1                                                              | 0.1    |
| Danemark <sup>3</sup> | 91.7                                                             | 82.7   | 6.2                                                              | 15.1   | 0.5                                                              | 0.1    | ..                                                               | ..     |
| Espagne               | 91.3                                                             | 74.3   | 8.3                                                              | 19.0   | 0.4                                                              | 6.6    | ..                                                               | 0.1    |
| France                | 85.7                                                             | 85.4   | 13.9                                                             | 14.5   | 0.1                                                              | 0.0    | 0.3                                                              | 0.0    |
| Grec                  | 94.1                                                             | 17.6   | 5.9                                                              | 58.8   | ..                                                               | 23.5   | ..                                                               | 0.1    |
| Italie                | 93.0                                                             | 87.0   | 6.9                                                              | 12.9   | 0.1                                                              | 0.0    | 0.0                                                              | 0.0    |
| Japon <sup>3</sup>    | ..                                                               | 74.9   | ..                                                               | 22.6   | ..                                                               | 0.5    | ..                                                               | ..     |
| Norvège               | 83.1                                                             | 65.0   | 16.6                                                             | 34.4   | 0.1                                                              | 0.5    | ..                                                               | 0.0    |
| Pologne               | ..                                                               | 94.2   | ..                                                               | 5.7    | ..                                                               | 0.1    | ..                                                               | 0.1    |
| Portugal              | 85.0                                                             | 81.9   | 8.1                                                              | 8.4    | 6.9                                                              | 9.8    | ..                                                               | ..     |
| République slovaque   | 95.6                                                             | 75.2   | 4.4                                                              | 24.7   | ..                                                               | ..     | ..                                                               | 0.1    |
| République tchèque    | 97.4                                                             | 90.6   | 2.5                                                              | 9.2    | 0.05                                                             | 0.1    | 0.0                                                              | 0.02   |
| Suisse                | 90.3                                                             | 39.0   | 9.2                                                              | 61.0   | 0.5                                                              | ..     | ..                                                               | ..     |
| Turque                | 90.0                                                             | ..     | 10.0                                                             | ..     | ..                                                               | ..     | ..                                                               | ..     |
| UE                    | ..                                                               | 92.9   | ..                                                               | 7.0    | ..                                                               | 0.1    | ..                                                               | ..     |

Notes: 1. Ou dernière année disponible.

2. Danemark: 1-9; <199; >200; Japon: 1-9; <199; >200; Pologne: 1-9; 10-249; >249; Portugal: 1-9; 10-19; >20

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2004), Comité sur le Tourisme « Revue de la restructuration de l'industrie touristique : tendances, dynamiques et politiques publiques dans les PME du secteur touristique », OCDE, Paris. [www.oecd.org/sti/tourism](http://www.oecd.org/sti/tourism).

**Tableau A.22. Structure de l'emploi par classes de taille dans le tourisme, 2003<sup>1</sup>**  
(en pourcentage)

|                      | 1-9 employés                                                          |        | 10-249 employés                                                       |        | 250-499 employés                                                      |        | >499 employés                                                         |        |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------|--------|
|                      | Agences de voyage et agences similaires y compris les tour opérateurs | Hôtels | Agences de voyage et agences similaires y compris les tour opérateurs | Hôtels | Agences de voyage et agences similaires y compris les tour opérateurs | Hôtels | Agences de voyage et agences similaires y compris les tour opérateurs | Hôtels |
| Allemagne            | 37.1                                                                  | 24.6   | 50.3                                                                  | 71.3   | 4.8                                                                   | 3.5    | 7.8                                                                   | 0.5    |
| Autriche             | 28.8                                                                  | 36.3   | 49.1                                                                  | 60.2   | 5.8                                                                   | 2.5    | 16.3                                                                  | 0.9    |
| Corée                | 47.9                                                                  | 58.9   | 41.1                                                                  | 16.4   | 9.2                                                                   | 14.6   | 2.0                                                                   | 10.1   |
| Danemark             | ..                                                                    | 53.0   | ..                                                                    | 47.0   | ..                                                                    | ..     | ..                                                                    | ..     |
| Espagne              | 30.7                                                                  | 15.9   | 23.5                                                                  | 30.8   | 22.9                                                                  | 40.0   | 22.8                                                                  | 13.3   |
| France               | 27.5                                                                  | 44.4   | 36.3                                                                  | 45.1   | 5.0                                                                   | 2.5    | 31.2                                                                  | 8.0    |
| Italie               | 53.2                                                                  | 45.0   | 35.7                                                                  | 48.6   | 5.8                                                                   | 1.8    | 5.3                                                                   | 4.5    |
| Norvège <sup>3</sup> | 27.2                                                                  | 11.7   | 61.1                                                                  | 77.2   | 11.7                                                                  | 9.0    | 2.1                                                                   | ..     |
| Pologne              | ..                                                                    | 20.5   | ..                                                                    | 45.3   | ..                                                                    | 34.1   | ..                                                                    | ..     |
| Portugal             | 30.1                                                                  | 26.7   | 14.6                                                                  | 5.4    | 55.3                                                                  | 67.9   | ..                                                                    | ..     |
| Suisse               | 31.8                                                                  | 24.0   | 31.2                                                                  | 76.0   | 37.0                                                                  | ..     | ..                                                                    | ..     |
| Turque               | 75.0                                                                  | ..     | 25.0                                                                  | ..     | ..                                                                    | ..     | ..                                                                    | ..     |

Notes: 1. Ou dernière année disponible.

2. Danemark: 1-9; >10; Pologne: 1-9; 10-249; >249; Portugal: 1-9; 10-19; >20

3. La somme totale des classes de taille n'est pas égale à 100% pour des raisons de manque de disponibilité des données.

Source: OCDE (2004), Comité sur le Tourisme « Revue de la restructuration de l'industrie touristique : tendances, dynamiques et politiques publiques dans les PME du secteur touristique ». OCDE, Paris. [www.oecd.org/st/tourism](http://www.oecd.org/st/tourism)

## ANNEXE B

### *Déclaration ministérielle d'Istanbul*

## Déclaration ministérielle d'Istanbul

### **Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international**

Les ministres et représentants des gouvernements participant à la Conférence de l'OCDE d'ISTANBUL du 3 au 5 juin 2004<sup>1</sup> (ci-après dénommés les Ministres),

**RECONNAISSANT** que les petites et moyennes entreprises (PME) :

- Sont la forme dominante d'organisation de l'entreprise dans tous les pays, représentant habituellement plus de 95 pour cent de l'ensemble des entreprises ;
- Constituent un élément important du dynamisme de toute économie dans la mesure où elles entraînent l'innovation, notamment dans les secteurs à forte intensité de savoir ;
- Jouent un rôle essentiel dans la promotion d'une croissance économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations ;

**CONSCIENTS** :

- Que pour la prospérité des PME et de l'entrepreneuriat, un environnement favorable fondé sur la primauté du droit est nécessaire ;
- Que les PME opèrent dans des cultures d'entreprise différentes selon leur localisation dans le monde, mais que les conditions économiques et l'évolution des marchés créent partout des défis similaires pour leur fonctionnement et leur prospérité ;

**RAPPELANT** le résultat de la première Conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME intitulée « *Améliorer la compétitivité des PME dans l'économie mondialisée : stratégies et politiques* », qui s'est tenue à Bologne du 13 au 15 juin 2000 ;

**NOTANT** que la « *Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME* » fournit un cadre de référence pour élaborer des politiques visant les PME avec pour objectif de contribuer à la croissance économique et au développement social, tant au sein des pays de l'OCDE qu'ailleurs dans le monde ;

**RÉAFFIRMANT** leur volonté de travailler à mettre en place des politiques de soutien du développement, de la croissance et de la compétitivité des PME, et de poursuivre le dialogue et la coopération en matière d'action publique entre pays membres et économies non membres de l'OCDE ;

1. La liste complète des adhérents à la Déclaration est fournie à la fin de l'annexe.

**RAPPELANT** les « *Actions futures* » convenues à Bologne et **SE FÉLICITANT** des actions entreprises à ce jour, à savoir notamment :

- Les travaux analytiques menés par l'OCDE pour la présente Conférence ministérielle sur les PME, conformément aux recommandations de la Charte. Ces travaux ont été axés sur : l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat féminin; l'accès aux financements; les partenariats, les réseaux et les grappes d'activités; l'accès des PME aux marchés internationaux; les technologies de l'information et de la communication et le commerce électronique; et la promotion des PME en tant que facteur de développement<sup>1</sup>;
- Les résultats concrets, notamment l'élaboration d'un cadre permettant le renforcement de l'évaluation des programmes et politiques portant sur les PME, qui devrait bénéficier aussi bien aux pays de l'OCDE qu'aux économies non membres; la création d'outils de formation destinés aux PME désireuses de régler en ligne les différends commerciaux électroniques; et les premières mesures nécessaires à l'amélioration des données et statistiques concernant les PME ;
- Le lancement du *Processus de Bologne* de l'OCDE, qui réunit des économies membres et non membres de l'OCDE en vue d'un dialogue et d'une coopération renforcés afin de stimuler la réflexion sur l'entrepreneuriat et de favoriser la compétitivité des PME au niveau mondial, et qui stimule une coopération croissante entre l'OCDE et d'autres organisations internationales dans ce domaine ;
- Le rôle accru joué par l'OCDE comme forum d'échange sur les pratiques exemplaires dans le domaine de la politique en faveur de l'entrepreneuriat féminin, en partenariat avec le secteur privé ;
- À la suite d'une étude de faisabilité concluante, un Réseau international pour les PME (RIPME) a été mis en place à l'initiative de l'Italie. Le RIPME est une association internationale sans but lucratif visant à améliorer la coopération transnationale et les partenariats public-privé dans le domaine de l'innovation et du transfert de technologies aux PME. Le RIPME, qui regroupe un grand nombre de parties prenantes appartenant tant à des pays OCDE qu'à des économies non membres, y compris des gouvernements, bénéficie du patronage de l'OCDE ;

**SE FÉLICITANT** de la tenue de cette deuxième Conférence ministérielle sur les PME, organisée conjointement par l'OCDE et la Turquie à **ISTANBUL** en juin 2004, qui a constitué une occasion majeure d'étendre la concertation sur les politiques à suivre afin de renforcer *l'entrepreneuriat et l'innovation des PME* en tant que moteurs de la croissance dans une économie mondialisée ;

**SE FÉLICITANT** de la participation du monde de l'entreprise par le biais du Symposium sur l'entreprise, **PRENANT NOTE** des recommandations avalisées par le Symposium sur l'entreprise et **CONFIRMANT** que ces recommandations ont été prises en compte dans l'élaboration de cette Déclaration;

**SOULIGNANT** les effets positifs des échanges de vues et d'expériences pour le renforcement de l'entrepreneuriat et de l'innovation au sein des PME; sur les instruments

1. La liste complète des documents de référence préparés par l'OCDE est fournie, pour information, à la fin de l'annexe.

de soutien de l'innovation faisant appel à une démarche pluridisciplinaire; et sur les moyens de tirer parti des marchés mondiaux et de contribuer au développement ;

**RECONNAISSANT** qu'un thème transversal important est ressorti des débats, à savoir le besoin de *mettre en place une culture de l'évaluation* de sorte que programmes et politiques soient systématiquement examinés de manière à renforcer et à améliorer ceux qu'il convient de retenir ;

**I. RÉAFFIRMEMENT** la nécessité de soutenir le développement d'un ensemble optimal de politiques publiques susceptibles de stimuler la création et la croissance rapide de PME innovantes. Ceci suppose :

**a) Des politiques et un cadre institutionnel contribuant à un environnement d'entreprise** propices à l'entrepreneuriat et facilitant l'entrée, le développement, le transfert de la propriété et la sortie sans heurts des entreprises. Parmi ces politiques et institutions, qui doivent être cohérentes aux niveaux international, national, régional et local, figurent :

- Des politiques macroéconomiques stables et des politiques structurelles bien conçues dans les domaines qui touchent les PME : concurrence, échanges et investissements internationaux, marchés financiers, marchés du travail et de la formation; et, en ce qui concerne les économies en développement, l'intégration des stratégies du secteur privé visant les PME à des programmes plus larges de développement national et de réduction de la pauvreté ;
- Un cadre législatif et réglementaire prenant en compte les besoins des PME et facilitant leur intégration dans le secteur formel; des dispositifs fiscaux auxquels il est possible de se conformer sans frais excessifs; une application transparente et équitable des lois et règlements; des systèmes simples et transparents de licences et d'autorisations; des lois et procédures efficaces en matière de faillite; des normes de produits compréhensibles et homogènes sur les marchés mondiaux; des droits de propriété clairement définis; des procédures de règlement des litiges justes et financièrement raisonnables; et des procédures administratives simples et prévisibles ;
- Des lois et des systèmes de gouvernance soutenant le développement et la diffusion des nouvelles technologies par des mesures qui permettent aux PME de tirer pleinement parti de ces technologies et les y encouragent, notamment en renforçant l'interface science-innovation; en assurant la cohérence, la bonne compréhension et l'utilisation efficace du système de la propriété intellectuelle; et en favorisant l'accès et le recours à des infrastructures d'information et de communication de qualité ainsi qu'en renforçant la sécurité et la confiance de l'économie numérique ;

**b) Des politiques et programmes d'aide pour le développement des PME** clairs du point de vue de leurs raisons d'être, de leurs objectifs et des bénéficiaires visés. Ces politiques et programmes doivent :

- Reposer sur des recherches pertinentes, des faits empiriques, un dialogue et des partenariats public-privé et faire l'objet d'évaluations régulières du point de vue de leur efficacité et de leur efficience ;
- Être économiquement efficaces et conçus pour encourager des activités qui n'auraient pas existé sans eux; et aider les PME à surmonter les effets des défaillances du marché sans apporter de distorsion inutile, ni créer d'obstacles anticoncurrentiels ;

- Viser à apporter un soutien à de larges groupes de PME, et notamment les micro entreprises par exemple en les aidant à améliorer leurs compétences managériales; à obtenir un financement à des conditions raisonnables; à accroître leur capacité concurrentielle pour l'accès aux marchés publics; à accéder à temps au conseil et à l'information; à renforcer leur capacité d'exploitation optimale des technologies de l'information et de la communication; et à améliorer leurs liaisons avec d'autres PME et de grandes entreprises, de manière à encourager l'émergence et le développement de grappes d'entreprises innovantes ;

c) Des politiques contribuant à mobiliser les ressources humaines afin de promouvoir l'entrepreneuriat. Ceci suppose de :

- Développer une culture qui encourage l'entrepreneuriat et reconnaît la réussite entrepreneuriale, ce qui peut être facilité par l'intégration de l'esprit d'entreprise à tous les niveaux du système d'enseignement. L'enseignement général doit être complété par l'acquisition de connaissances par l'expérience et par des travaux pratiques. Cet objectif implique de porter une attention particulière aux programmes de formation des enseignants ;
- Favoriser la diffusion de programmes de formation et les possibilités de formation tout au long de la vie en stimulant leur fourniture par le marché et, là où le besoin existe, en mettant en place des cours pratiques ciblés financés sur fonds publics ;
- Favoriser l'entrepreneuriat féminin par l'élimination des obstacles à la création et à la croissance des entreprises, tels que les entraves à la détention par les femmes de droits de propriété ou à la signature par les femmes de contrats lorsque de telles entraves existent, et par la prise en compte, dès leur formulation, de l'incidence sur l'entrepreneuriat féminin des politiques visant les PME ;
- Mobiliser les catégories défavorisées. L'une des façons de procéder consiste à mettre au point des politiques et des programmes qui proposent à ces catégories des services de soutien aux entreprises et diffusent l'information à ceux qui souhaitent créer et développer une entreprise ;

**II. RECONNAISSANT** que si les priorités, en tant qu'éléments spécifiques des politiques relatives aux PME, varient fortement d'une économie à l'autre en raison des différences de stade de développement, de contexte politique et de dispositifs institutionnels, plusieurs thèmes centraux ressortent comme particulièrement importants :

**a) La nécessité de réduire les obstacles à l'accès des PME aux marchés mondiaux.** Les politiques doivent chercher à stimuler la croissance transfrontière sans à-coups des PME y compris, dans certains cas, par le biais de la promotion de liaisons entre grandes entreprises et PME. Ces résultats peuvent aussi être obtenus en allégeant la charge administrative et juridique, en facilitant le respect par les PME actives à l'international d'une multitude de dispositifs réglementaires et normatifs (dans des domaines tels que les droits de propriété intellectuelle, les normes applicables aux produits, la réglementation des marchés financiers et les procédures douanières), en favorisant, le cas échéant, l'harmonisation de ces règles et normes afin d'abaisser le coût de leur application et en encourageant, autant que possible, le développement de mécanismes alternatifs de résolution des litiges ;

**b) La nécessité d'améliorer l'accès des PME à des financements abordables.** Si les besoins de financement des PME diffèrent à chacun des stades de leur développement, les politiques doivent s'efforcer de garantir que les marchés sont en mesure de proposer des financements aux PME solvables et que les PME innovantes jouissant de bonnes perspectives de croissance ont accès à du capital-risque adapté quel que soit leur stade de développement. Les politiques doivent aussi contribuer à l'accroissement des connaissances spécialisées managériales et techniques des intermédiaires chargés d'évaluer et de suivre les entreprises, dans l'optique de rapprocher les petites entreprises en expansion des investisseurs ;

**c)** L'importance de la mise en place d'une forte « culture de l'évaluation » au sein des ministères et des agences chargés des politiques et des programmes visant les PME. L'évaluation est un moyen de garantir que les programmes visant les PME restent économiquement efficaces et s'adaptent à l'évolution des conditions d'un monde en mouvement. Idéalement, l'évaluation devrait être prévue et budgétisée dès la conception des programmes, être conduite par des organes indépendants et informés, et donner lieu à des recommandations d'amélioration et de renforcement des programmes qu'il convient de retenir ;

**d)** La nécessité de renforcer la base des connaissances factuelles et analytiques qui sous-tendent la définition des politiques afin que les décideurs puissent agir en connaissance de cause. Il faut pour cela disposer de données et de statistiques à la fois fiables et comparables au plan international sur lesquelles fonder le travail analytique, et disposer d'études comparatives transnationales ainsi que d'analyses longitudinales susceptibles de mettre en lumière l'incidence sur les PME des forces et des tendances qui façonnent l'économie dans la durée. L'insuffisance du socle empirique est particulièrement marquée dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin ;

**III. PRENNENT NOTE avec intérêt du « Réseau régional de transfert de technologies dans les marchés émergents - (REMTECH) »** lancé par la Turquie dans le but d'intégrer et de promouvoir au plan mondial des PME d'orientation technologique dans divers secteurs stratégiques. Ils **SE FÉLICITENT** de l'intention de mettre en œuvre un projet pilote dans le secteur des composants automobiles visant à développer le transfert de technologie au niveau régional et mondial entre des grappes de PME innovantes spécialisées dans ce domaine ;

#### **IV. S'ENGAGENT à :**

- Travailler en coopération à la réduction des obstacles qui entravent l'accès des PME aux marchés mondiaux ;
- Prendre en compte les besoins des PME, notamment en matière de procédures administratives simplifiées, efficaces et intégrées, lors de la formulation de nouvelles lois, de nouveaux règlements et de nouvelles normes de produits ;
- Évaluer les effets de la mondialisation sur les PME et, en particulier, examiner la question de l'accès des PME aux financements et celle du soutien apporté à l'innovation ;
- Reconnaître et exploiter le rôle des PME en tant que moteurs de la croissance et de l'emploi, et pour faire reculer la pauvreté, notamment dans les pays en développement ;

**V. CONSCIENTS** que l'OCDE offre une perspective mondiale et devrait tirer parti de sa capacité à accéder à des sources d'information et d'inspiration à travers le monde pour identifier des pratiques à la fois bonnes et innovantes dans des domaines d'intérêt reconnus susceptibles d'encourager l'élaboration de politiques et d'initiatives efficaces visant les PME et l'entrepreneuriat, **INVITENT** l'OCDE à envisager :

- De renforcer le *processus d'examen par les pairs* des questions et politiques ayant trait spécifiquement aux PME, et de l'ensemble du secteur des PME. Ces examens devraient être menés sur la base du volontariat ;
- D'élaborer une solide base statistique permettant les comparaisons et pouvant servir de socle aux politiques à l'égard des PME. Le *Plan d'action résultant de l'Atelier spécial de la Conférence d'ISTANBUL sur les statistiques des PME* constitue une bonne base pour ce travail ;
- De permettre une meilleure compréhension des *chaînes de valeur internationales* et des possibilités pour les PME d'en bénéficier ;
- D'identifier les manières au moyen desquelles les *barrières qui font inutilement obstacle à l'accès des PME aux marchés internationaux* peuvent être supprimés, en collaboration avec les pays intéressés et d'autres organisations et enceintes internationales concernées ;
- D'œuvrer à la diffusion des travaux déjà effectués par l'Organisation sur les pratiques exemplaires *d'évaluation des programmes et politiques à l'égard des PME*, par exemple en élaborant et en testant, avec les pays membres de l'OCDE et des économies non membres ou des organisations intéressées, un manuel de bonnes pratiques d'évaluation des programmes et politiques à l'égard des PME ;
- D'organiser des ateliers et des conférences thématiques ciblés impliquant les pays membres de l'OCDE, les économies non membres et les organisations internationales intéressées, afin de progresser de manière concrète dans des domaines spécifiques d'analyse et d'action politique. Ceci pourrait prendre la forme d'une conférence centrée sur le *financement des PME* à tous les stades de leur développement, avec un accent particulier sur les PME innovantes ;
- De diffuser activement les activités de l'OCDE relatives au *développement de l'entrepreneuriat féminin*. Il pourrait s'agir de l'organisation de réunions et de séminaires, de même que d'ateliers de formation, pour permettre l'échange, le transfert et la diffusion des pratiques exemplaires parmi les économies membres et non membres. Le Centre de l'OCDE pour le développement du secteur privé à Istanbul peut jouer un rôle spécifique à cet égard.

### **Liste des adhérents à la Déclaration ministérielle d'Istanbul**

- Albanie ● Algérie ● Allemagne ● Argentine ● Australie ● Autriche
- Azerbaïdjan ● Bangladesh ● Belarus ● Belgique ● Bosnie-Herzégovine
- Brésil ● Bulgarie ● Canada ● Corée ● Croatie ● Danemark ● Égypte
- Espagne ● États-Unis ● Fédération de Russie ● Finlande ● France ● Géorgie
- Ghana ● Grèce ● Hongrie ● Inde ● Indonésie ● Irlande ● Islande ● Israël
- Italie ● Japon ● Jordanie ● Kazakhstan ● Kenya ● Kirghizistan ● Lettonie
- Lituanie ● Luxembourg ● FYROM Macédoine ● Malaisie ● Maroc ● Mexique
- Moldavie ● Nigeria ● Norvège ● Nouvelle-Zélande ● Ouzbékistan ● Pakistan
- Papouasie Nouvelle-Guinée ● Pays-Bas ● Pologne ● Portugal
- République slovaque ● République tchèque ● Roumanie ● Royaume-Uni
- Sénégal ● Serbie-et-Monténégro ● Slovénie ● Suède ● Suisse ● Tadjikistan
- Taipei chinois ● Thaïlande ● Tunisie ● Turquie ● Ukraine ● Venezuela
- Viêt-nam ● Communauté européenne

### **Documents de référence préparés par l'OCDE**

1. Promouvoir l'entrepreneuriat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée
2. Entrepreneuriat féminin : questions et actions à mener
3. Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux
4. Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée
5. Partenariats, grappes, réseaux et droits de propriété intellectuelle : perspectives et enjeux des PME innovantes dans une économie mondialisée
6. Les TIC, le commerce électronique et les PME
7. Mécanismes alternatifs de règlement des litiges (MARL) en ligne pour les litiges transfrontières entre PME
8. Promouvoir les PME dans l'optique du développement
9. Les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME
10. Évaluation des politiques et programmes à l'égard des PME

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16  
IMPRIMÉ EN FRANCE  
(85 2005 01 2 P) ISBN 92-64-00926-4 - n° 53968 2005

# Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat

Encourager l'entrepreneuriat et faciliter la croissance rapide des PME innovantes sont des moyens efficaces de créer des emplois, d'accroître la productivité, et d'atténuer la pauvreté. Identifier et mettre en place des politiques qui permettent d'atteindre ces buts est une priorité de plus en plus importante pour les gouvernements des pays industrialisés et des économies en développement.

Cette publication décrit l'évolution récente des PME et de l'entrepreneuriat dans la zone OCDE et au-delà. Elle détaille différentes initiatives prises pour renforcer la vitalité et la compétitivité d'un secteur des PME qui regroupe plus de 95 % des entreprises et représente les deux tiers de l'emploi du secteur privé. Parmi les thèmes abordés, citons :

- la nécessité de réduire les contraintes réglementaires et administratives qui pèsent sur l'activité entrepreneuriale ;
- l'attention croissante portée par les pouvoirs publics à la formation à l'entrepreneuriat, qu'elle soit scolaire ou professionnelle ;
- la nécessité de faciliter l'accès des PME aux financements, à la technologie, à l'innovation, et aux marchés internationaux ;
- l'importance grandissante de l'entrepreneuriat féminin ;
- et les questions relatives à l'action locale.

Cette troisième édition présente par ailleurs la Déclaration ministérielle d'Istanbul intitulée « *Promouvoir la croissance des PME innovantes et compétitives sur le plan international* ». Cette déclaration a été élaborée quatre années après la Charte de Bologne sur les politiques à l'égard des PME et comporte un ensemble de recommandations d'action. Elle a été adoptée par les ministres et les représentants de 72 gouvernements au cours de la Deuxième conférence ministérielle de l'OCDE sur les PME qui s'est tenue à Istanbul en juin 2004.

Le texte complet de cet ouvrage est disponible en ligne aux adresses suivantes :

<http://new.sourceocde.org/industriechanges/9264009264>

<http://new.sourceocde.org/emploi/9264009264>

Les utilisateurs ayant accès à tous les ouvrages en ligne de l'OCDE peuvent également y accéder via :

<http://new.sourceocde.org/9264009264>

SourceOCDE est une bibliothèque en ligne qui a reçu plusieurs récompenses. Elle contient les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'OCDE. Pour plus d'informations sur ce service ou pour obtenir un accès temporaire gratuit, veuillez contacter votre bibliothécaire ou [SourceOECD@oecd.org](mailto:SourceOECD@oecd.org).

[www.oecd.org](http://www.oecd.org)

OCDE 

ÉDITIONS OCDE

ISBN 92-64-00926-4  
85 2005 01 2 P



9 789264 009264

2005