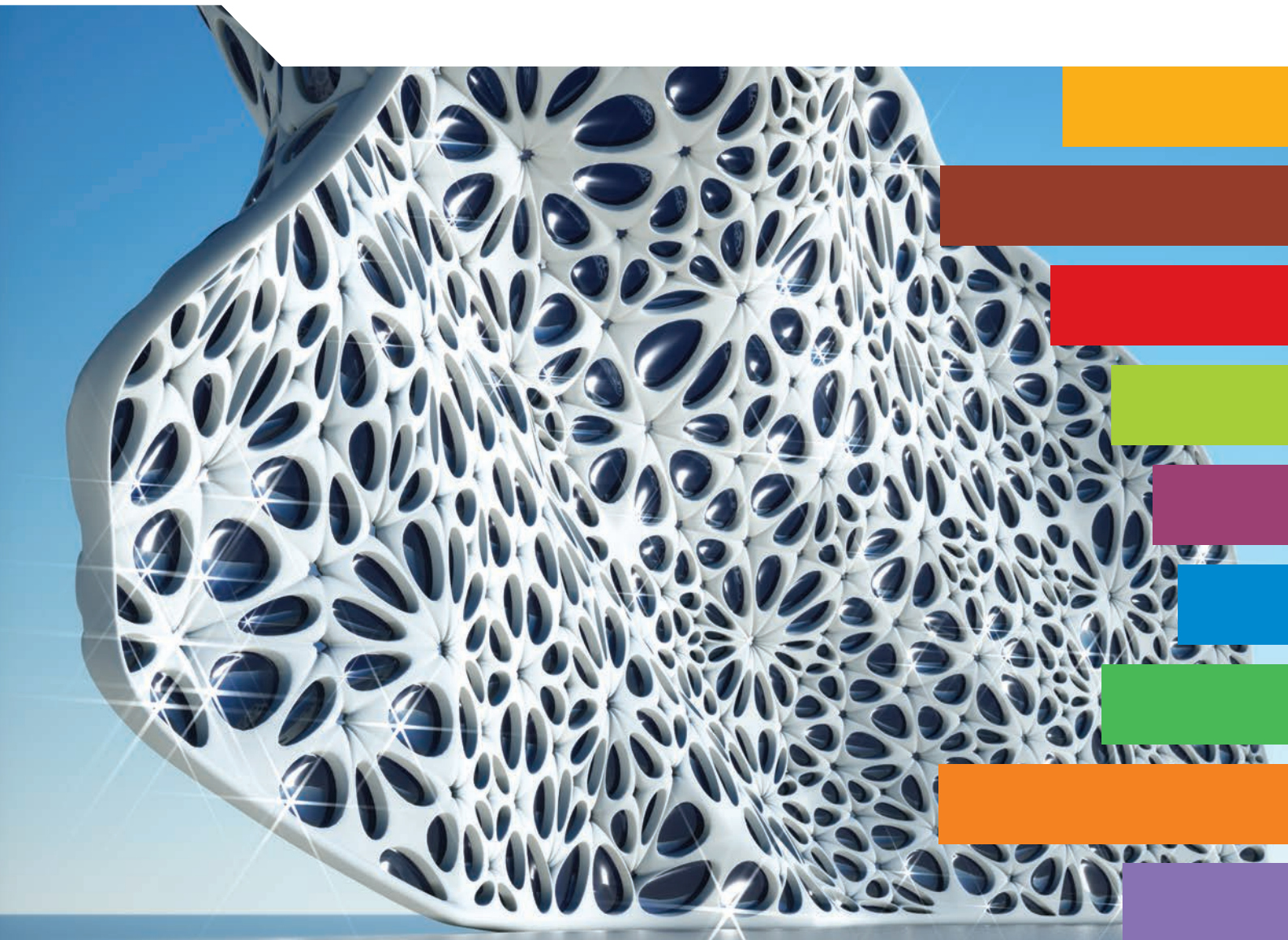




Panorama de l'entrepreneuriat 2014



Panorama de l'entrepreneuriat 2014

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 officielles des pays membres de l'OCDE.

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

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2014), *Panorama de l'entrepreneuriat 2014*, Éditions OCDE.
http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-fr

ISBN 978-92-64-21208-4 (imprimé)

ISBN 978-92-64-21214-5 (PDF)

ISBN 978-92-64-21217-6 (HTML)

Périodique : *Panorama de l'entrepreneuriat*

ISSN 2226-695X (imprimé)

ISSN 2226-6968 (en ligne)

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

Crédits photo : Couverture © Yuriy Bel'mesov/Shutterstock.com ; chapitres: © Philippe Mairesse/Devizu.

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

© OCDE 2014

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

Avant-propos

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

Le but du programme PIE est d'élaborer des indicateurs pertinents afin d'apporter des informations utiles à la formulation des politiques. Dans cette optique, une attention particulière est portée aux besoins exprimés. La crise financière globale a notamment mis en lumière la nécessité de disposer d'informations plus récentes sur la situation des petites entreprises. À cette fin, le Panorama de l'entrepreneuriat commence par une présentation des tendances récentes de l'entrepreneuriat qui examine les nouvelles données sur les créations et faillites d'entreprises, le travail indépendant et le capital-risque. Par ailleurs, la publication présente des séries chronologiques plus longues afin de mettre en lumière les évolutions temporelles, des ventilations sectorielles afin d'illustrer la diversité des tendances, et des corrélations simples entre les indicateurs afin de faciliter l'interprétation des résultats.

La préparation de cette publication a été coordonnée par Mariarosa Lunati, de la Division des statistiques du commerce et de la compétitivité de la Direction des statistiques de l'OCDE, avec la participation de Gueram Sargsyan et Liliana Suchodolska (principaux coauteurs), de Frédéric Parrot, de Mario Piacentini, de Blandine Serve et d'Anita Woelfl. Nadim Ahmad a fourni conseils et commentaires.

Nous adressons des remerciements tout particuliers à Aleksandra Stawinska et Elisaveta Ushilova d'Eurostat, ainsi qu'aux experts des offices statistiques nationaux qui ont transmis des statistiques et donné de leur temps afin que des indicateurs puissent être produits pour les pays suivants : Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Bulgarie, Canada, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Hongrie, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovénie, Suède et Suisse ; et enfin à Cornelius Mueller, de l'EVCA (Association européenne du capital-investissement et du capital-risque), pour son aide et ses conseils en matière de statistiques sur le capital-investissement.

Table des matières

Résumé	7
Guide du lecteur	9
1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat	15
Créations d'entreprises	16
Faillites	18
Travail indépendant	20
Capital-risque	22
2. Indicateurs de structure et de performance relatifs à la population des entreprises ..	25
Entreprises par classes de taille	26
Emploi par taille d'entreprise	30
Valeur ajoutée par taille d'entreprise	34
Productivité par taille d'entreprise	38
Exportations par taille d'entreprise	40
3. Naissance, décès et survie des entreprises	43
Taux de naissance des entreprises employant des salariés	44
Taux de décès des entreprises employant des salariés	50
Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés	56
Survie des entreprises employant des salariés	58
Démographie régionale des entreprises	60
4. Croissance des entreprises et création d'emplois	65
Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises ..	66
Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes	68
Taux d'entreprises à forte croissance	70
5. Innovation	75
Innovation par classe de taille	76
Facteurs entravant l'innovation par classe de taille	78
Collaboration en matière d'innovation par classe de taille	80
Aides publiques à l'innovation par classe de taille	82
6. Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs	85
Cadre réglementaire de la création d'entreprise	86
Raisons culturelles de la création d'entreprise	88
Accès au financement : le capital-investissement	90
Annexe A. Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat ..	93
Annexe B. Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux	97
Annexe C. Comparabilité internationale des données sur le capital-risque	103

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



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



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



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



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

Ce livre contient des...

StatLinks 

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

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

Résumé

L'entrepreneuriat et les entrepreneurs sont reconnus comme d'importantes sources d'innovation, de croissance et d'emploi. La période de crise récente, caractérisée par un encadrement plus strict du crédit, a sans doute fait obstacle à l'émergence de nouvelles entreprises et freiné la croissance de celles lancées depuis peu, compromettant en outre leur capacité à survivre dans des conditions de marché difficiles. Sombre manifestation de ces difficultés, les fermetures d'entreprises se sont multipliées ces dernières années. Ce phénomène, qui touche essentiellement les microentreprises et les petites structures, montre qu'il est nécessaire de disposer de statistiques sur l'entrepreneuriat susceptibles d'aider les décideurs. Le *Panorama de l'entrepreneuriat* comporte un vaste éventail de mesures de l'entrepreneuriat comparables à l'échelle internationale ; en effet, 20 indicateurs sur les performances de l'entrepreneuriat sont présentés pour près de 31 pays.

Six ans après l'éclatement de la crise financière, les taux de création d'entreprise commencent à évoluer en ordre dispersé dans les économies de l'OCDE. Ils restent inférieurs aux niveaux observés avant la crise dans la plupart des pays de la zone euro, et particulièrement au Danemark et en Espagne, où l'on observe toutefois des signes de stabilisation. En Australie, au Portugal, au Royaume-Uni et en Suède, les créations ont retrouvé leurs niveaux d'avant la crise et affichent même une tendance positive.

Dans les grandes économies, les disparités régionales dans les taux de naissance et de décès des entreprises peuvent atteindre 10 points de pourcentage, du fait pour une grande part des microentreprises. De nettes différences régionales existent aussi dans des économies de moindre taille : en République slovaque par exemple, l'écart maximal entre la meilleure et la moins bonne performance régionale est de 5 points de pourcentage pour le taux de naissance, et au Danemark, pour les microentreprises, de 7 points de pourcentage.

Dans tous les pays ce sont les microentreprises les plus nombreuses. Les entreprises de moins de 10 employés représenteraient entre 70 % et 95 % du nombre total d'entreprises. Des variations au niveau du pourcentage de la main-d'œuvre employée par ces entreprises sont notables, plus de 45 % au Portugal, en Slovénie, en Italie et en Grèce pour moins de 20 % en Fédération de Russie, aux États-Unis, et en Suisse.

Entre 5 % et 10 % de l'emploi peut être attribué aux jeunes entreprises, une part qui a diminué de 2007 à 2011. La création d'emploi est conduite par l'établissement de nouvelles entreprises plutôt que par la croissance de ces dernières au cours de leur première année d'activité.

Les entreprises à forte croissance sont peu nombreuses mais représentent tout de même une part relativement importante de l'emploi. Par exemple, en France, en 2011, pas loin de 15 000 d'entre elles employaient plus d'un million de personnes. Dans la plupart des pays, ces entreprises ne représentent que 2 % à 4 % du nombre total d'entreprise.

Ces 10 dernières années, les obstacles généraux à l'entrepreneuriat se sont progressivement amenuisés dans la zone OCDE. Les pays où la création d'une entreprise est une procédure facile affichent des pourcentages d'entrepreneurs d'opportunité plutôt plus élevés. Dans la moitié des pays de l'OCDE, l'exploitation d'un créneau commercial ou la reprise d'une affaire familiale expliquaient, en 2012, 70 % environ des créations effectives et potentielles. La nécessité est un moteur d'importance dans les économies émergentes que sont la Chine et l'Inde, mais aussi, à cause de la crise en partie, en Corée, en Espagne, en Estonie et en Grèce.

Dans bien des pays, les deux premiers critères pour lancer ou reprendre une entreprise sont l'adéquation de l'idée entrepreneuriale et la disponibilité des fonds nécessaires. L'existence d'un modèle auquel s'identifier est jugée très importante au Brésil, en Chine, en Corée, en Italie et au Portugal, mais pertinente pour moins de 50 % des individus dans les pays nordiques et en Fédération de Russie. Le mécontentement au travail est un élément non négligeable, mais reste le motif le moins important.

Dans tous les pays, le manque de fonds personnels et le coût élevé supposé de l'innovation sont les deux obstacles à l'innovation les plus cités. D'autres obstacles à l'innovation peuvent être cités, une demande incertaine pour les produits nouveaux et les procédés innovants, la présence d'entreprises établies qui dominent le marché et le manque de fonds externes. Par ailleurs, l'innovation des petites entreprises semble plus touchée par ces entraves que celle de leurs consœurs de plus grande taille. Parmi les pays de l'OCDE, l'Espagne et la Turquie sont les pays affichant les taux les plus élevés d'entreprises confrontées à des obstacles en la matière.

Dans les pays où la coopération en matière d'innovation est relativement prégnante, les petites entreprises ont tendance à donner moins de poids aux obstacles à l'innovation, ce qui donne à penser soit que les obstacles à l'innovation gênent aussi la coopération, soit que celle-ci est un instrument efficace pour surmonter les obstacles et leur impact supposé.

Le soutien de l'état à l'innovation varie considérablement selon les pays. En république Slovaque, en Estonie et en Hongrie, plus de 85 % des fonds gouvernementaux en R-D ont été dédiés aux PME. En revanche, au Japon au Luxembourg, aux États-Unis et en Suède plus de 80 % de ces fonds sont reversés aux grandes entreprises. Plus généralement, ces fonds profitent plus aux grandes entreprises qu'aux petites en matière d'innovation.

La crise a gravement touché le secteur du capital-risque. En 2013, dans la plupart des pays, le niveau des investissements de capital-risque restait inférieur à celui de 2007. Toutefois, le capital-risque continue de représenter dans la majorité des pays une part très réduite du PIB, souvent inférieure à 0.04 %. Les États-Unis et Israël, dont le secteur du capital-risque est plus mature, font exception à ce constat.

Guide du lecteur

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

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

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

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

Indicateurs

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

- A) Créations d'entreprises
- B) Faillites
- C) Travail indépendant
- D) Capital-risque
- E) Entreprises par classe de taille

- F) Emploi par taille d'entreprise
- G) Valeur ajoutée par taille d'entreprise
- H) Productivité de la main-d'œuvre par taille d'entreprise
- I) Exportations par taille d'entreprise
- J) Taux de naissance des entreprises employant des salariés
- K) Taux de décès des entreprises employant des salariés
- L) Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés
- M) Survie des entreprises employant des salariés
- N) Démographie régionale des entreprises
- O) Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises
- P) Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes
- Q) Entreprises à forte croissance
- R) Innovation par taille d'entreprise
- S) Collaboration en matière d'innovation par taille d'entreprise
- T) Facteurs entravant l'innovation par taille d'entreprise
- U) Aides publiques à l'innovation par taille d'entreprise
- V) Cadre réglementaire de la création d'entreprise
- W) Raisons culturelles de la création d'entreprise
- X) Accès au financement : le capital-investissement

Les indicateurs A et B proviennent de la *Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat*, dont les sources sont énoncées à l'annexe A. Pour l'indicateur C, les sources sont des enquêtes sur les forces de travail et la *Current Population Survey* des États-Unis. La source de l'indicateur D est la *Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat*.

Les indicateurs E, F, G et J à Q reposent sur la *Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)*. Les indicateurs E à G se rapportent aux Statistiques structurelles des entreprises, tandis que les indicateurs J à Q, autrement dit les indicateurs centraux de la performance entrepreneuriale, se composent de statistiques démographiques sur les entreprises établies à partir de données issues des registres d'entreprises, sauf dans le cas du Mexique, pour lequel les données proviennent du *Recensement économique*. L'indicateur H découle de la *Base de données de l'OCDE sur la productivité* et l'indicateur I de la *base de données TEC (statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises) de l'OCDE*. Les données SDBS et TEC sont recueillies chaque année à l'aide de questionnaires harmonisés soumis aux offices statistiques nationaux.

Les indicateurs R à T proviennent de l'Enquête communautaire sur l'innovation d'Eurostat pour les pays européens et la Turquie, et de sources nationales pour les autres pays. Pour l'indicateur U, des données sont également tirées de la *Base de données de l'OCDE sur les statistiques de la recherche-développement*.

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

Ventilation par taille d'entreprise

En règle générale, les indicateurs des statistiques structurelles sur les entreprises distinguent cinq classes de taille – en fonction du nombre de **personnes occupées** – qui font coïncider au mieux les données des divers pays et variables : 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+. Toutefois, toutes les informations nationales ne correspondent pas parfaitement à cette taxinomie, et les disparités sont rapportées dans chaque chapitre.

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

Ventilation par activité

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

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

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

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

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


Les données d'origine pour le Canada sont reçues dans le SCIAN 2012 au niveau des secteurs ou plus haut. Les données sont ensuite converties en CITI rév. 4. Les données se rapportant aux États-Unis, à Israël et au Mexique, sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3. Celles relatives à l'Autriche, à la Nouvelle-Zélande et à la Slovaquie sont compilées conformément à la CITI, rév. 4. S'agissant des autres pays, les données sont compilées conformément à la CITI, rév. 4, à compter de 2008 et conformément à la CITI, rév. 3, pour les années antérieures.

Cadre du PIE

Le PIE définit l'entrepreneuriat comme le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour générer de la valeur en

créant ou en développant des activités économiques grâce à la découverte et à l'exploitation de nouveaux produits, procédés ou marchés. En ce sens, l'entrepreneuriat est un phénomène qui se manifeste dans l'ensemble de l'économie sous de nombreuses formes différentes et produit de nombreux résultats eux aussi différents. Ces derniers ne sont pas toujours liés à la création de richesse financière et peuvent, par exemple, concerner l'amélioration de l'emploi ou la lutte contre les inégalités ou la lutte contre les problèmes environnementaux. La mission du PIE consiste à permettre de mieux appréhender ces manifestations multiples de l'entrepreneuriat. Le fait étant établi qu'aucun indicateur ne peut à lui seul embrasser fidèlement l'entrepreneuriat, il a été élaboré un ensemble de mesures qui traduisent tel ou tel aspect entrepreneurial ou type d'entrepreneuriat ; ces mesures sont appelées les indicateurs PIE de la performance entrepreneuriale. Il en existe actuellement une vingtaine.

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

Déterminants						Performance entrepreneuriale	Impact
Cadre réglementaire	Conditions du marché	Accès à des financements	Création et diffusion de connaissances	Capacités entrepreneuriales	Culture	Entreprises	Création d'emplois
Obstacles administratifs à l'entrée	Droit de la concurrence	Accès à l'emprunt	Investissement dans la R-D	Formation et expérience des entrepreneurs	Attitude de la société face au risque	Emploi	Croissance économique
Obstacles administratifs à la croissance	Concurrence	Investisseurs-tuteurs	Interface université/industrie	Formation à la gestion d'entreprise et à l'entrepreneuriat (compétences)	Attitudes à l'égard des entrepreneurs	Richesse	Réduction de la pauvreté
Réglementation des faillites	Accès au marché intérieur	Capital-risque	Coopération technologie entre entreprises	Infrastructures entrepreneuriales	Désir entrepreneurial		Formalisation du secteur informel
Réglementation sécuritaire, sanitaire et environnementale	Accès aux marchés étrangers	Accès à d'autres types de fonds propres	Diffusion des technologies	Immigration	Formation à l'entrepreneuriat (état d'esprit)		
Réglementation des produits	Niveau d'intervention du secteur public	Marchés d'actions	Accès haut débit				
Réglementation des marchés de produits	Marchés publics						
Cadre judiciaire et juridique							
Sécurité sociale et assurance maladie							
Imposition des revenus : impôts sur le patrimoine/ droits de succession							
Impôts sur les sociétés et le capital	Système de brevets ; normes						

Démographie	Emploi	Richesse
Taux de naissance d'entreprises employant des salariés	Part des entreprises à forte croissance	Part des entreprises à forte croissance (en termes de chiffre d'affaires)
Taux de décès d'entreprises employant des salariés	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (en termes d'emploi)	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (en termes de chiffre d'affaires)
Taux de renouvellement des entreprises	Nombre d'entreprises nouvelles	Valeur ajoutée par les entreprises jeunes ou petites
Croissance nette de la population d'entreprises	Nombre total d'entreprises	Contribution à la productivité des entreprises jeunes ou petites
Taux de survie après 3 et 5 ans	Emploi dans les entreprises de 3 et 5 ans	Innovation dans les entreprises jeunes ou petites
Proportion d'entreprises de 3 et 5 ans	Taille moyenne des entreprises après 3 et 5 ans	Performances des entreprises jeunes ou petites à l'exportation



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



1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Créations d'entreprises

Faillites

Travail indépendant

Capital-risque

Créations d'entreprises

À savoir

- Six ans après l'éclatement de la crise financière, les taux de création d'entreprise commencent à évoluer en ordre dispersé dans les économies de l'OCDE.
- Ils restent inférieurs aux niveaux observés avant la crise dans la plupart des pays de la zone euro, en particulier au Danemark et en Espagne, où l'on observe toutefois des signes de stabilisation. En Australie, au Portugal, au Royaume-Uni et en Suède, les créations ont retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, affichant même une tendance positive.
- En France, les taux de création continuent de subir l'effet incitatif de la nouvelle législation sur les auto-entrepreneurs introduite en 2009.

Pertinence

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

Définitions

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

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

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

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

Comparabilité

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

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

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

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

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

Remarques

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

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

Eurostat (2010), *Estimation of Recent Business Demography Data*, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.

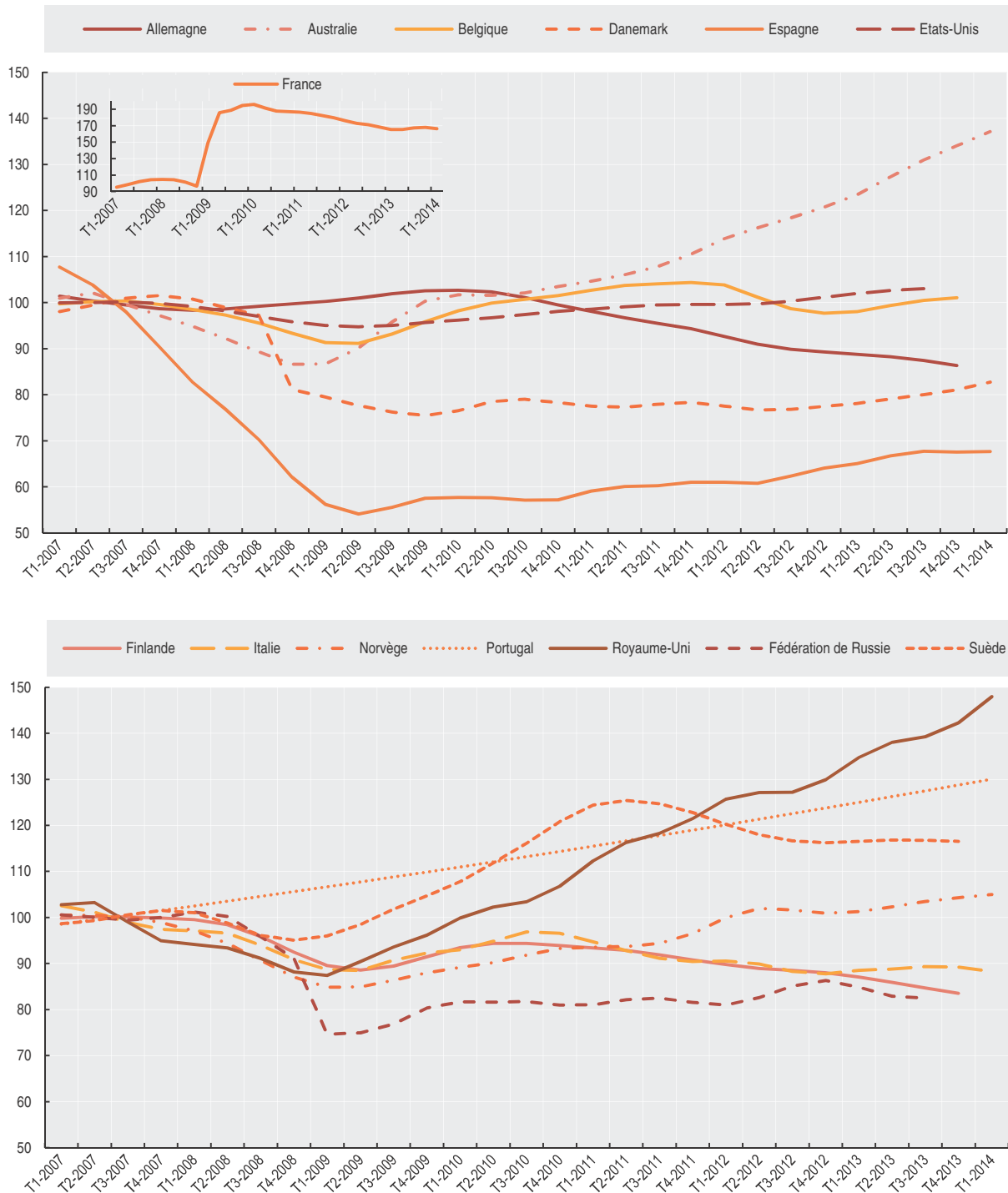
OCDE (2010), « Measuring Entrepreneurship », *Cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 15, www.oecd.org/dataoecd/50/56/46413155.pdf.

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

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

Graphique 1.1. Créations de nouvelles entreprises, échantillon de pays

Tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933139936>

Faillites

À savoir

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

Pertinence

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

Définitions

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

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

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

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

Comparabilité

En raison de différences juridiques en matière de faillites, le concept de « défaillance » d'entreprise apparaissant dans les données varie selon les pays. Dans certains d'entre eux, une déclaration de faillite signifie que l'entreprise doit mettre immédiatement fin à ses activités commerciales. Dans

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

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

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

Remarques

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

Eurostat (2010), *Estimation of Recent Business Demography Data*, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.

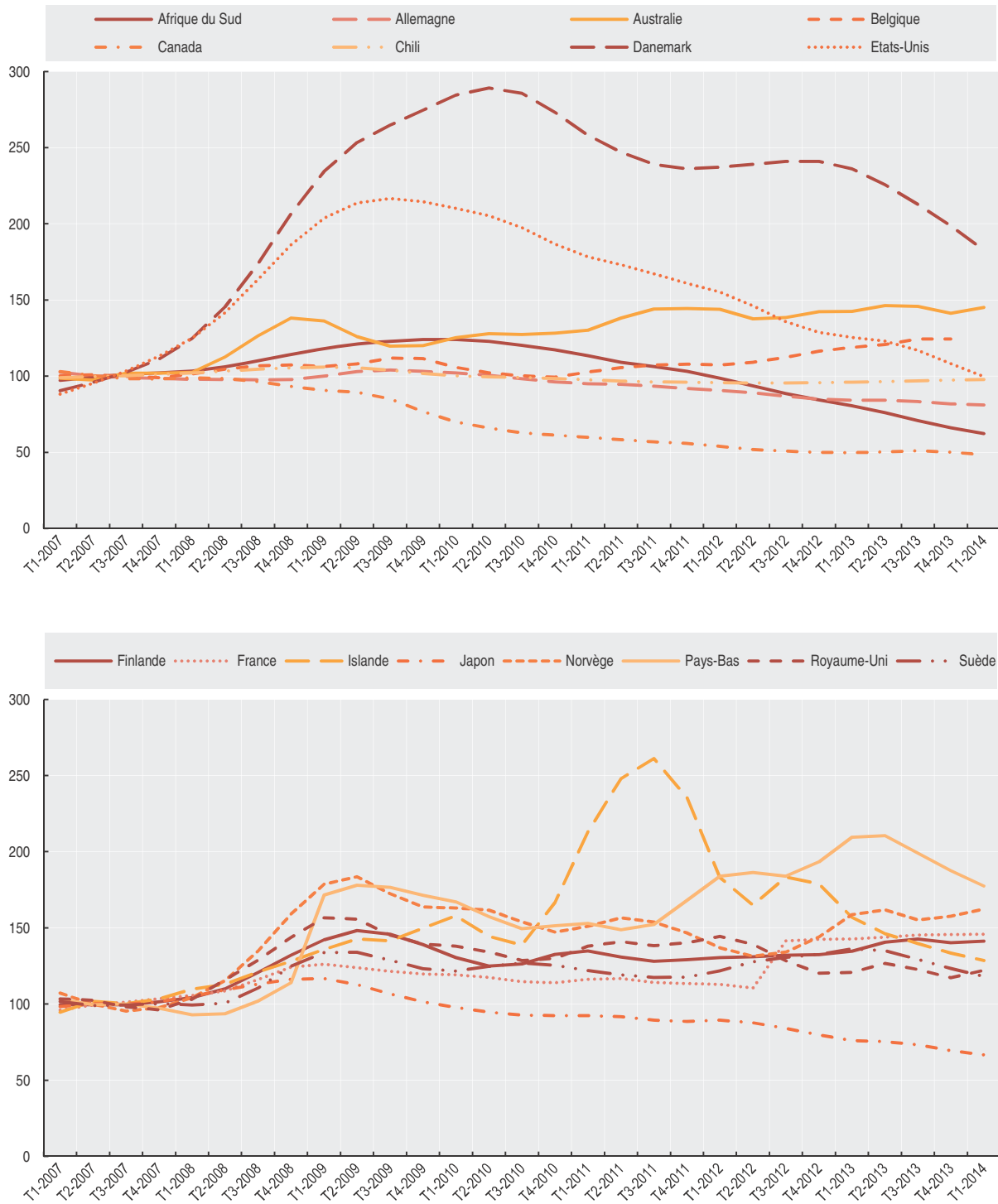
OCDE (2010), « *Measuring Entrepreneurship* », *Cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 15, www.oecd.org/dataoecd/50/56/46413155.pdf.

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

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

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

Tendance-cycle, moyenne 2007 = 10



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933139955>

À savoir

- Suite à la crise, le travail indépendant a suivi des tendances très variables selon les pays, le reflet, en partie, des différences de l'impact de la crise sur l'emploi, le cadre réglementaire et les mécanismes implémentés pour atténuer les effets de la crise.
- En Australie, en Corée, au Japon et aux États-Unis le travail indépendant reste significativement au-dessous de son niveau d'avant la crise, reflétant en partie un changement vers les emplois contractuels, dont les niveaux ont été moins affectés par la crise. Cependant, les données les plus récentes montrent un ralentissement, ce qui laisse entrevoir un changement de tendance sur le court terme.
- Le taux de travail indépendant en Espagne et en Grèce reste significativement au-dessous d'avant la crise, mais a récemment commencé à se stabiliser et a surpassé les taux d'emploi globaux en général, indiquant que beaucoup de ces emplois ne sont peut-être pas liés à l'entrepreneuriat mais plutôt à une stratégie d'adaptation.
- Le taux de travail indépendant au Mexique, en France et au Royaume-Uni est supérieur à celui d'avant la crise. Au Mexique, et dans une moindre mesure au Royaume-Uni, cela a été dans le contexte d'un marché du travail en croissance dans les deux pays. En France, où un changement de législation simplifiant la création de petites entreprises a augmenté le nombre de travailleurs indépendants, le nombre de salariés montre toutefois peu de changement comparé à son niveau d'avant la crise.

Pertinence

Le travail indépendant peut être un facteur favorable à l'esprit d'entreprise.

Définitions

Les travailleurs indépendants se définissent comme étant ceux qui travaillent dans une entreprise qui leur appartient, y compris ceux qui travaillent à leur propre compte et les entreprises individuelles, et qui se déclarent « travailleur indépendant » lors d'enquêtes sur la population ou la main-d'œuvre.

Le taux de travail indépendant correspond au nombre de travailleurs indépendants en pourcentage de l'emploi total.

Comparabilité

L'interprétation de ces données doit se faire avec précaution. Dans beaucoup de pays, l'évidence indique que la part des employés à temps partiels est croissante, ce qui peut fausser la comparabilité « économique » du travail indépendant et de son taux à travers le temps et les pays.

Pour le Japon, la Nouvelle-Zélande et la Norvège, les données relatives au travail indépendant n'incluent pas les propriétaires qui travaillent dans des entreprises constituées en société, qui sont au lieu comptés comme étant des employés.

Aussi, des précautions sont nécessaires dans l'interprétation de ces résultats en ce qui concerne l'entrepreneuriat. Dans certains pays, des parts relativement importantes du travail indépendant peuvent représenter le secteur de l'art et de l'artisanat ou d'autre type d'activités de subsistance.

Source/base de données en ligne

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

Enquête sur la population active (Australie), www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/6202.0.

Enquête sur la population active (Canada), www.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/3701-fre.htm.

Enquêtes sur les forces de travail d'Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/lfs>.

Enquête sur la population active (Japon), www.stat.go.jp/english/data/roudou/.

Enquête sur la population économiquement active (Corée), <http://kostat.go.kr/portal/english/surveyOutlines/2/3/index.static>.

Encuesta Nacional de Empleo (Mexique), www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/historicas/ene/default.aspx.

Current Population Survey (États-Unis), www.census.gov/cps/.

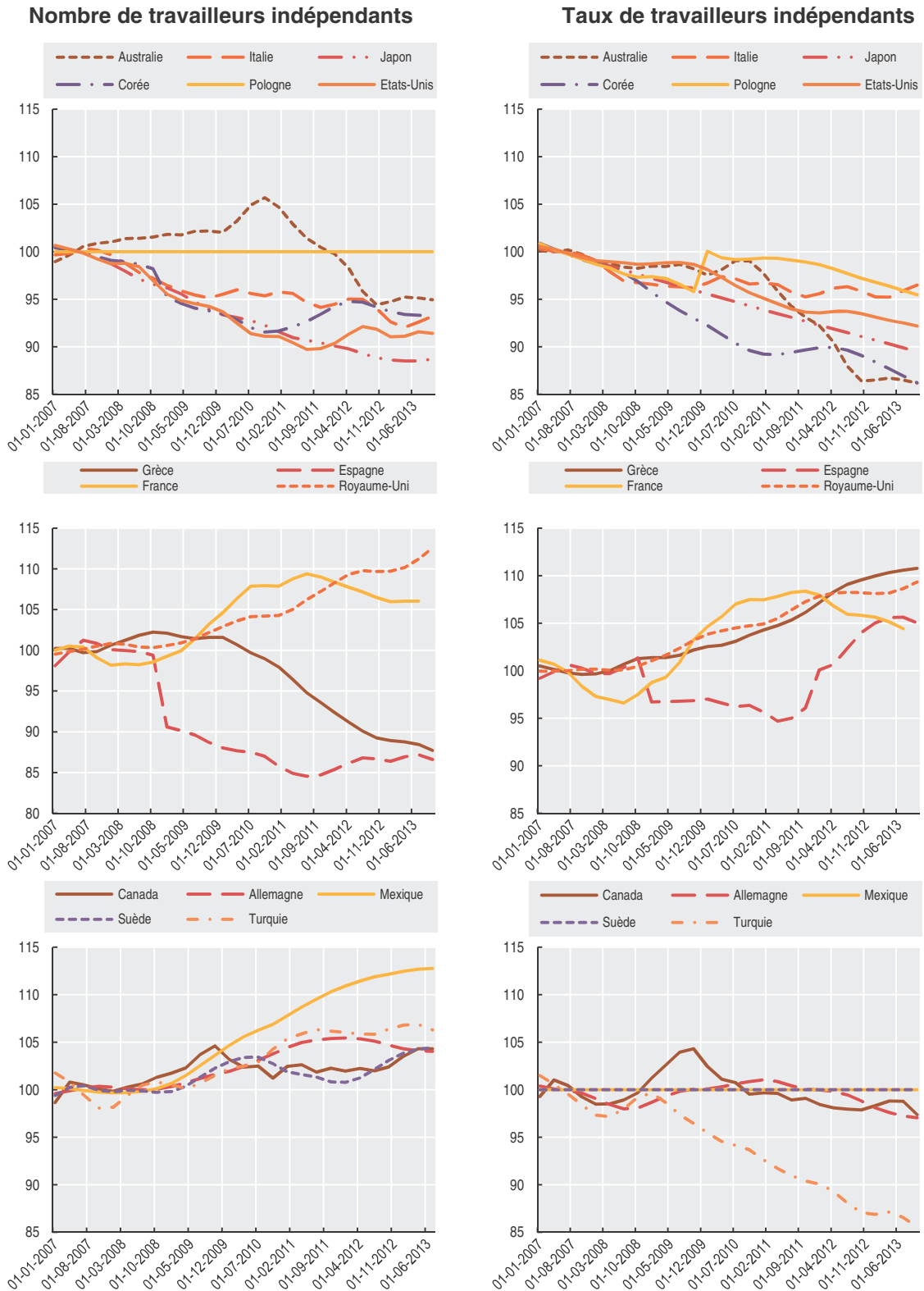
Pour en savoir plus

Hipple, S. (2010), « Travail indépendant aux États-Unis », *Monthly Labor Review*, septembre.

OCDE (2000), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE – 2000*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2000-fr.

Graphique 1.3. Nombre d'emplois indépendants

Tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933139974>

À savoir

- Les investissements en capital-risque ont nettement ralenti suite à la crise financière en Europe et aux États-Unis reflétant en partie le resserrement du crédit et le ralentissement des marchés.
- L'impact de la crise a eu un retentissement bien plus prononcé en Europe qu'aux États-Unis. Malgré les signes d'une tentative de rémission en 2013, le total des investissements en capital-risque en Europe est à peu près à la moitié de son niveau d'avant la crise. Aux États-Unis, le niveau d'investissements a dépassé celui d'avant la crise en 2013. La reprise en Europe progresse mais plus lentement; d'autre part, le nombre d'entreprise soutenues par le capital-risque est de nouveau au niveau de 2007, ce qui indique que le montant moyen d'investissement en Europe a diminué.
- Aussi bien en Europe qu'aux États-Unis, le financement au stade de développement initial s'est mieux maintenu que le financement au stade de développement ultérieur. En Europe, le financement au stade de développement initial en 2013 était à peu près 30 % en dessous de son niveau de 2008 contre 70 % pour le financement au stade de développement ultérieur. Aux États-Unis le financement au stade de développement initial était 50 % au-dessus de son niveau d'avant la crise.

Pertinence

Le capital-risque est une forme de capital-investissement (c'est-à-dire des fonds propres fournis à des entreprises non cotées en bourse) particulièrement important pour les jeunes entreprises présentant un potentiel d'innovation et de croissance. Il remplace ou complète les financements bancaires classiques et est donc un important déterminant de l'entrepreneuriat.

Définitions

Le *capital-risque* est un sous-ensemble du capital-investissement et désigne les investissements en fonds propres réalisés pour financer les phases de prédémarrage, de démarrage et de développement initial d'une entreprise.

Dans la *Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat*, le capital-risque correspond à la somme du capital-risque investi au stade de développement initial (qui comprend l'essaimage, l'amorçage, le démarrage et les autres stades de développement initial) et au stade de développement ultérieur. Comme les diverses associations d'investisseurs de capital-risque et autres fournisseurs de données n'utilisent pas de définition harmonisée des stades d'investissement du capital-risque, les données d'origine ont été agrégées à nouveau de manière à correspondre à la classification du capital-risque par stades de développement de l'OCDE.

Comparabilité

Il n'existe pas de définitions internationales normalisées du capital-risque ni de la ventilation des investissements de capital-risque par stade de développement. De plus, la méthode de collecte des données diffère d'un pays à l'autre. Les données sur le capital-risque proviennent d'associations nationales ou régionales de capital-risque qui les produisent. L'annexe C présente des tableaux de correspondance entre les données d'origine collectées par l'OCDE et les données harmonisées produites par l'OCDE.

L'interprétation des données demande des précautions. Les statistiques présentées correspondent à l'agrégation de données sur les investissements en fonction de la localisation des sociétés en portefeuille (c'est-à-dire les sociétés bénéficiaires), quelle que soit celle des sociétés de capital-risque.

Sources/bases de données en ligne

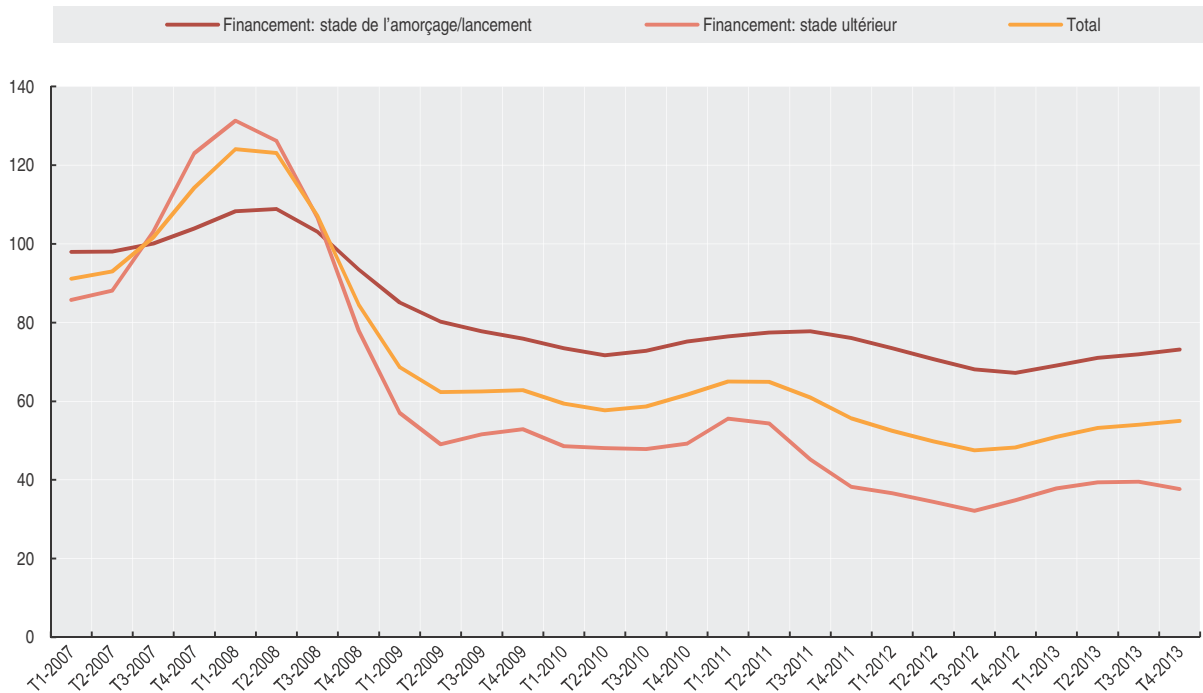
Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat, construite à partir des sources suivantes :

EVCA (Association européenne du capital-investissement et du capital-risque), *EVCA Yearbook*, www.evca.eu/knowledgecenter/statisticsdetail.aspx?id=6392.

NVCA (National Venture Capital Association, États-Unis), données Thomson Reuters, www.nvca.org/.

Graphique 1.4. Investissements de capital-risque, Europe

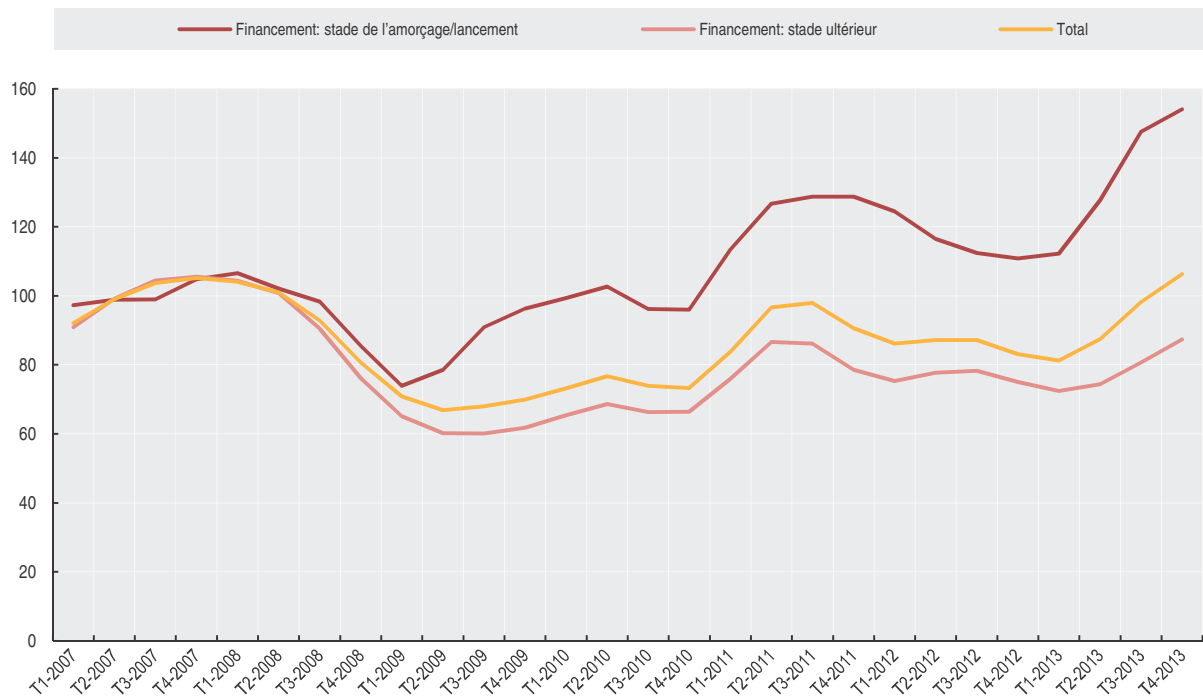
Tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933139993>

Graphique 1.5. Investissements de capital-risque, États-Unis

Tendance-cycle, moyenne 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140012>





2. INDICATEURS DE STRUCTURE ET DE PERFORMANCE RELATIFS À LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classes de taille

Emploi par taille d'entreprise

Valeur ajoutée par taille d'entreprise

Productivité par taille d'entreprise

Exportations par taille d'entreprise

Entreprises par classes de taille

À savoir

- Dans tous les pays, la plupart des entreprises (70 % à 95 %) sont des microentreprises, autrement dit des entreprises employant moins de 10 salariés.
- Dans la moitié des pays de l'OCDE, les microentreprises représentent en moyenne plus de 90 % de la population d'entreprises, leur proportion étant la plus élevée dans le secteur des services.
- En règle générale, le nombre d'entreprises et la proportion de grandes entreprises augmentent parallèlement à la taille de l'économie. L'Italie et, dans une moindre mesure, l'Espagne affichent un nombre plus important d'entreprises par unité de PIB que les autres grandes économies européennes comme l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni, ou que les pays riches en ressources naturelles tels que le Canada et la Fédération de Russie.

Pertinence

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

Définitions

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

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

Comparabilité

L'unité statistique sur laquelle reposent les informations présentées est l'entreprise pour tous les pays sauf la Corée, le Japon et le Mexique, qui utilisent l'établissement. Dans la mesure où la plupart des entreprises y sont constituées d'un seul établissement, cela ne devrait pas poser de problèmes significatifs de comparabilité s'agissant de la population totale d'entreprises mais, par rapport aux autres pays, la proportion de petites entreprises de ces États subira un biais à la hausse et la proportion de grandes entreprises d'un biais à la baisse.

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

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

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

Pour la Fédération de Russie et le Mexique les données se rapportent au nombre de salariés. Les données relatives au Canada et à la Corée n'englobent pas les entreprises sans salarié.

Source/base de données en ligne

Les données sur les entreprises sans salariés proviennent d'Eurostat, *Démographie des entreprises par classe de taille*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

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

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

Pour en savoir plus

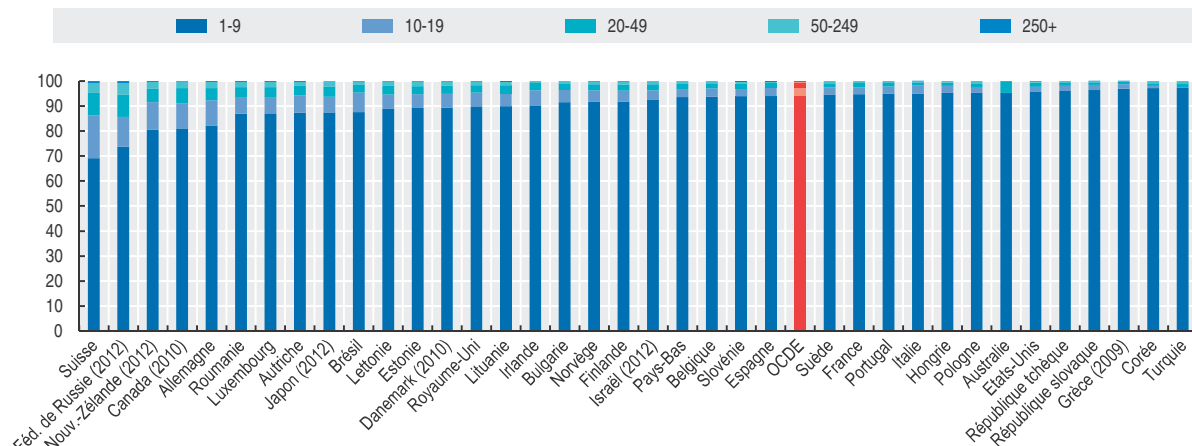
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

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

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

Graphique 2.1. **Entreprises par classe de taille**

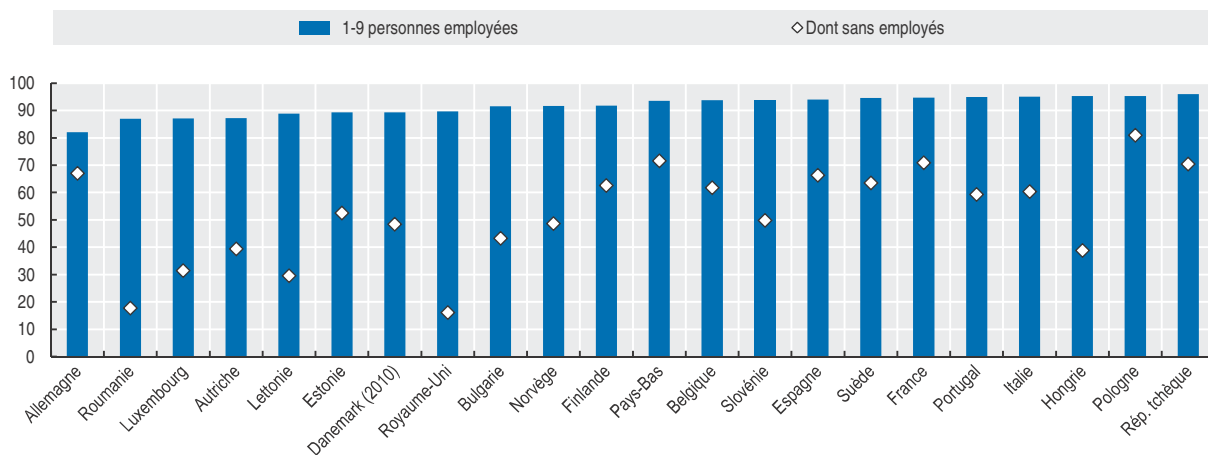
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140031>

Graphique 2.2. **Pourcentage d'entreprises sans salarié et de microentreprises**

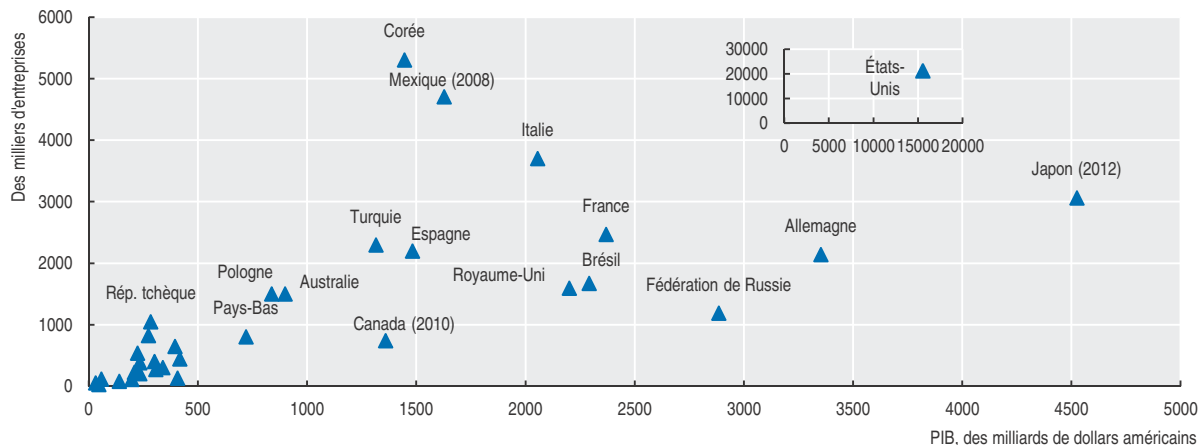
Pourcentages de la population totale des entreprises, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140050>

Graphique 2.3. **Nombre d'entreprises et PIB**

2011 ou dernière année disponible

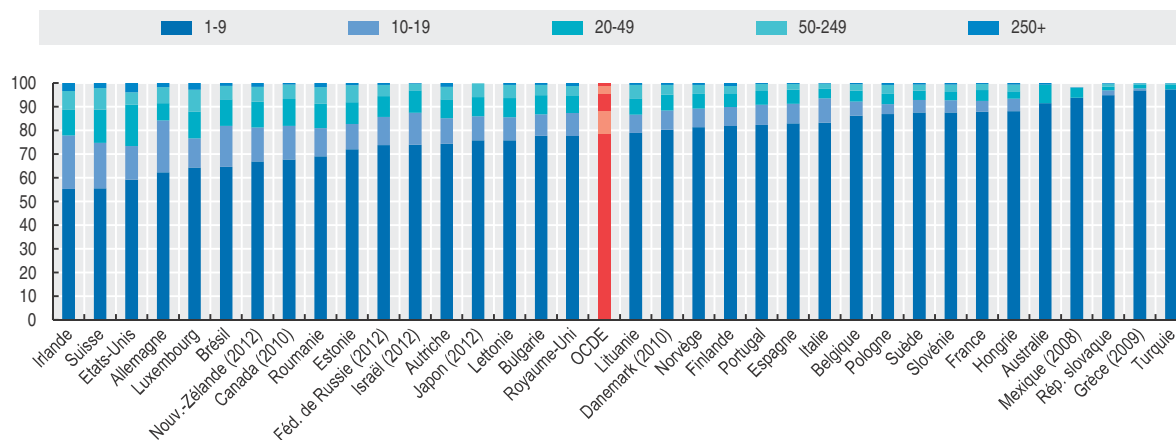


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140069>

Entreprises par classes de taille

Graphique 2.4. **Entreprises par classe de taille, secteur manufacturier**

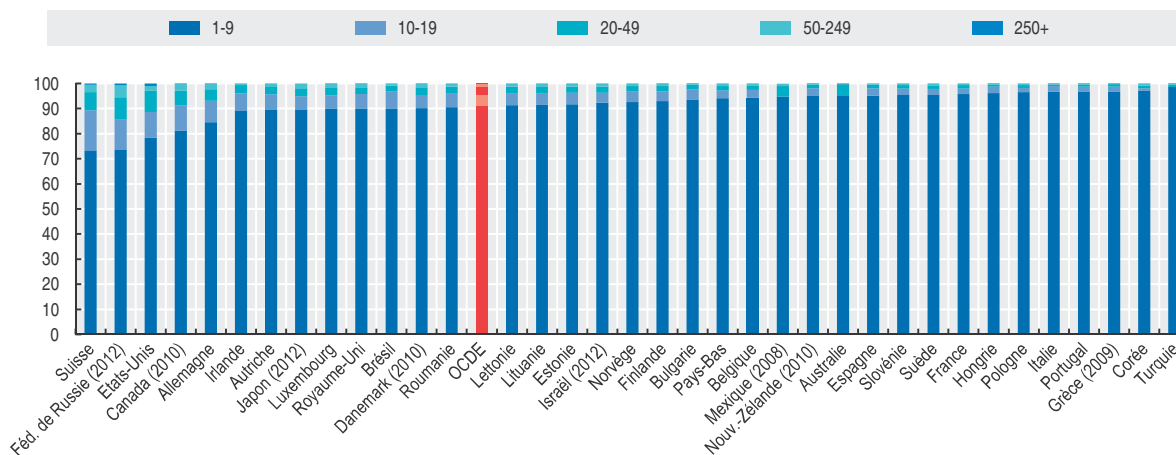
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140088>

Graphique 2.5. **Entreprises par classe de taille, secteur des services**

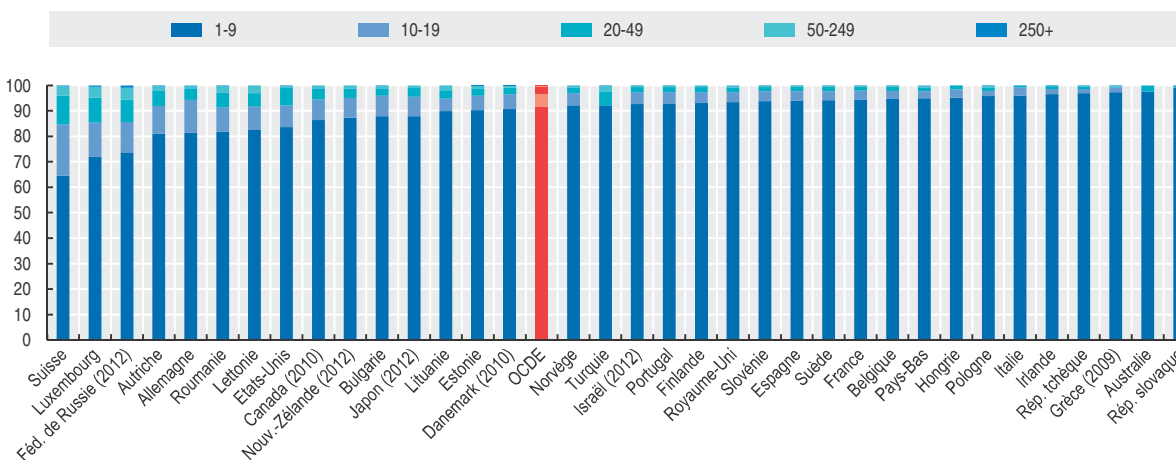
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140107>

Graphique 2.6. **Entreprises par classe de taille, secteur de la construction**

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible




StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140126>

Tableau 2.1. **Entreprises par classe de taille et secteurs d'activité**

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

Pays	Secteur manufacturier					Secteur des services					Construction				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Australie	91.5	-	7.8	-	0.7	95.0	-	4.6	-	0.3	97.6	-	2.2	-	0.1
Autriche	74.3	10.9	7.9	5.3	1.7	89.6	6.0	2.9	1.2	0.2	81.0	10.9	5.9	1.9	0.2
Belgique	86.2	6.0	4.6	2.6	0.6	94.2	3.2	1.8	0.7	0.1	94.8	3.1	1.6	0.5	0.1
Bésil	64.6	17.2	11.3	5.6	1.3	90.1	6.8	2.2	0.7	0.2	-	-	-	-	-
Bulgarie	77.7	9.1	8.0	4.3	0.9	93.6	4.0	1.8	0.5	0.1	87.9	8.1	2.8	0.9	0.3
Canada (2010)	67.7	14.2	11.3	6.0	0.8	81.2	10.0	6.0	2.5	0.3	86.4	8.0	4.1	1.4	0.1
République tchèque	92.7	2.8	2.3	1.7	0.5	96.7	1.9	1.0	0.4	0.1	96.9	1.7	1.0	0.4	0.0
Danemark (2010)	80.2	8.2	6.7	4.1	0.9	90.2	5.2	3.0	1.3	0.2	90.6	5.8	2.7	0.8	0.1
Estonie	72.1	10.6	9.2	7.1	1.0	91.8	4.5	2.4	1.2	0.2	90.1	5.8	2.8	1.1	0.1
Finlande	82.2	7.6	5.7	3.6	0.9	92.9	3.9	2.1	0.9	0.2	93.1	4.2	2.1	0.6	0.1
France	87.8	4.5	4.7	2.5	0.5	95.7	2.2	1.5	0.5	0.1	94.3	3.6	1.6	0.4	0.1
Allemagne	62.2	21.9	7.3	6.8	1.8	84.6	8.5	4.7	1.9	0.3	81.4	12.9	4.3	1.3	0.1
Grèce (2009)	96.9	0.8	1.4	0.8	0.1	96.8	2.0	1.0	0.2	0.0	97.3	1.9	0.3	0.4	0.0
Hongrie	88.1	5.2	3.1	2.9	0.6	96.1	2.5	0.9	0.3	0.1	95.2	3.3	1.4	0.1	0.0
Irlande	55.3	22.6	10.8	7.9	3.5	89.0	7.0	3.3	0.6	0.1	96.6	2.0	1.1	0.3	0.0
Israël (2012)	80.8	8.0	6.0	4.4	0.8	85.2	7.6	4.7	2.1	0.4	92.6	4.5	2.2	0.6	0.1
Italie	83.2	10.3	4.1	2.1	0.3	96.7	2.2	0.7	0.3	0.1	96.0	3.2	0.6	0.2	0.0
Japon (2012)	75.8	10.1	8.1	5.9	-	89.7	5.2	3.2	1.9	-	87.9	7.6	3.4	1.1	-
Corée	-	-	-	-	-	97.2	0.8	1.1	0.8	0.1	-	-	-	-	-
Lettonie	75.8	9.7	8.1	5.6	0.8	91.2	5.0	2.6	1.1	0.2	82.5	9.2	5.2	2.9	0.2
Lituanie	78.9	7.7	7.0	5.6	0.9	91.5	4.7	2.6	1.1	0.1	89.9	5.0	3.2	1.8	0.2
Luxembourg	64.4	12.3	11.3	9.3	2.8	90.0	5.3	2.9	1.5	0.3	72.0	13.3	9.9	4.2	0.5
Mexique (2008)	95.5	-	4.4	0.1	> 0.1	95.0	-	4.2	0.7	0.1	-	-	-	-	-
Pays-Bas	82.6	7.2	5.5	4.0	0.7	94.2	3.0	1.8	0.9	0.2	95.0	2.7	1.5	0.7	0.1
Norvège	81.4	7.8	6.2	3.8	0.8	92.6	4.3	2.1	0.8	0.2	92.2	4.8	2.3	0.6	0.1
Pologne	86.9	4.1	4.3	3.8	0.9	96.6	1.6	1.1	0.6	0.1	95.8	2.0	1.3	0.7	0.1
Portugal	82.3	8.6	5.8	3.0	0.4	96.7	1.9	0.9	0.4	0.1	92.9	4.5	1.9	0.6	0.1
Roumanie	69.0	11.9	10.3	7.1	1.7	90.6	5.4	2.8	1.1	0.2	81.8	9.4	5.8	2.6	0.3
Féd. de Russie (2012)	79.5	9.2	6.8	3.8	0.7	79.5	9.2	6.8	3.8	0.7	79.5	9.2	6.8	3.8	0.7
République slovaque	94.9	2.0	1.6	1.3	0.3	95.6	2.9	1.0	0.4	0.1	99.0	0.2	0.6	0.2	0.0
Slovénie	87.6	5.1	3.5	3.2	0.7	95.4	2.6	1.4	0.6	0.1	93.8	3.9	1.6	0.6	0.1
Espagne	83.0	8.3	5.9	2.5	0.4	95.2	2.9	1.3	0.5	0.1	94.0	3.7	1.8	0.5	0.1
Suède	87.5	5.3	3.9	2.6	0.6	95.4	2.4	1.4	0.6	0.1	94.2	3.5	1.8	0.5	0.0
Suisse	55.5	19.3	14.0	9.1	2.2	73.3	15.9	7.3	3.0	0.5	64.6	20.1	11.3	3.8	0.3
Turquie	92.4	-	4.9	2.3	0.4	98.5	-	1.0	0.4	0.1	92.2	-	5.3	2.4	0.2
Royaume-Uni	77.8	9.5	7.1	4.6	1.0	90.0	5.8	2.7	1.2	0.3	93.4	4.0	1.8	0.7	0.1
États-Unis	59.2	14.2	17.4	5.3	3.9	78.5	10.1	8.5	1.9	1.0	83.7	8.5	6.8	0.8	0.2

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933140373>

Emploi par taille d'entreprise

À savoir

- La répartition de l'emploi entre les entreprises de différentes tailles présente des écarts considérables d'un pays à l'autre : en Grèce, en Italie, au Portugal et en Slovénie, les entreprises de moins de 10 personnes regroupent 45 % des emplois, contre moins de 20 % aux États-Unis, en Fédération de Russie et en Suisse.
- Dans la construction et les services, les microentreprises (moins de 10 personnes occupées) représentent en moyenne respectivement 42 % et 36 % environ des emplois du secteur concerné, contre seulement 15 % de ceux du secteur manufacturier.
- Dans le secteur manufacturier, ce sont les grandes entreprises (plus de 250 salariés) qui occupent une place prépondérante. Elles emploient ainsi près de 40 % des personnes travaillant dans ce secteur, bien qu'elles représentent moins de 1 % des entreprises manufacturières.

Pertinence

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

Définitions

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

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

Comparabilité

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

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

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

Source/base de données en ligne

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

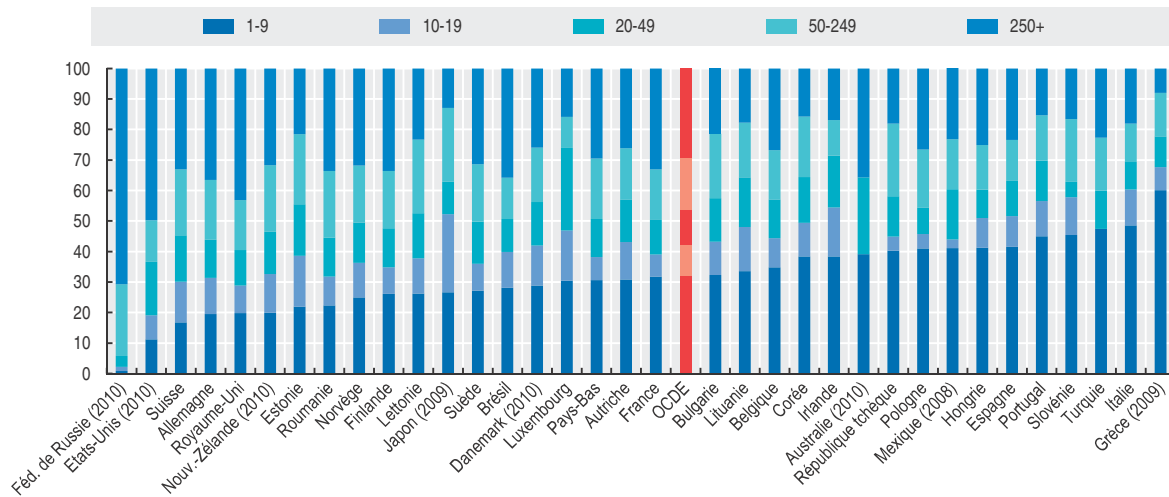
Pour en savoir plus

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

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

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

Graphique 2.7. **Emploi par taille d'entreprise**
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140145>

Tableau 2.2. **Nombre de personnes occupées par taille d'entreprises**
2011 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	Total
Australie (2010)	2 584 127	-	1 661 368	-	2 358 621	6 604 115
Autriche	643 941	257 599	290 140	350 104	547 282	2 089 066
Belgique	732 271	199 509	268 151	339 978	562 459	2 102 368
Brésil	4 233 449	1 761 077	1 621 920	2 038 506	5 382 332	15 037 284
Bulgarie	490 239	165 306	214 824	319 912	324 825	1 515 106
République tchèque	1 137 437	264 922	368 529	668 998	1 025 312	3 465 198
Danemark (2010)	316 698	144 144	156 065	195 111	284 998	1 097 016
Estonie	35 031	26 593	26 903	36 604	34 333	159 464
Finlande	279 270	92 234	137 101	200 018	358 719	1 067 342
France	4 287 617	972 494	1 521 840	2 230 584	4 455 774	13 468 309
Allemagne	4 840 395	2 931 550	3 105 941	4 856 491	9 048 359	24 782 736
Grèce (2009)	689 274	87 289	115 111	164 562	91 470	1 147 706
Hongrie	870 368	207 936	196 633	307 116	531 119	2 113 172
Irlande	213 739	89 145	94 526	64 686	94 438	556 534
Israël (2009)	396 226	257 889	597 382	975 826	378 444	2 605 767
Italie	6 626 115	1 616 302	1 230 174	1 713 624	2 471 344	13 657 559
Japon (2009)	11 758 419	11 322 099	4 729 586	10 642 397	5 711 923	44 164 424
Corée	3 189 851	913 931	1 246 647	1 649 675	1 308 337	8 308 441
Lettonie	139 721	61 547	79 464	128 607	124 388	533 727
Lituanie	175 290	75 849	84 929	94 056	92 723	522 847
Luxembourg	26 851	14 555	23 861	9 076	13 976	88 319
Mexique(2008)	10 847 170	738 328	4 360 272	4 315 095	6 859 924	27 120 789
Pays-Bas	1 432 169	353 807	583 733	930 338	1 378 924	4 678 971
Nouvelle-Zélande (2012)	254 926	151 887	169 365	256 590	369 090	1 201 858
Norvège	369 418	167 562	194 104	276 726	469 812	1 477 622
Pologne	3 021 420	350 055	644 878	1 400 412	1 958 847	7 375 612
Portugal	1 152 205	293 771	339 784	381 091	391 438	2 558 289
Roumanie	850 618	359 098	490 960	829 318	1 281 509	3 811 503
Fédération de Russie (2010)	157 088	234 944	644 452	4 234 316	12 717 755	17 988 555
République slovaque	465 668	95 370	99 857	181 046	225 042	1 066 983
Slovenie	151 468	40 950	16 965	68 598	55 239	333 220
Espagne	4 176 781	1 017 672	1 158 114	1 350 446	2 357 515	10 060 528
Suède	642 749	210 322	328 557	444 593	743 616	2 369 837
Suisse	435 316	346 107	394 112	561 495	856 733	2 593 763
Turquie (2009)	2 580 470	-	663 310	1 316 874	2 069 109	6 629 763
Royaume-Uni	2 946 175	1 351 051	1 724 792	2 433 410	6 418 305	14 873 733
États-Unis (2010)	8 491 267	5 965 694	13 339 600	10 325 133	37 779 367	75 901 061

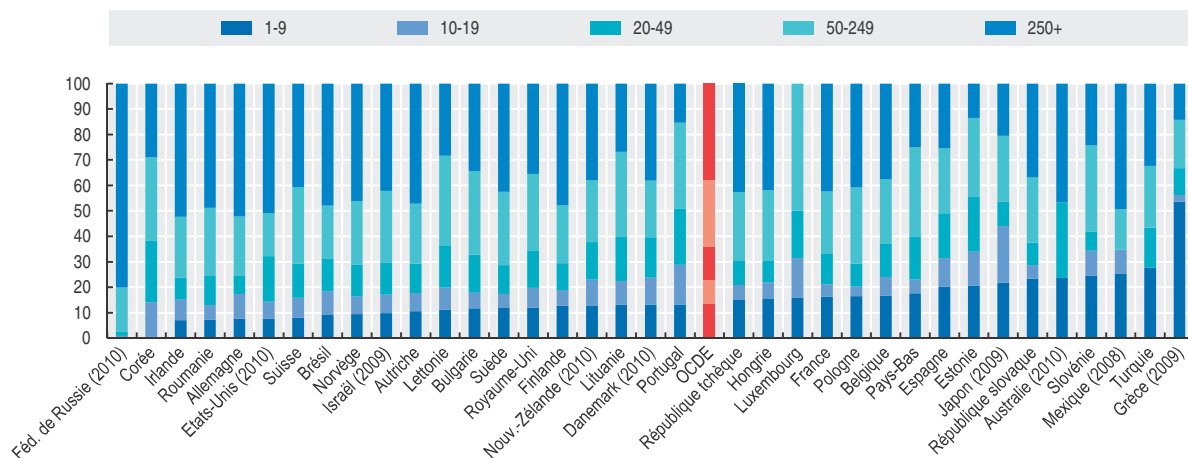
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140392>

2. INDICATEURS DE STRUCTURE ET DE PERFORMANCE RELATIFS À LA POPULATION

Emploi par taille d'entreprise

Graphique 2.8. **Emploi par taille d'entreprise, secteur manufacturier**

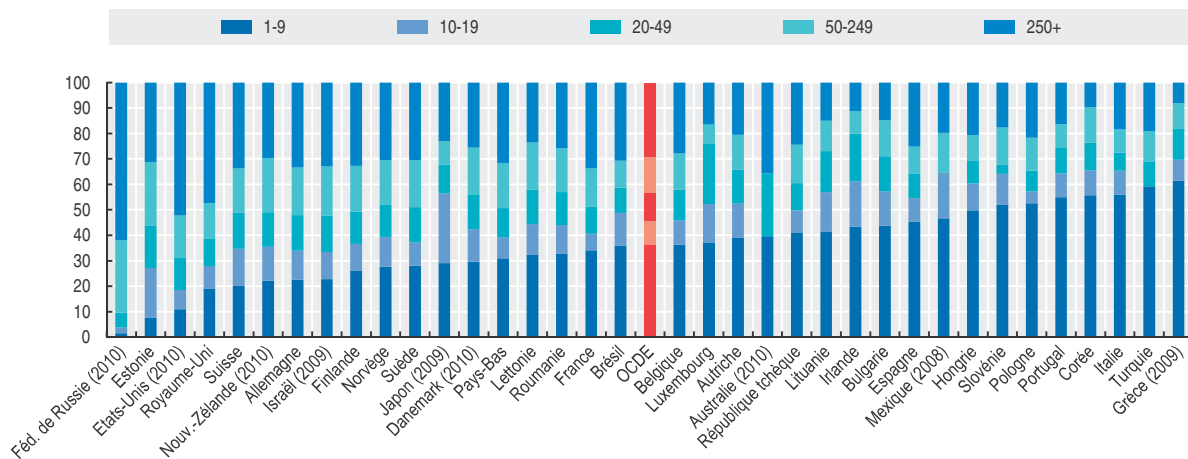
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140164>

Graphique 2.9. **Emploi par taille d'entreprise, secteur des services**

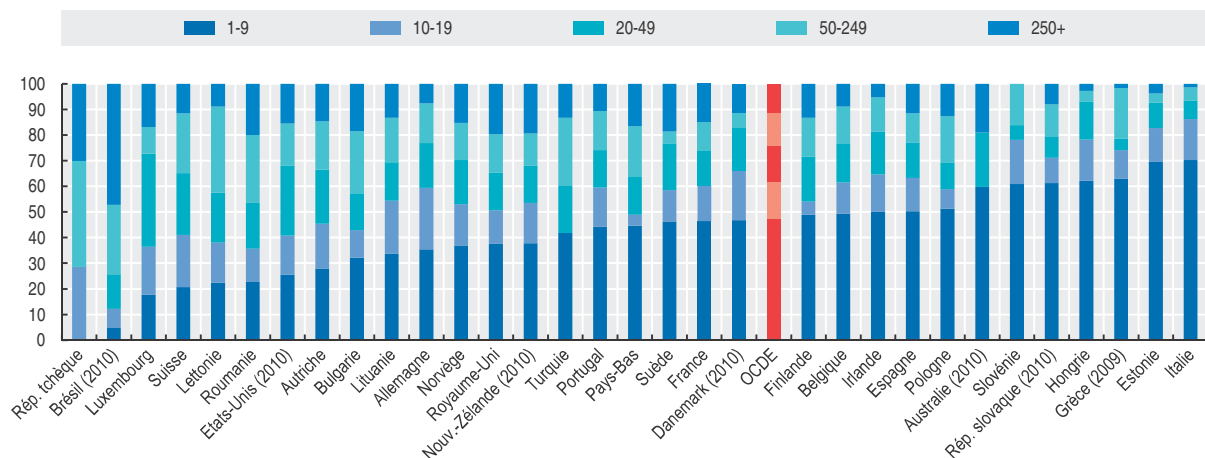
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140183>

Graphique 2.10. **Emploi par taille d'entreprise, secteur de la construction**

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible




StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140202>

Tableau 2.3. **Personnes occupées par taille d'entreprise et par secteur d'activité**

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

Pays	Secteur manufacturier					Secteur des services					Construction				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Australie (2010)	23.7	-	29.6	-	46.7	39.6	-	24.7	-	35.7	59.8	-	21.2	-	19.0
Autriche	10.6	7.1	11.6	23.5	47.2	39.1	13.3	13.3	13.8	20.5	27.9	17.5	21.2	18.8	14.6
Belgique	16.7	7.4	13.2	25.2	37.6	36.4	9.4	12.2	14.2	27.9	49.3	12.3	14.9	14.6	8.9
Brésil	9.4	9.0	13.0	20.8	47.9	36.0	12.9	9.9	10.5	30.8	-	-	-	-	-
Bulgarie	11.7	6.2	14.8	32.9	34.3	43.7	13.5	13.8	14.2	14.7	32.2	10.8	14.1	24.5	18.5
République tchèque	14.9	5.4	9.8	25.9	44.0	61.5	-	16.0	22.5	-	51.5	10.2	12.7	14.8	10.8
Danemark (2010)	13.1	10.6	15.9	22.2	38.2	29.7	12.7	13.4	18.7	25.5	46.7	19.5	16.9	5.7	11.2
Estonie	20.6	13.3	21.5	31.1	13.4	7.7	19.4	16.7	24.9	31.2	69.5	13.3	9.9	3.5	3.8
Finlande	12.7	6.2	10.6	22.7	47.8	26.2	10.4	12.6	18.0	32.7	49.0	5.0	17.7	15.1	13.2
France	16.2	5.0	12.2	24.2	42.4	34.1	6.6	10.6	15.1	33.7	46.4	14.0	13.4	11.3	14.8
Allemagne	7.7	9.7	7.4	23.0	52.3	22.5	11.4	14.1	18.7	33.4	35.5	23.9	17.5	15.5	7.6
Grèce (2009)	53.6	2.7	10.5	19.1	14.2	61.5	8.2	12.3	9.9	8.1	63.1	11.1	4.5	19.7	1.6
Hongrie	15.6	6.3	8.7	27.6	41.8	49.8	10.6	8.8	10.1	20.7	62.2	16.1	14.8	4.1	2.8
Irlande	7.0	8.1	8.8	23.8	52.3	43.4	17.8	18.7	8.9	11.2	50.1	14.6	16.7	13.3	5.3
Israël (2009)	9.8	7.3	12.5	28.3	42.1	22.8	10.7	14.3	19.2	33.0	-	-	-	-	-
Italie	24.9	15.2	13.8	22.2	24.0	55.9	9.4	7.0	9.2	18.4	70.3	16.0	7.1	5.3	1.4
Japon (2009)	21.8	22.2	9.6	26.0	20.5	29.1	27.4	11.3	9.2	23.0	-	-	-	-	-
Corée	0.6	13.5	24.2	32.7	29.0	55.7	9.8	10.8	14.0	9.7	-	-	-	-	-
Lettonie	11.2	8.6	16.6	35.1	28.4	32.4	12.0	13.5	18.5	23.6	22.4	15.6	19.6	33.6	8.8
Lituanie	13.1	9.3	17.3	33.5	26.8	41.5	15.5	16.0	12.0	14.9	33.6	20.7	15.0	17.3	13.3
Luxembourg	16.0	15.5	18.5	50.0	-	36.9	15.6	23.4	7.7	16.4	17.7	18.7	36.4	10.3	16.9
Mexique (2008)	25.4	9.3	-	15.9	49.3	46.7	17.8	-	15.8	19.7	-	-	-	-	-
Pays-Bas	17.6	5.5	17.0	34.9	25.0	30.9	8.3	11.5	17.7	31.6	44.7	4.2	14.8	19.8	16.5
Nouvelle-Zélande (2010)	12.9	10.2	14.7	24.2	38.0	22.1	13.4	13.5	21.2	29.7	37.8	15.7	14.5	12.6	19.4
Norvège	9.4	6.9	12.6	24.9	46.2	27.6	11.8	12.5	17.6	30.5	36.9	16.2	17.2	14.5	15.2
Pologne	16.5	3.8	9.0	29.9	40.8	52.5	4.7	8.3	13.0	21.6	51.3	7.6	10.2	18.2	12.6
Portugal	13.2	15.6	22.2	33.7	15.3	54.9	9.4	10.3	9.1	16.4	44.3	15.2	14.7	15.2	10.6
Roumanie	7.2	5.8	11.3	26.8	48.9	32.9	11.2	12.9	17.2	25.8	22.7	13.0	17.9	26.4	20.0
Féd. de Russie (2010)	0.3	0.6	1.7	17.3	80.1	1.6	2.2	5.8	28.6	61.9	-	-	-	-	-
République slovaque	23.4	5.3	8.8	25.7	36.8	47.9	12.8	9.1	13.0	17.2	72.1	1.6	11.5	13.4	1.4
Slovénie	24.5	9.8	7.5	34.0	24.3	52.0	12.1	3.6	14.7	17.6	61.0	17.2	5.8	16.1	-
Espagne	20.2	11.2	17.7	25.5	25.5	45.4	9.3	9.5	10.7	25.2	50.2	13.0	13.9	11.4	11.5
Suède	11.9	5.5	11.3	28.9	42.5	28.0	9.2	13.8	18.4	30.5	46.3	12.3	18.3	4.6	18.6
Suisse	8.0	7.8	13.6	30.0	40.6	20.1	14.6	14.2	17.4	33.7	20.7	20.3	24.0	23.4	11.5
Royaume-Uni	12.0	7.7	14.8	30.1	35.4	19.1	8.9	10.7	14.1	47.3	37.6	13.1	14.6	15.1	19.6
États-Unis (2010)	7.7	6.6	17.9	16.9	50.9	10.9	7.6	12.6	16.7	52.2	25.6	15.2	27.3	16.4	15.5

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933140411>

Valeur ajoutée par taille d'entreprise

À savoir

- Dans la plupart des pays, les entreprises de plus de 250 personnes produisent une part considérable de la valeur ajoutée du secteur des entreprises – 34 % en moyenne – bien qu'elles représentent moins de 1 % des entreprises.
- La proportion de valeur ajoutée créée par les grandes entreprises varie considérablement d'un pays à l'autre, puisqu'elle dépasse 50 % au Brésil, contre 20 % ou moins en Estonie, en Grèce, en Lettonie, en Lituanie et en Slovaquie.
- Dans la plupart des économies, les microentreprises contribuent le plus souvent de 20 à 25 % de la valeur ajoutée – mais plus de 40 % en Grèce.

Pertinence

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

Définitions

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

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

Comparabilité

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

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

Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière. Pour la Corée, dans le secteur minier, la classe de taille « 10-19 » fait référence à « 1-19 ».

Source/base de données en ligne

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

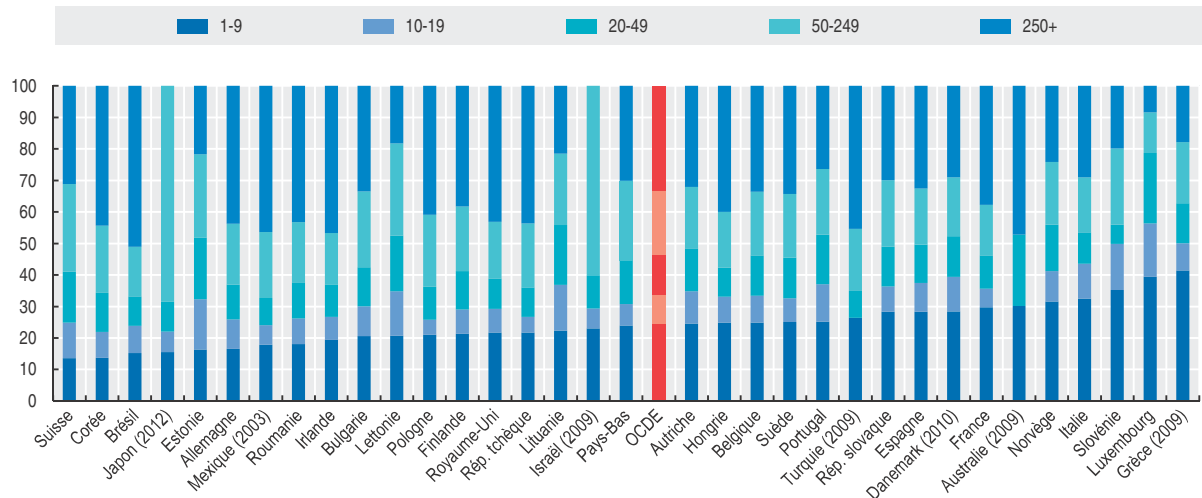
Pour en savoir plus

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

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

Graphique 2.11. Valeur ajoutée par taille d'entreprise

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140221>

Tableau 2.4. Valeur ajoutée par taille d'entreprise

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Australie (2009)	30.18	-	22.66	-	47.16
Autriche	24.62	10.20	13.59	19.50	32.09
Belgique	24.89	8.54	12.76	20.19	33.63
Brésil	15.17	8.70	9.31	15.73	51.08
Bulgarie	20.56	9.45	12.40	24.13	33.46
République tchèque	21.73	4.98	9.32	20.28	43.68
Danemark (2010)	28.40	11.04	12.88	18.65	29.02
Estonie	16.37	15.96	19.55	26.47	21.65
Finlande	21.32	7.74	12.14	20.52	38.29
France	29.78	5.81	10.62	16.07	37.72
Allemagne	16.52	9.40	11.07	19.29	43.72
Grèce (2009)	41.39	8.64	12.73	19.37	17.87
Hongrie	24.86	8.21	9.27	17.70	39.96
Irlande	19.35	7.40	10.08	16.53	46.65
Israël (2009)	23.07	6.31	10.52	60.10	-
Italie	32.54	11.07	9.88	17.52	28.99
Japon (2007)	3.98	5.97	11.36	28.01	50.68
Corée	13.67	8.26	12.37	21.35	44.34
Lettonie	20.68	14.14	17.66	29.26	18.26
Lituanie	22.35	14.53	18.93	22.71	21.48
Luxembourg	39.37	16.98	22.34	12.92	8.38
Mexique (2003)	17.85	6.16	8.65	20.94	46.39
Pays-Bas	23.98	6.78	13.95	25.18	30.11
Norvège	31.57	9.66	14.76	19.90	24.12
Pologne	20.99	4.79	10.48	22.87	40.88
Portugal	25.14	11.89	15.79	20.77	26.40
Roumanie	18.10	8.09	11.31	19.26	43.23
République slovaque	28.30	8.08	12.58	21.15	29.89
Slovénie	35.25	14.57	6.17	24.09	19.91
Espagne	28.31	9.18	12.18	17.72	32.61
Suède	25.08	7.51	12.89	20.21	34.30
Suisse	13.62	11.23	16.13	27.92	31.10
Turquie (2009)	26.37	0.00	8.54	19.69	45.39
Royaume-Uni	21.69	7.51	9.72	17.90	43.17

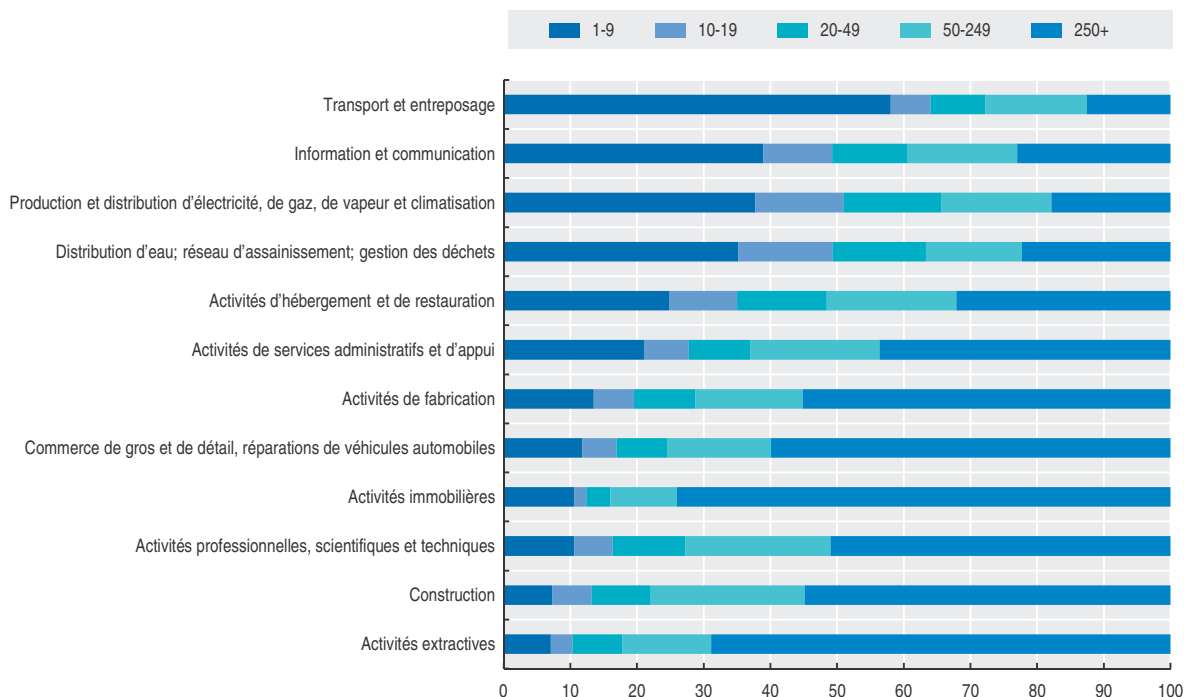
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140430>

2. INDICATEURS DE STRUCTURE ET DE PERFORMANCE RELATIFS À LA POPULATION

Valeur ajoutée par taille d'entreprise

Graphique 2.12. Valeur ajoutée par taille d'entreprise et par division industrielle, Europe

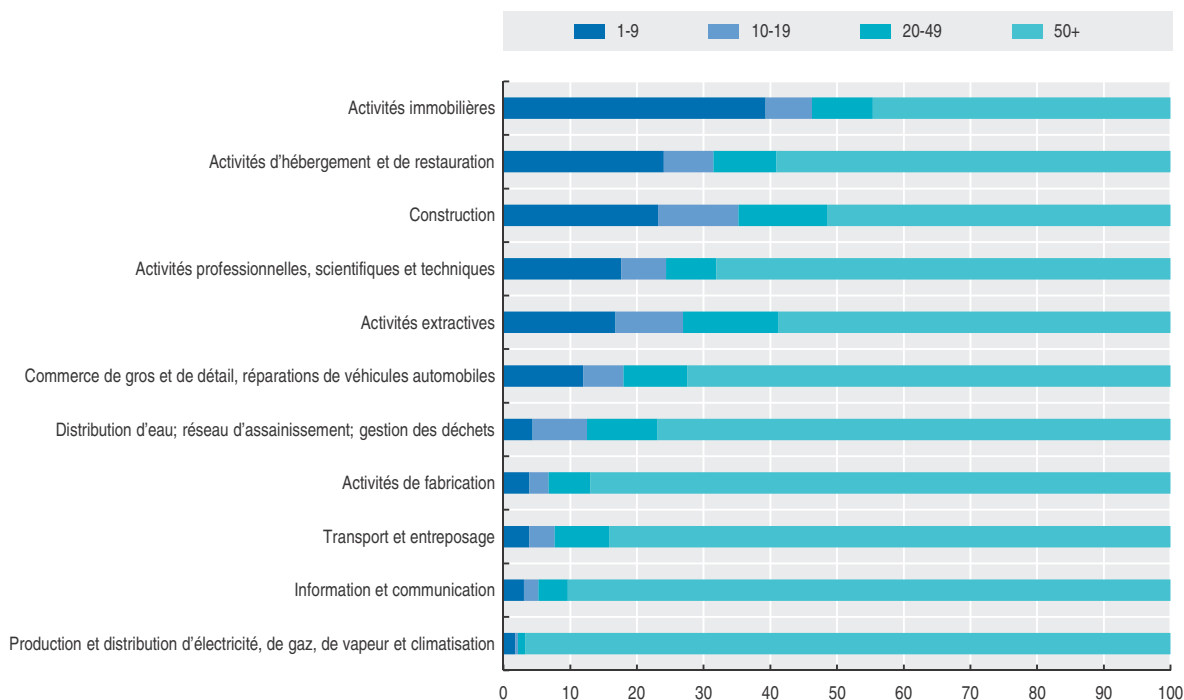
En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140240>

Graphique 2.13. Valeur ajoutée par taille d'entreprise et par division industrielle, Japon

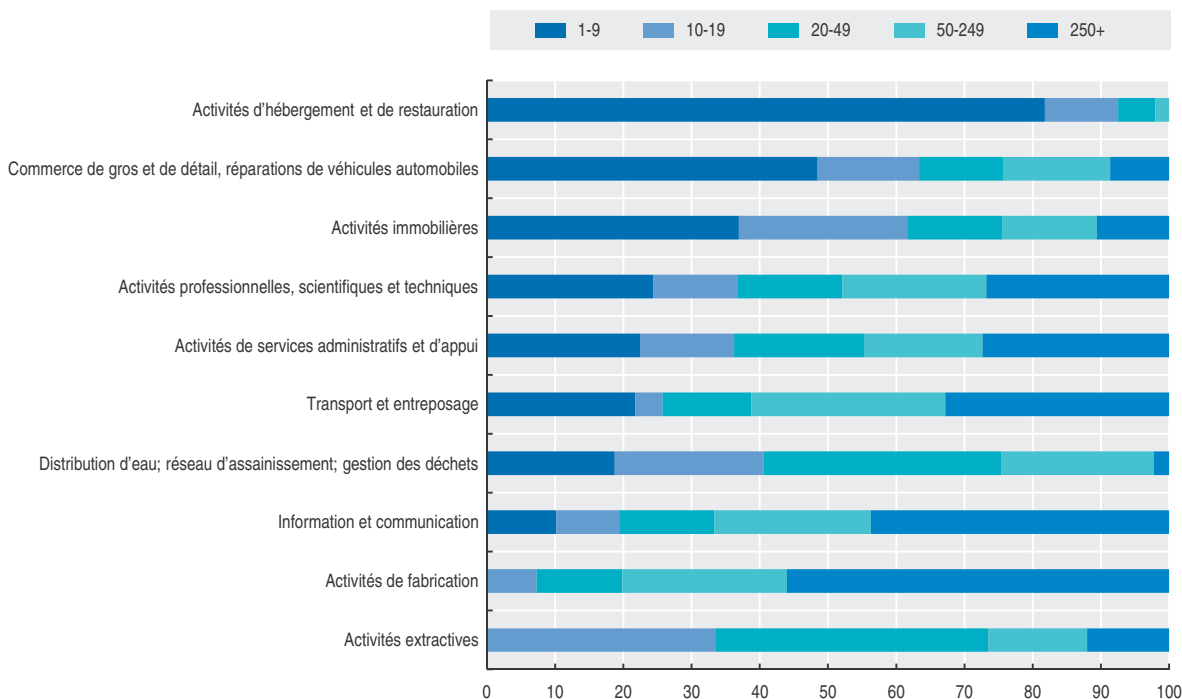
En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140259>

Graphique 2.14. Valeur ajoutée par taille d'entreprise et par division industrielle, Corée

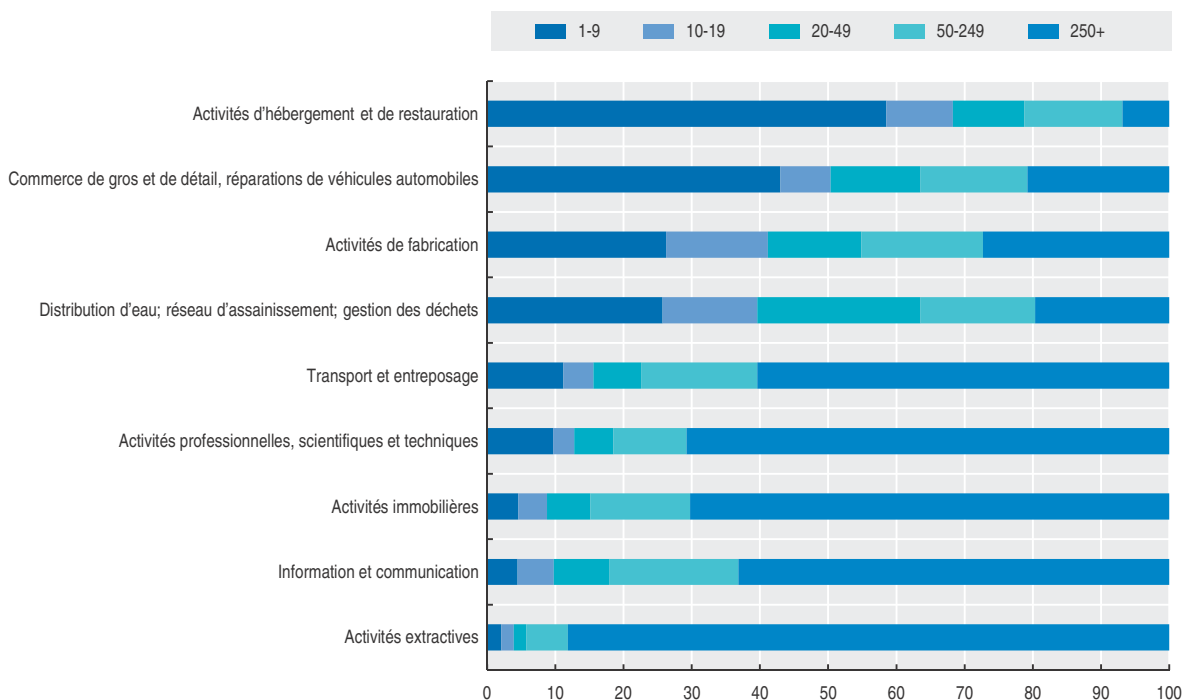
En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140278>

Graphique 2.15. Valeur ajoutée par taille d'entreprise et par division industrielle, Brésil

En pourcentage, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140297>

Productivité par taille d'entreprise

À savoir

- La taille de l'entreprise a une importance pour la productivité. Les grandes entreprises sont en moyenne plus productives que les petites, en particulier dans le secteur manufacturier, du fait en partie d'économies d'échelle réalisées par exemple grâce à une production à forte intensité capitalistique. Ce constat n'est toutefois pas universel. Dans certains pays tels que la Suisse, les données permettent de conclure que les entreprises de taille moyenne ont une meilleure productivité que leurs consœurs de plus grande taille, en raison peut-être de leur spécialisation dans des produits à forte valeur ajoutée.

Pertinence

La productivité mesure l'efficacité de l'allocation des ressources dans une économie. La réallocation des ressources, quant à elle, découle de la dynamique des entreprises, autrement dit de l'entrée de nouvelles entités et de la sortie des entreprises les moins productives. Dans la mesure où les grandes entreprises peuvent exploiter des rendements d'échelle croissants, la productivité devrait augmenter parallèlement à la taille des entreprises. En outre, l'entrée d'entreprises nouvelles, qui sont habituellement de petite taille, stimule souvent la croissance globale de la productivité, car elles introduisent des technologies nouvelles et, aussi, aiguillonnent chez leurs concurrents déjà en place des changements qui sont porteurs d'une amélioration de la productivité.

Définitions

Dans le graphique 2.16 et le tableau 2.5, les niveaux de productivité de la main-d'œuvre sont mesurés par la valeur ajoutée brute aux prix courants par personne occupée. Pour les comparaisons internationales, les données relatives à la valeur ajoutée sont converties dans une devise commune à l'aide des parités de pouvoir d'achat (PPA). Ce sont les taux de change de cette devise qui égalisent le pouvoir d'achat des différentes monnaies en éliminant les différences de prix internationales.

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », du « secteur manufacturier », du « secteur des services » et de la « construction », veuillez vous reporter au Guide du lecteur. Il convient en particulier de noter que le « secteur manufacturier » englobe les activités extractives. Par ailleurs, les activités liées aux services financiers étant exclues, il ne faut extrapoler les résultats qu'avec précaution pour tirer des conclusions sur l'ensemble des activités du secteur marchand à l'échelle internationale, notamment pour des pays qui, à l'instar du Luxembourg, de la Suisse et du Royaume-Uni, ont un assez grand secteur de services financiers.

Comparabilité

Les estimations de la valeur ajoutée et de l'emploi présentées par classe de taille sont établies à partir des *Statistiques structurelles des entreprises* (SBS), et ne sont pas en phase, en général, avec les estimations produites selon le *Système de comptabilité nationale* (SCN). Ce dernier prévoit en effet un certain nombre d'ajustements destinés à prendre en considération des entreprises et activités qui peuvent ne pas figurer dans les statistiques structurelles sur les entreprises, comme les microentreprises ou les travailleurs indépendants, ou à tenir compte de l'économie non observée.

La comparabilité entre classes de taille, secteurs et pays peut aussi pâtir des disparités de la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total. Dans certains pays tels que l'Allemagne, il se peut ainsi que le relativement faible niveau des estimations de la valeur ajoutée par personne occupée soit imputable à une assez forte présence, en proportion, de l'emploi à temps partiel.

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

Enfin, la corrélation entre la hausse de la productivité et la taille de l'entreprise dépend aussi des types de produits vendus. Certains pays sont spécialisés dans des biens ou des services à la valeur ajoutée particulièrement forte, et proposent le cas échéant par des entreprises de petite ou moyenne taille.

Sources

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

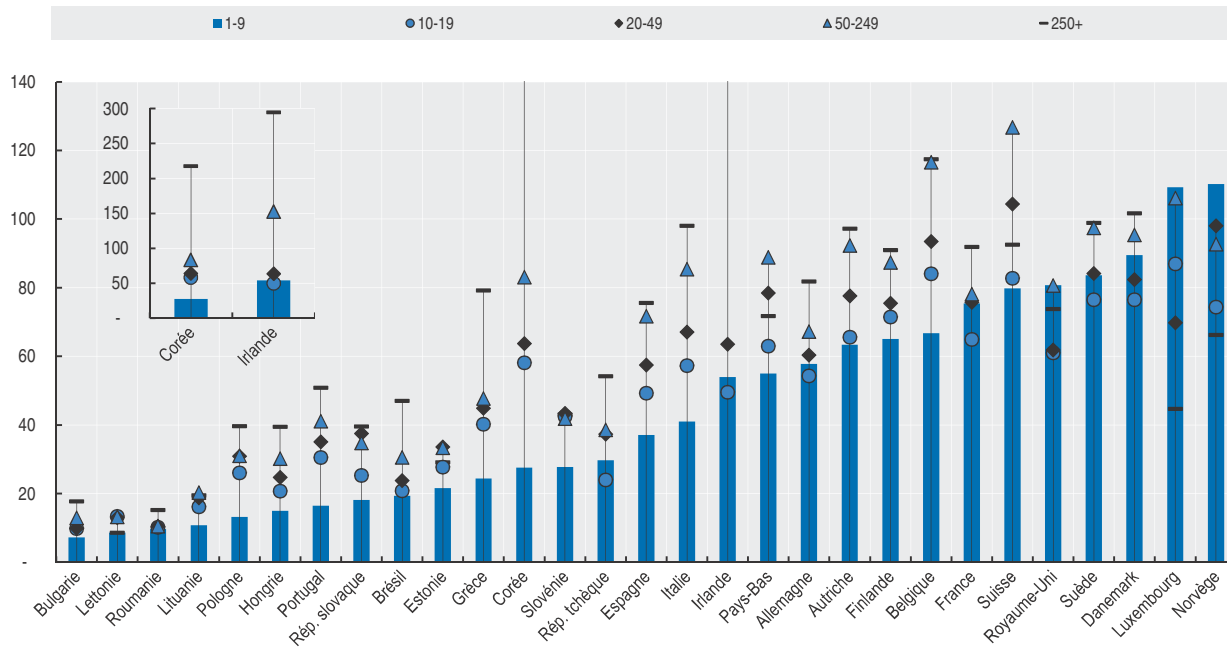
Statistiques de l'OCDE sur la productivité, www.oecd.org/fr/std/stats-productivite/.

Pour en savoir plus

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

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

Graphique 2.16. Niveau de la productivité de la main-d'œuvre par taille d'entreprise, ensemble de l'économie
Milliers d'USD par personne occupée, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140316>

Tableau 2.5. Niveau de la productivité de la main-d'œuvre par taille d'entreprise et secteur d'activité
Moyenne par secteur = 100, 2011

Pays	Secteur manufacturier					Secteur des services					Construction				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Autriche	60.9	60.8	72.0	95.3	123.9	94.1	96.8	116.4	125.0	85.9	82.7	90.4	98.8	114.1	128.1
Belgique	85.8	64.1	74.5	94.2	126.2	71.0	97.3	109.2	136.9	116.1	83.7	103.7	106.0	120.7	141.1
Brésil	48.1	44.3	45.1	63.8	146.0	73.7	81.0	97.5	121.3	124.9	-	-	-	-	-
Bulgarie	64.4	59.3	57.5	84.6	152.7	66.7	101.9	113.9	141.4	144.1	81.9	79.2	61.8	137.1	123.6
Rép. tchèque	60.4	49.2	69.9	82.0	138.9	81.3	80.1	105.0	121.4	123.0	-	156.1	-	275.7	401.6
Danemark	109.5	71.0	79.7	91.1	118.5	104.3	86.8	92.4	106.0	101.2	91.3	99.1	100.2	112.1	131.4
Estonie	69.9	83.0	112.6	127.4	79.5	100.8	93.2	113.9	102.0	95.0	86.0	116.5	130.2	167.0	156.6
Finlande	91.7	75.6	81.6	90.4	114.0	85.4	98.7	104.7	116.8	101.1	92.0	97.5	98.4	119.0	111.1
France	70.9	76.5	80.6	85.5	127.7	97.6	93.7	100.3	101.8	102.7	108.5	57.7	92.3	86.7	130.4
Allemagne	52.4	66.7	73.2	84.0	124.0	102.0	86.2	96.4	103.3	103.0	74.5	94.1	113.0	122.6	161.4
Grèce	66.8	93.5	91.6	118.6	207.9	68.2	108.7	141.5	186.6	163.6	86.7	223.8	51.5	70.8	257.8
Hongrie	45.3	58.1	65.7	86.3	142.8	70.7	100.4	123.3	141.7	139.9	80.1	106.8	128.8	173.5	242.4
Irlande	29.5	20.8	26.1	62.1	151.2	73.7	77.8	97.5	218.1	147.8	122.1	55.4	88.4	87.3	82.8
Italie	50.2	72.6	90.8	120.2	155.7	76.1	105.7	114.5	132.9	147.9	85.2	114.1	131.8	177.2	232.8
Corée	35.1	45.2	50.8	72.8	198.8	72.1	126.9	115.9	118.5	188.7	-	-	-	-	-
Lettonie	94.7	42.3	108.8	168.7	29.4	70.1	140.9	128.9	116.4	90.8	101.4	66.7	96.5	112.4	116.1
Lituanie	45.8	51.8	80.2	108.9	144.8	72.7	115.7	131.8	137.1	95.4	38.2	97.1	120.5	156.0	164.5
Luxembourg	114.8	81.5	78.0	109.2	-	125.5	108.1	83.3	150.5	35.0	118.0	97.9	90.3	92.7	109.0
Pays-Bas	51.8	55.6	62.8	86.8	187.2	87.1	98.4	128.0	133.5	84.1	83.8	139.0	105.9	124.9	98.8
Norvège	116.8	78.5	115.9	102.3	94.2	131.7	90.5	111.1	106.0	67.0	108.4	70.0	110.7	120.0	80.5
Pologne	42.1	66.2	72.4	88.1	141.3	53.8	127.7	157.5	157.8	149.6	73.2	99.7	129.5	115.8	162.4
Portugal	39.5	56.7	74.2	92.9	249.5	61.8	138.9	149.8	169.5	136.2	60.3	87.2	111.9	154.4	189.4
Roumanie	77.8	63.1	49.6	89.1	125.3	83.5	104.1	116.9	89.9	117.5	107.1	71.3	90.6	69.4	159.4
Rép. slovaque	53.1	68.1	88.0	101.9	135.8	74.0	97.0	179.2	128.7	111.0	80.6	150.0	102.7	186.4	188.2
Slovénie	71.0	101.3	104.7	98.6	129.3	82.8	134.3	120.9	130.5	97.5	82.6	116.5	170.5	122.9	-
Espagne	69.1	68.9	87.3	105.5	141.5	71.8	101.3	109.1	132.0	133.3	75.2	86.2	103.0	140.5	180.0
Suède	71.4	76.5	70.9	84.9	129.0	105.3	88.3	101.6	112.8	90.2	87.3	98.8	101.3	113.9	127.6
Suisse	37.7	58.3	74.3	88.3	137.5	99.1	93.6	124.4	179.7	51.9	92.6	108.3	119.5	74.3	110.2
Royaume-Uni	73.7	62.5	64.8	88.4	141.6	119.7	88.5	87.3	112.0	93.5	104.0	80.8	88.0	103.6	111.4

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140449>

Exportations par taille d'entreprise

À savoir

- Dans la majorité des pays, plus de 50 % des exportations totales sont le fait de grandes entreprises comptant au moins 250 salariés.
- Les plus gros exportateurs se rencontrent parmi les plus grandes entreprises. S'agissant de la valeur des exportations moyennes, c'est la Finlande qui présente le plus fort écart, et la Turquie le plus faible, entre les grandes entreprises (plus de 50 salariés) et les petites entreprises (moins de 10 salariés). Toutes classes de taille confondues, la palme de la valeur exportée par entreprise la plus élevée revient à la Belgique.

Pertinence

La production s'est atomisée au sein des chaînes de valeur mondiales. Les données sur les exportations et les importations par caractéristique d'entreprise peuvent aider les responsables des politiques à cerner les instruments propices à la compétitivité internationale des entreprises de différentes tailles et différents secteurs.

Définitions

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

Le graphique 2.17. montre les exportations de marchandises par classe de taille en pourcentage des exportations de toutes les entreprises.

Le graphique 2.18. présente, pour chaque classe de taille, la valeur des exportations (en millions USD) divisée par le nombre d'entreprises exportatrices.

Comparabilité

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

Pour la première fois, les données de cette année concernant les États membres de l'UE font référence à tous les exportateurs, intra comme extracommunautaires. Jusque-là, les échanges intracommunautaires et extracommunautaires étaient traités séparément, ce qui créait une possibilité de

double comptage des exportateurs néfaste aux comparaisons avec les pays hors UE.

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

Les données sont présentées pour quatre classes de taille d'entreprise : 0-9 salariés ; 10-49 salariés ; 50-249 salariés ; et 250 salariés ou plus. La catégorie « Inconnu » se réfère à des flux commerciaux qui ne peuvent pas être rattachés à une entreprise individuelle (et ses caractéristiques) dans le registre des entreprises, que ce soit en raison de problèmes de correspondance ou pour des raisons de fond (par exemple, les entreprises non-résidentes assujetties à la TVA du pays en considération). Dans la comparaison internationale du graphique 2.17, il faut garder à l'esprit le fait que le pourcentage d'entreprises dont la classe de taille n'est pas connue est élevé dans plusieurs pays (notamment au Luxembourg et en Belgique).

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

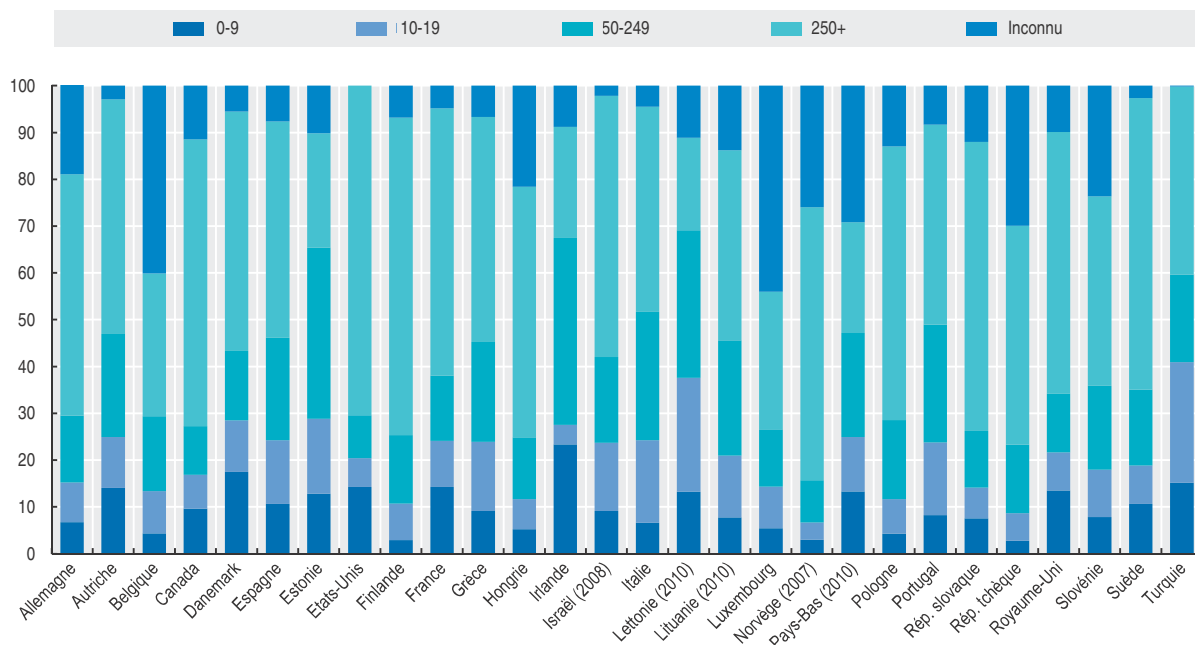
OCDE (2011), « Selling to Foreign Markets: A Portrait of OECD Exporters », *Cahiers statistiques*, n° 16, www.oecd.org/std/47014723.pdf.

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

Organisation des Nations Unies (2011), *Statistiques du commerce international de marchandises : Concepts et définitions de 2010 (SCIM 2010)*, <http://unstats.un.org/unsd/trade/EG-IMTS/IMTS%202010%20%28French%29.pdf>.

Graphique 2.17. **Exportations par taille d'entreprise**

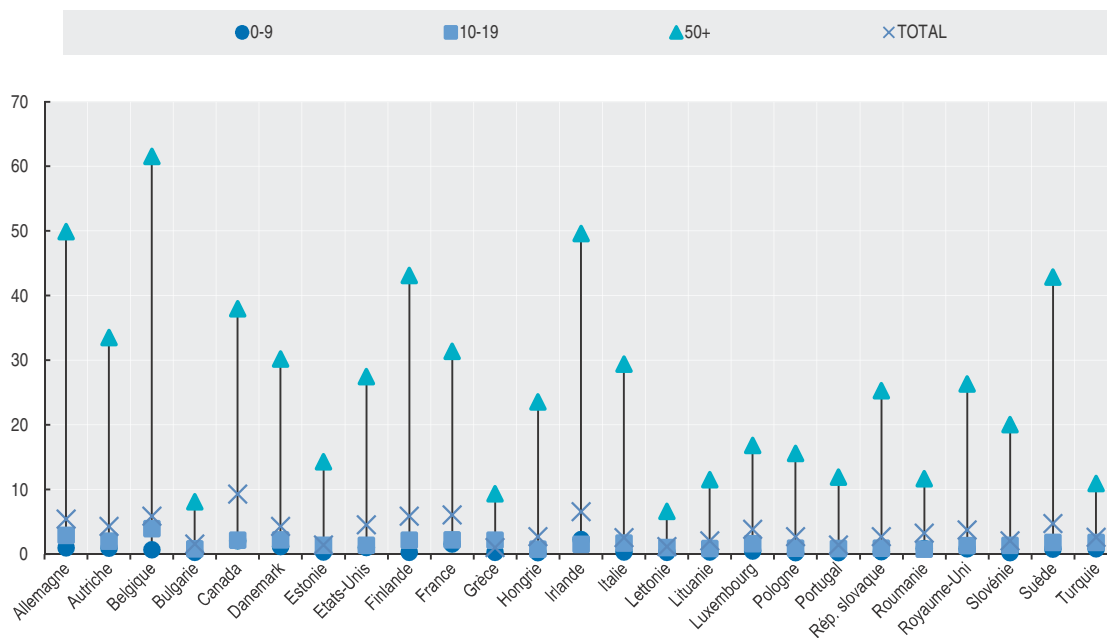
Pourcentage d'exportations de toutes les entreprises exportatrices en USD, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140335>

Graphique 2.18. **Valeur moyenne des exportations par entreprise, par taille d'entreprise**

En millions USD, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140354>





3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

Survie des entreprises employant des salariés

Démographie régionale des entreprises

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

À savoir

- Les taux de naissance des entreprises employant des salariés (au moins un) sont plus élevés dans les secteurs de la construction et des services que dans le secteur manufacturier. Les entreprises nouvelles emploient généralement un à quatre salariés, quelques-unes seulement démarrant avec un effectif de plus de 10 salariés.
- Après la baisse des taux de naissance enregistrée dans tous les pays entre 2007 et 2010 du fait de la crise mondiale, on a observé une amélioration dans plusieurs États à compter de 2011.

Pertinence

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

Définitions

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

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

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

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

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

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

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

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

Source/base de données en ligne

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

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

Pour en savoir plus

Ahmad, N. (2006), « A Proposed Framework for Business Demography Statistics », *OECD Statistics Working Papers*, vol. 2006, n° 3, <http://dx.doi.org/10.1787/14577782685>.

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

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


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

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 3.1. Taux de naissance des entreprises employant des salariés, ensemble de l'économie
En pourcentage



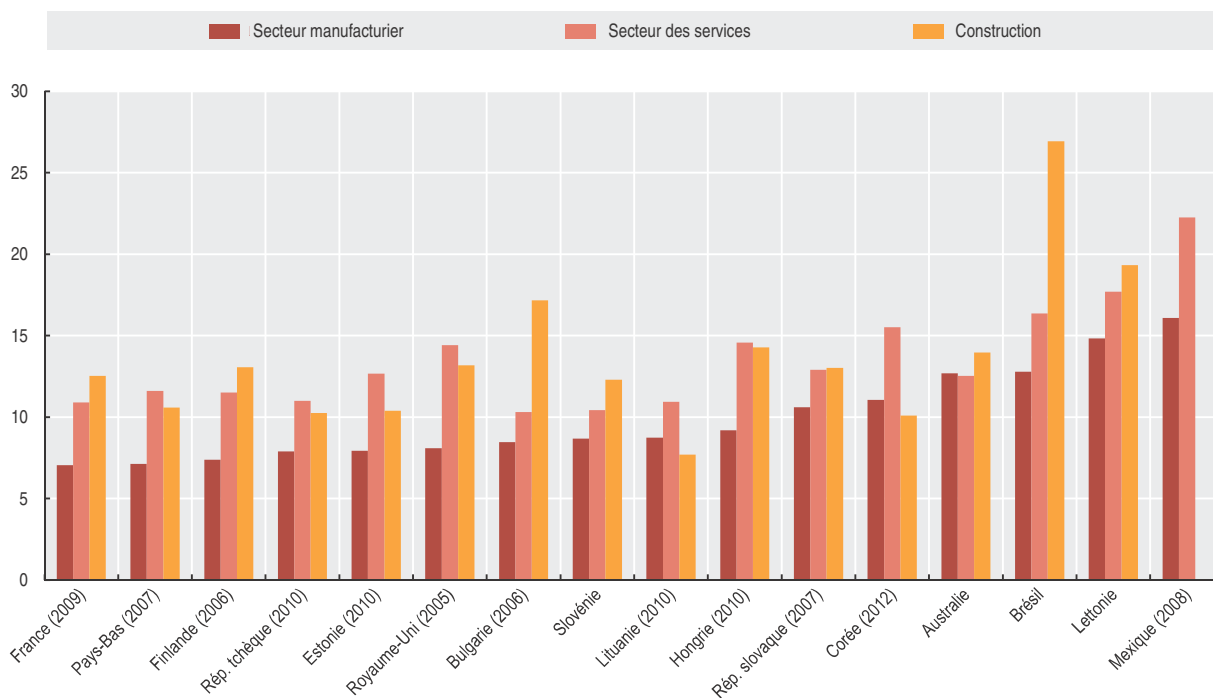
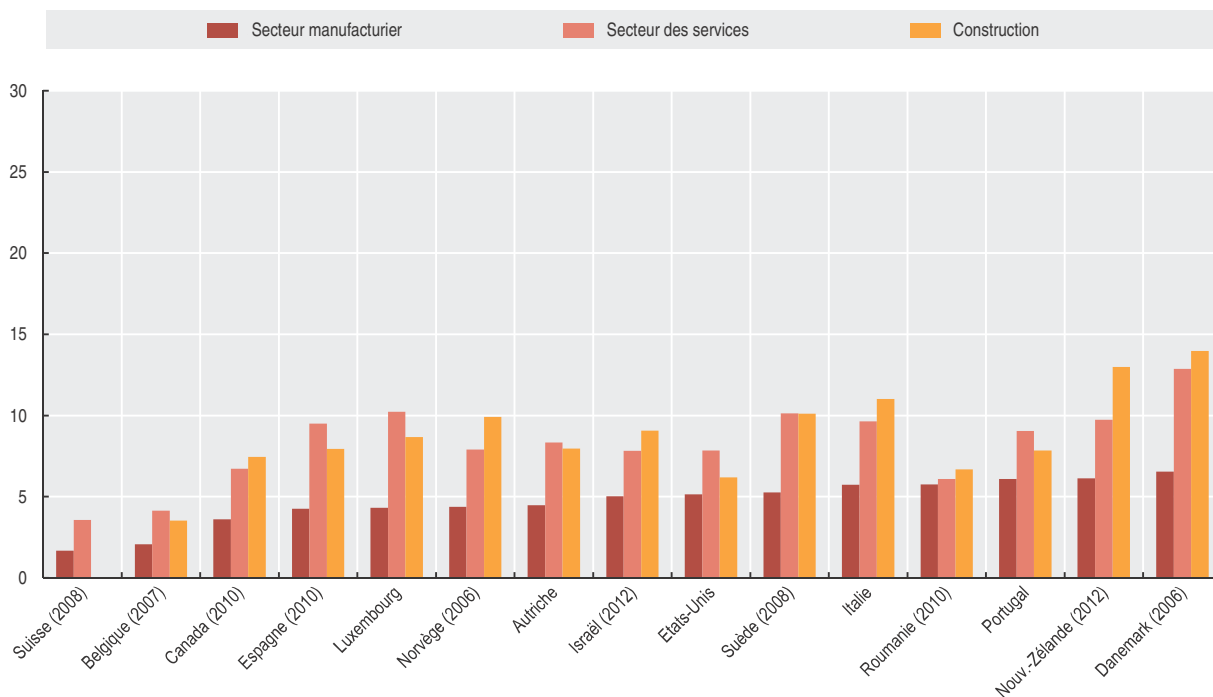
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933140468>


3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 3.2. Taux de naissance des entreprises employant des salariés, par secteur

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

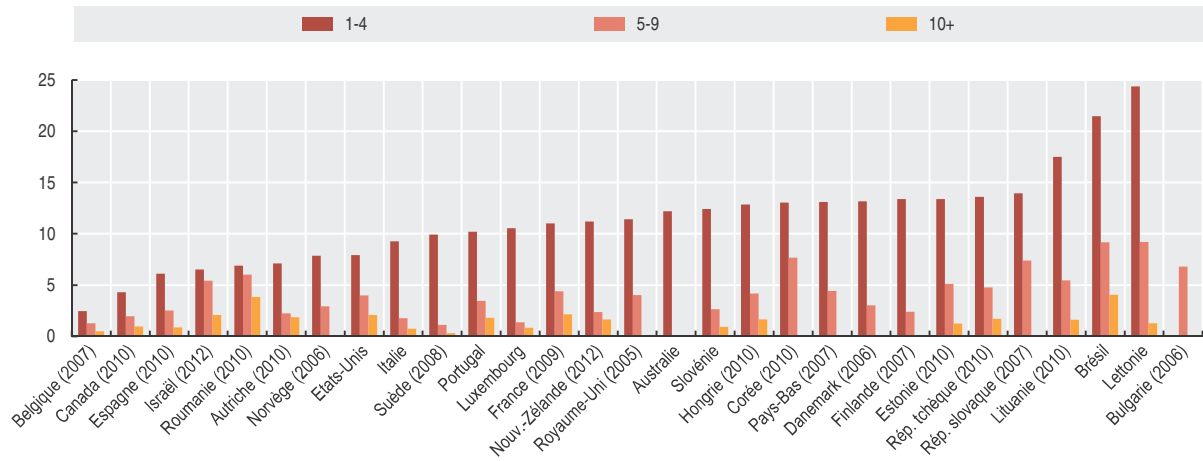


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933140487>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

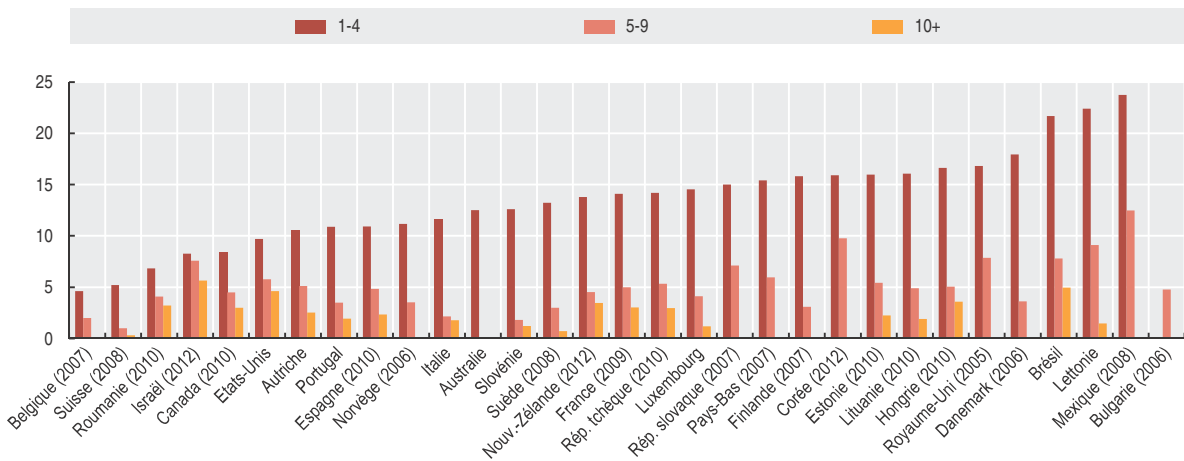
Taux de naissance des entreprises employant des salariés

Graphique 3.3. Taux de naissance des entreprises employant des salariés par classe de taille, secteur manufacturier
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



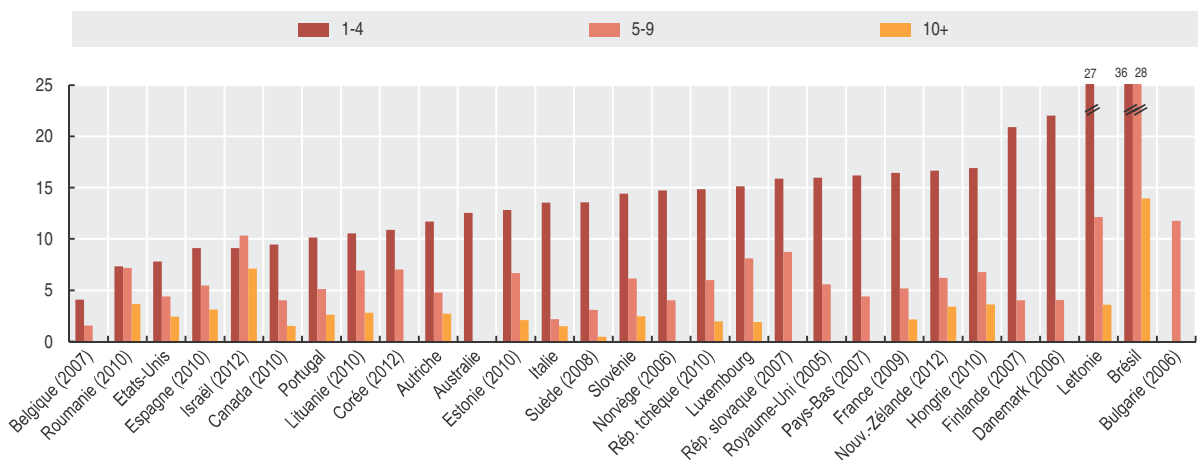
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140506>

Graphique 3.4. Taux de naissance des entreprises employant des salariés par classe de taille, secteur des services
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140525>

Graphique 3.5. Taux de naissance des entreprises employant des salariés par classe de taille, secteur de la construction
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

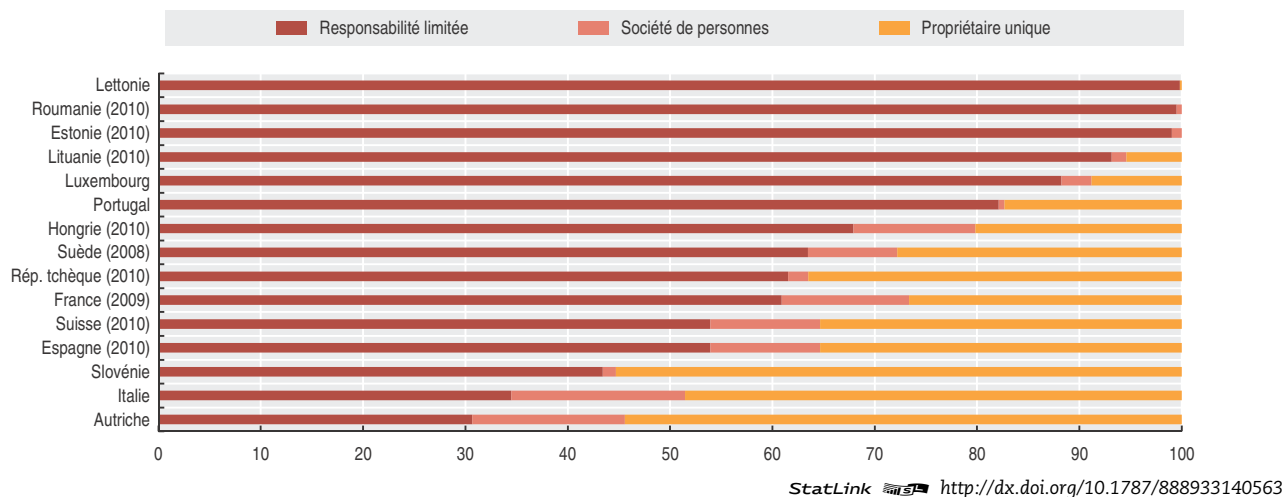


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140544>

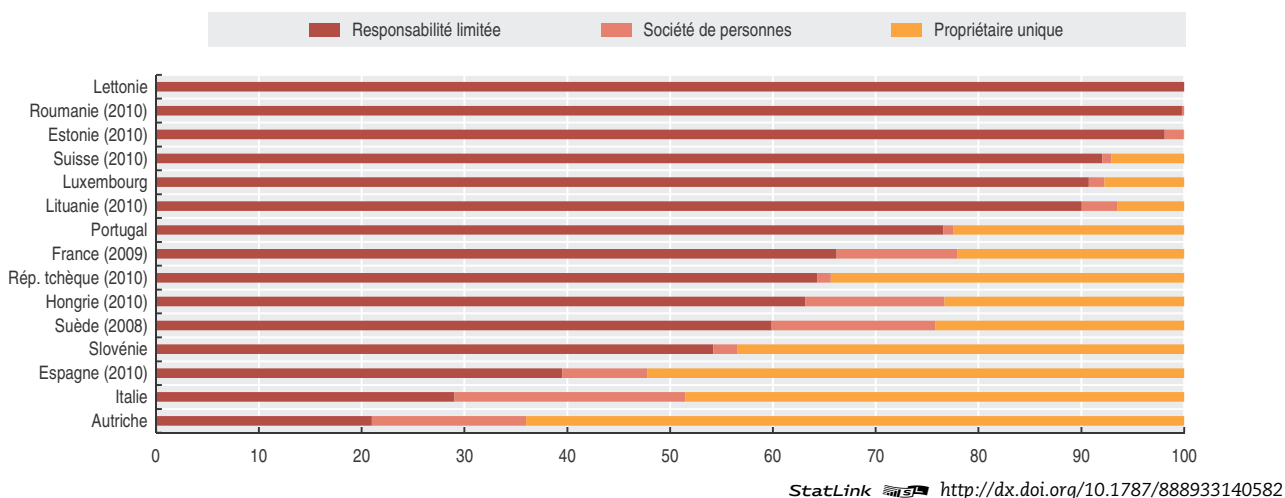
3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

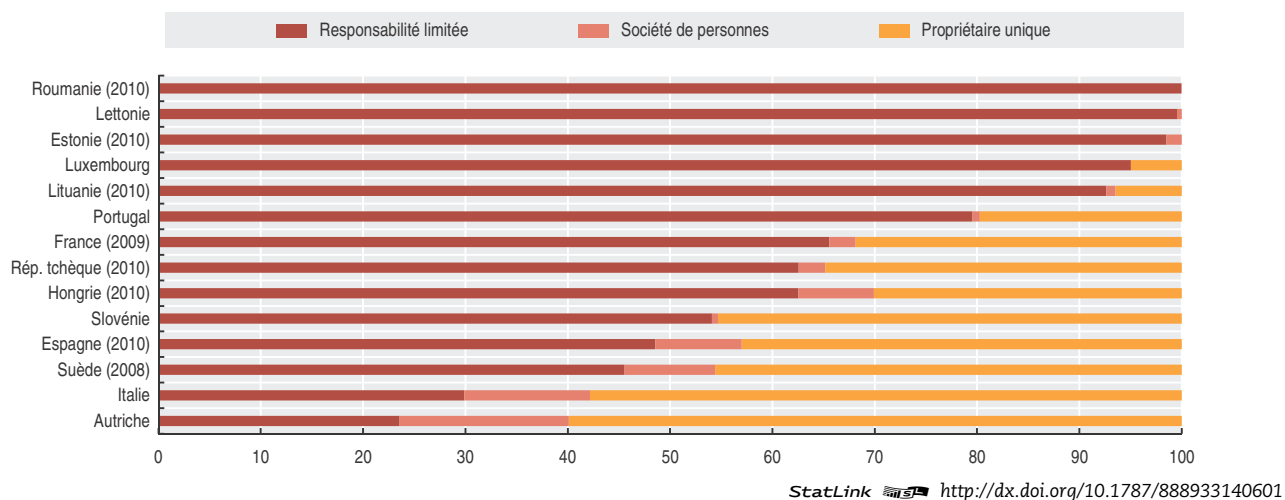
Graphique 3.6. Naissances d'entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur manufacturier
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Graphique 3.7. Naissances d'entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur des services
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Graphique 3.8. Naissances d'entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur de la construction
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

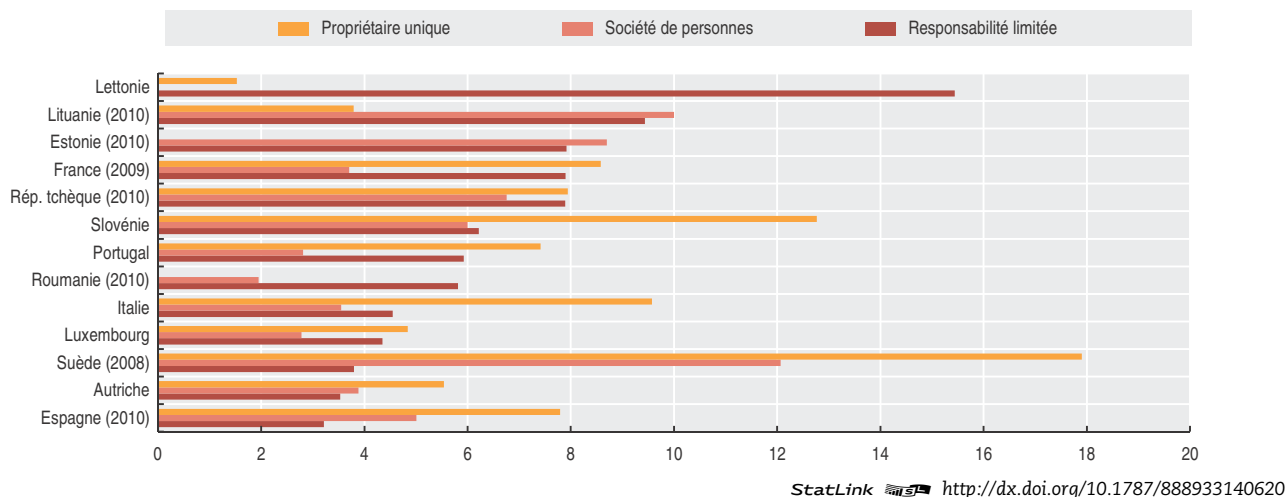


3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises employant des salariés

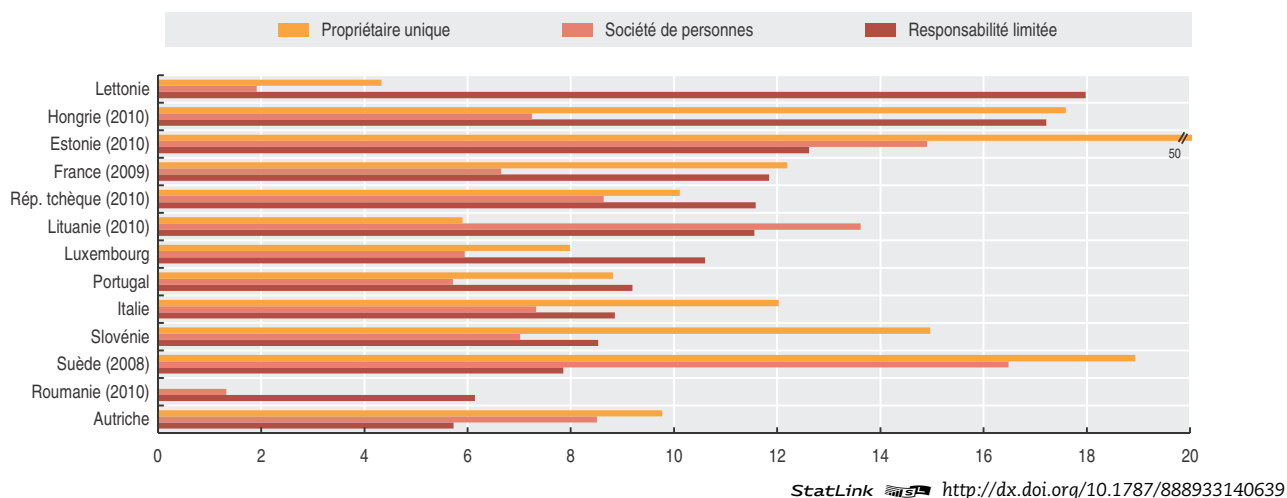
Graphique 3.9. Taux de naissance des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur manufacturier

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



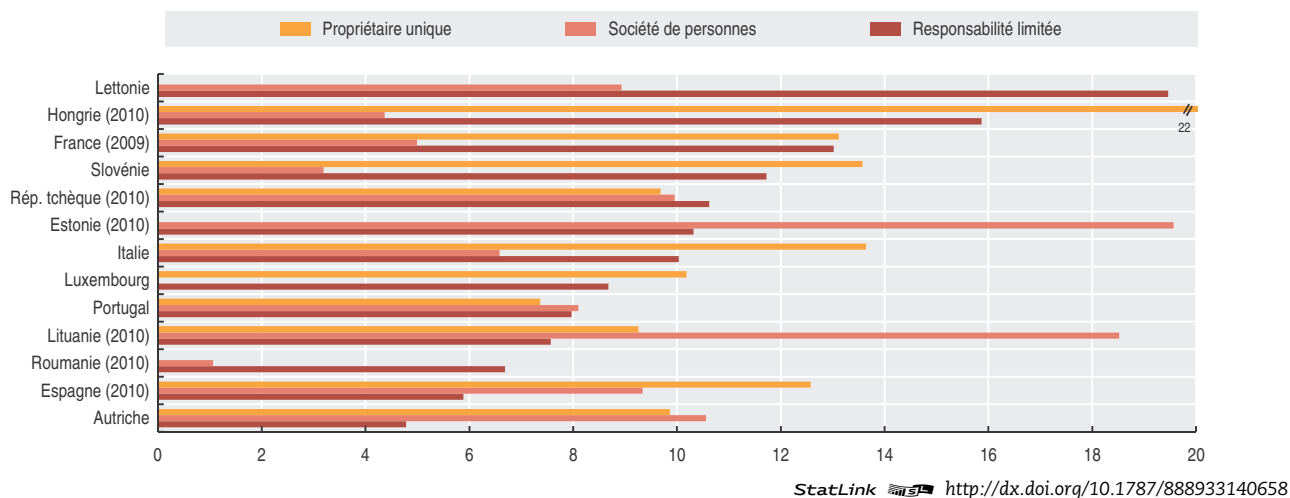
Graphique 3.10. Taux de naissance des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur des services

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Graphique 3.11. Taux de naissance des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur de la construction

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Taux de décès des entreprises employant des salariés

À savoir

- Quel que soit le pays, le taux de décès des entreprises employant des salariés dans les secteurs de la construction et des services est systématiquement supérieur à celui du secteur manufacturier.
- Dans plusieurs pays, le taux de décès des entreprises employant des salariés a augmenté en 2007 au début de la crise mondiale, une tendance qui s'est poursuivie entre 2008 et 2010.
- Les très petites entreprises comptant entre un et quatre salariés affichent les taux de décès les plus élevés.

Pertinence

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

Définitions

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

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

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

Lorsqu'elle concerne les décès d'entreprises employant des salariés, la collecte des données se fait avec un décalage chronologique plus important que pour les naissances d'entreprises : il faut en effet confirmer l'événement en vérifiant que l'entreprise n'a pas été réactivée (ou n'a pas eu de salariés) au cours des deux années suivant son décès. C'est

pourquoi les informations sur les taux de décès présentées dans cette publication se rapportent principalement à 2010, et non à 2011 comme pour tous les autres indicateurs.

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

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

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

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

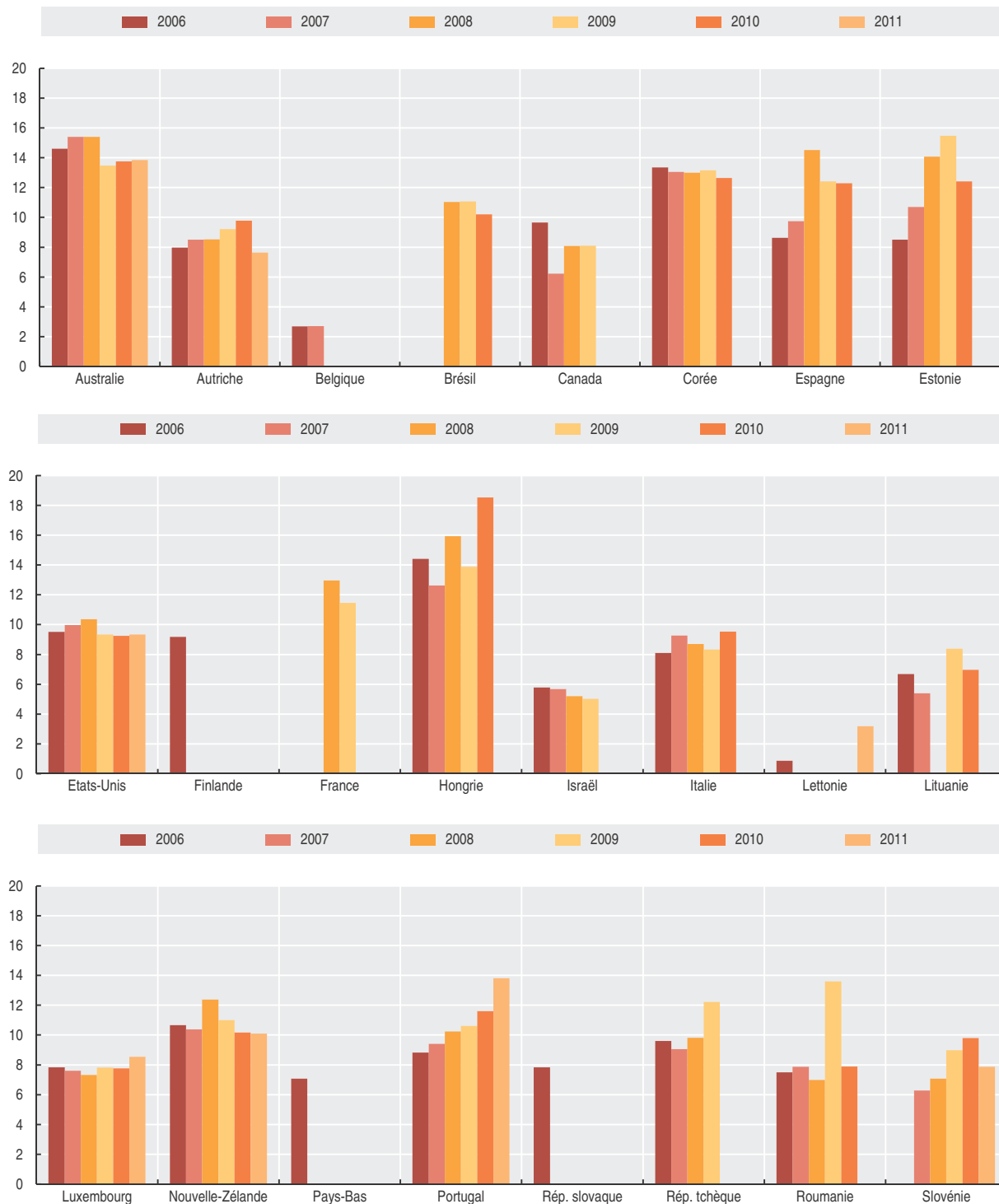
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.


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

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.12. Taux de décès des entreprises employant des salariés, ensemble de l'économie
En pourcentage



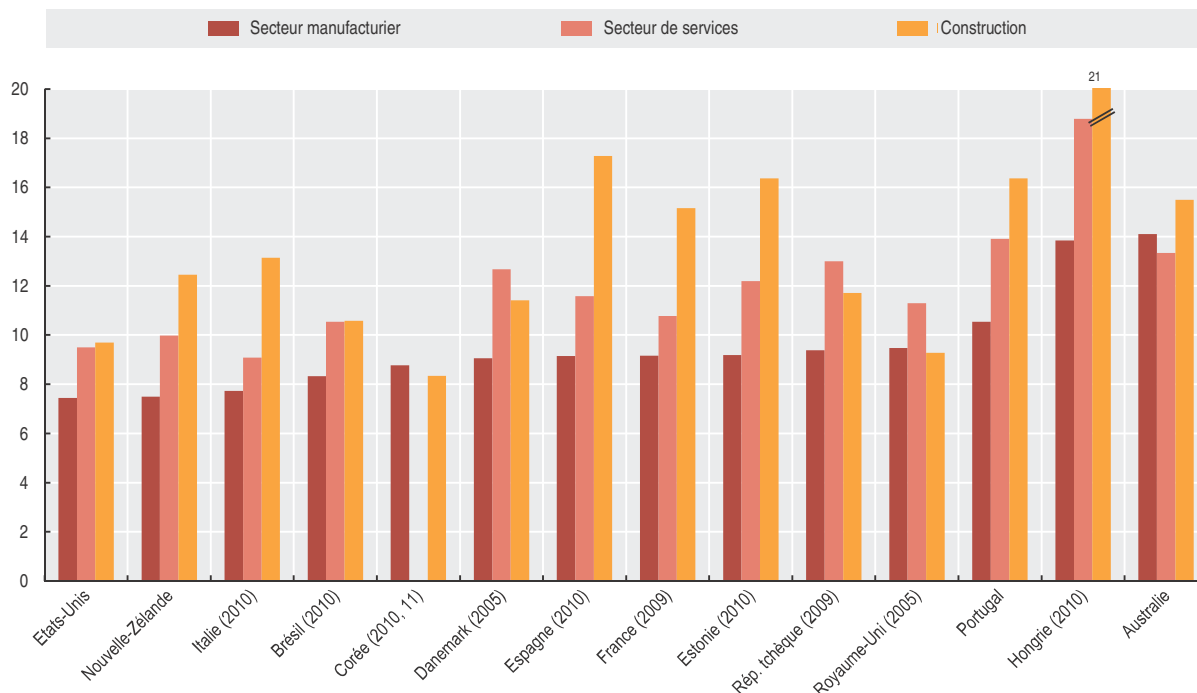
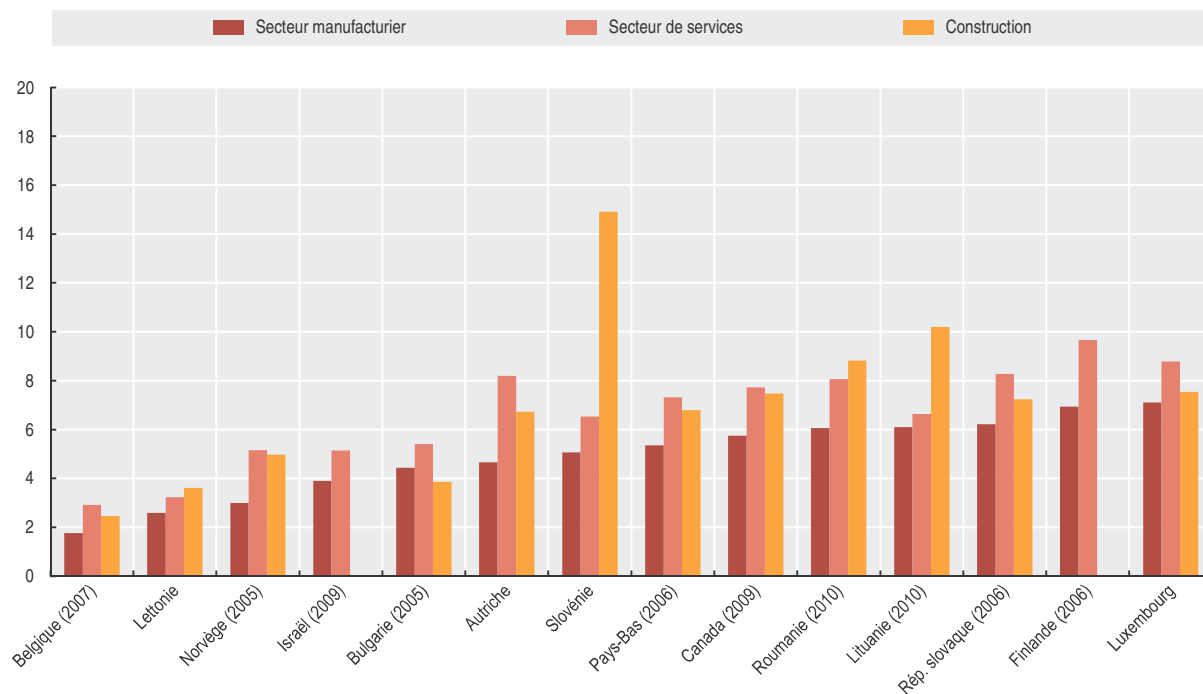
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933140677>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.13. Taux de décès des entreprises employant des salariés, par secteur

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

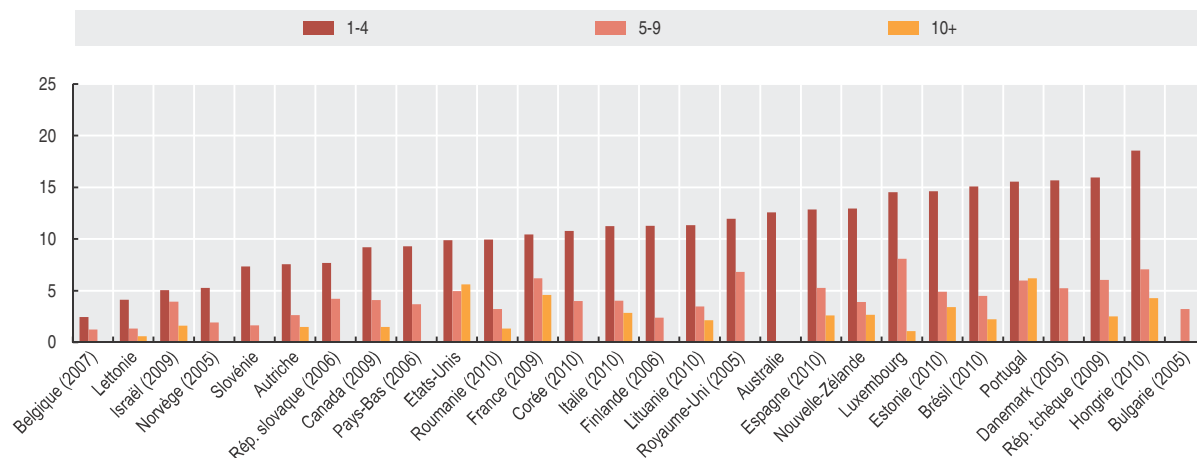


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140696>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

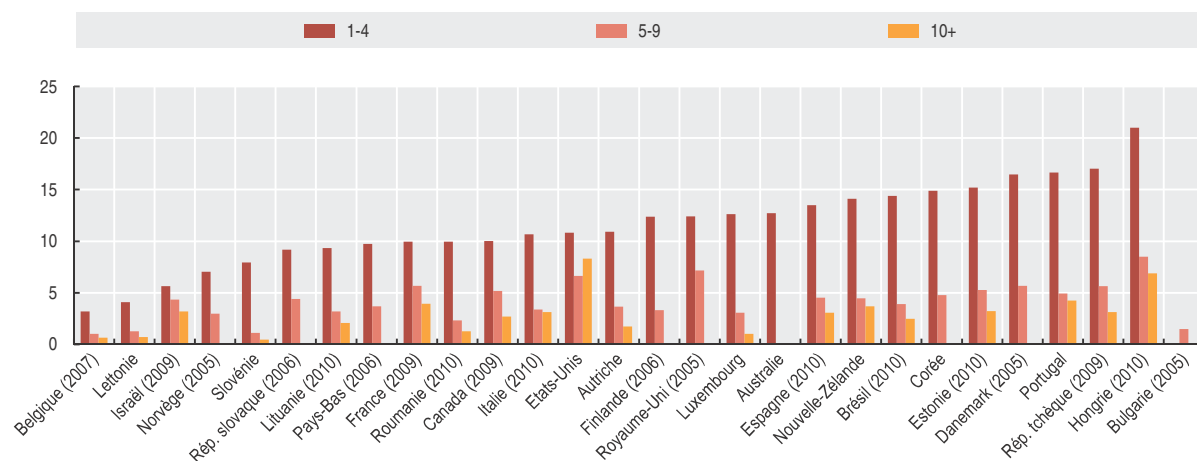
Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.14. Taux de décès des entreprises employant des salariés par classe de taille, secteur manufacturier
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



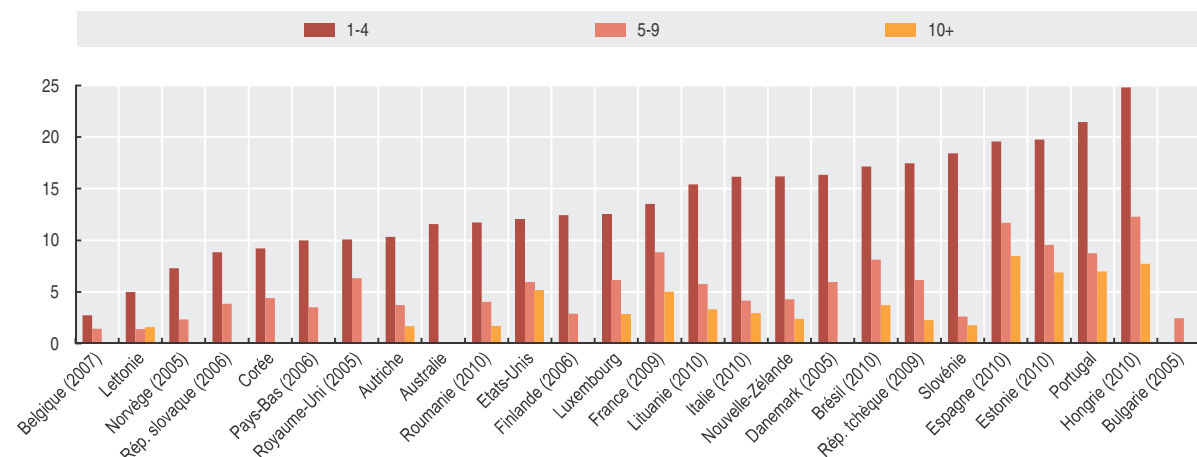
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140715>

Graphique 3.15. Taux de décès des entreprises employant des salariés par classe de taille, secteur des services
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140734>

Graphique 3.16. Taux de décès des entreprises employant des salariés par classe de taille, secteur de la construction
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible

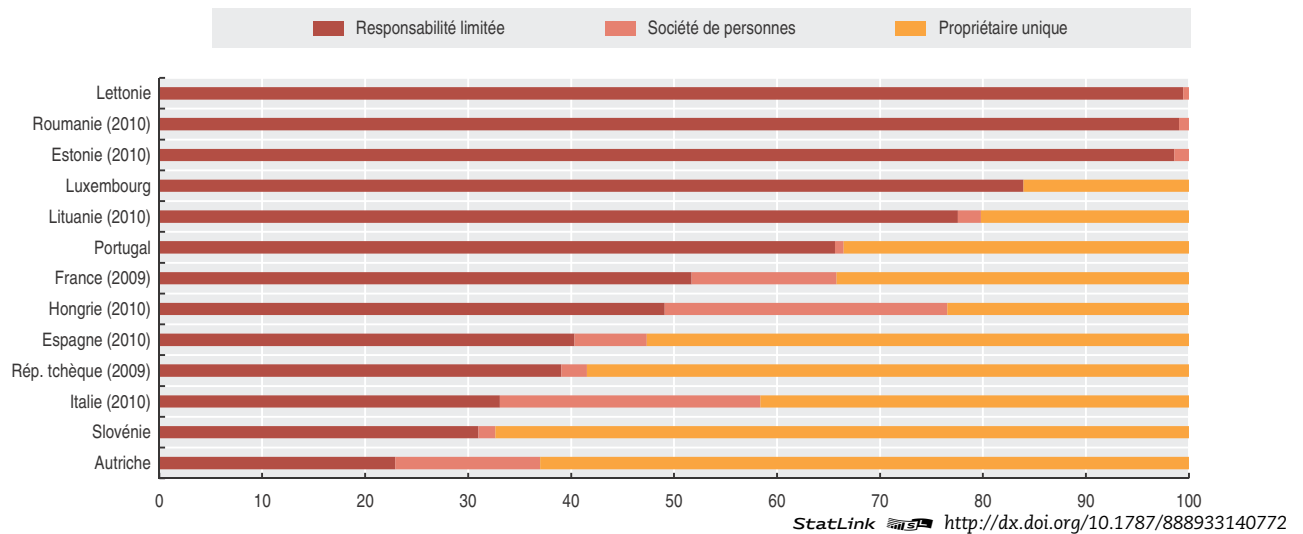


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140753>

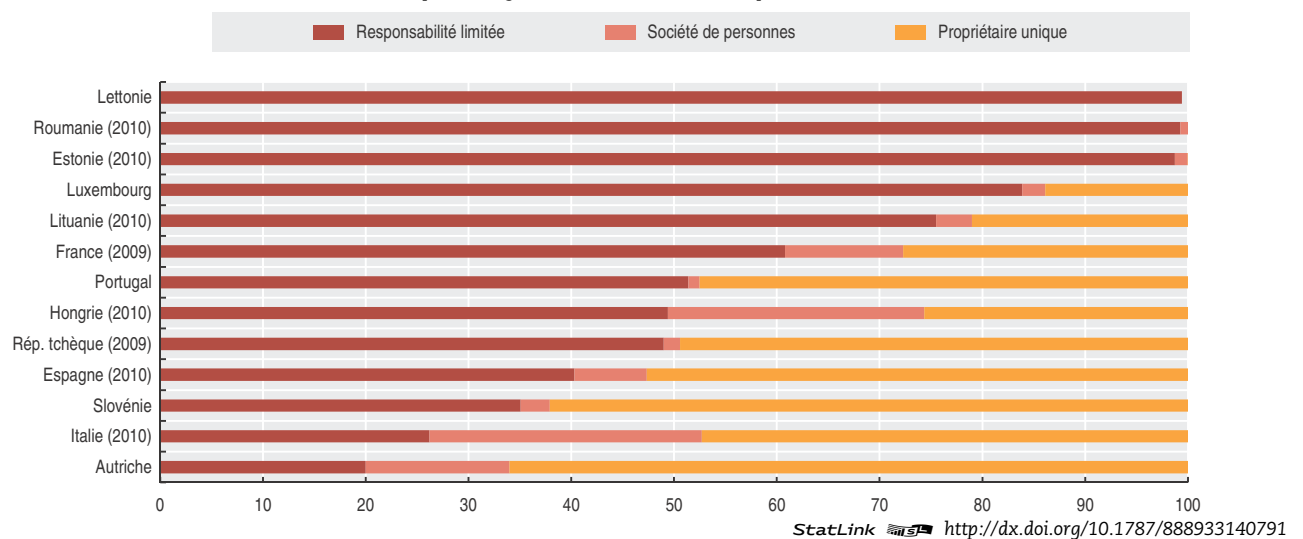
3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

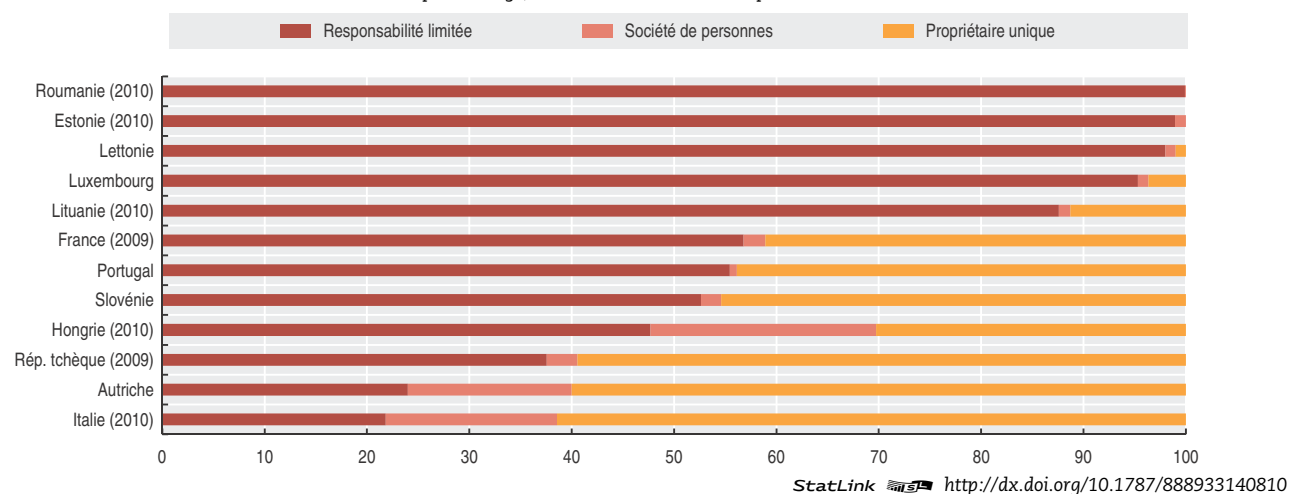
Graphique 3.17. Décès des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur manufacturier
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Graphique 3.18. Décès des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur des services
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



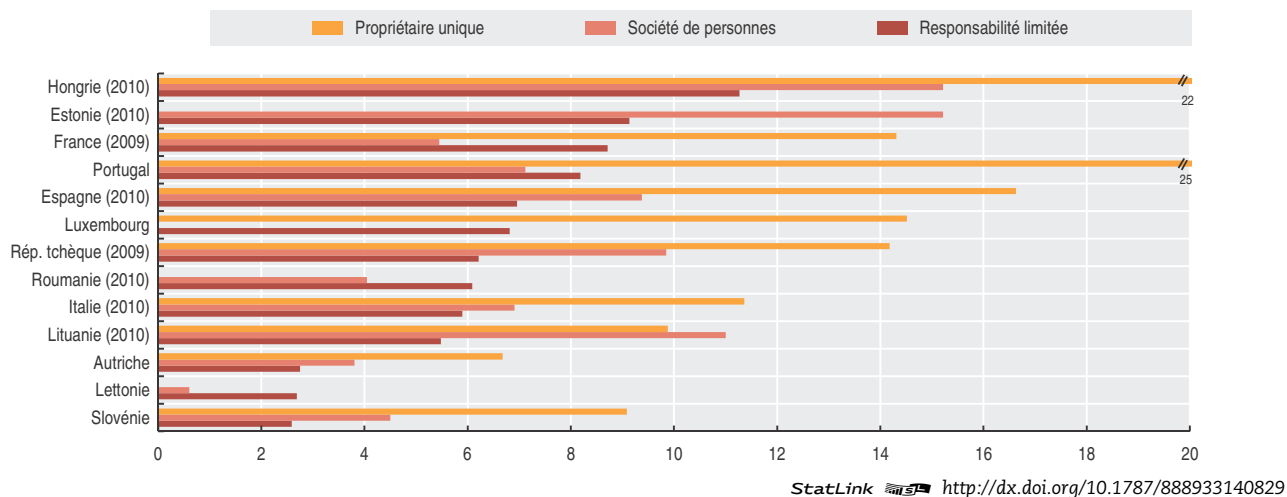
Graphique 3.19. Décès des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur de la construction
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



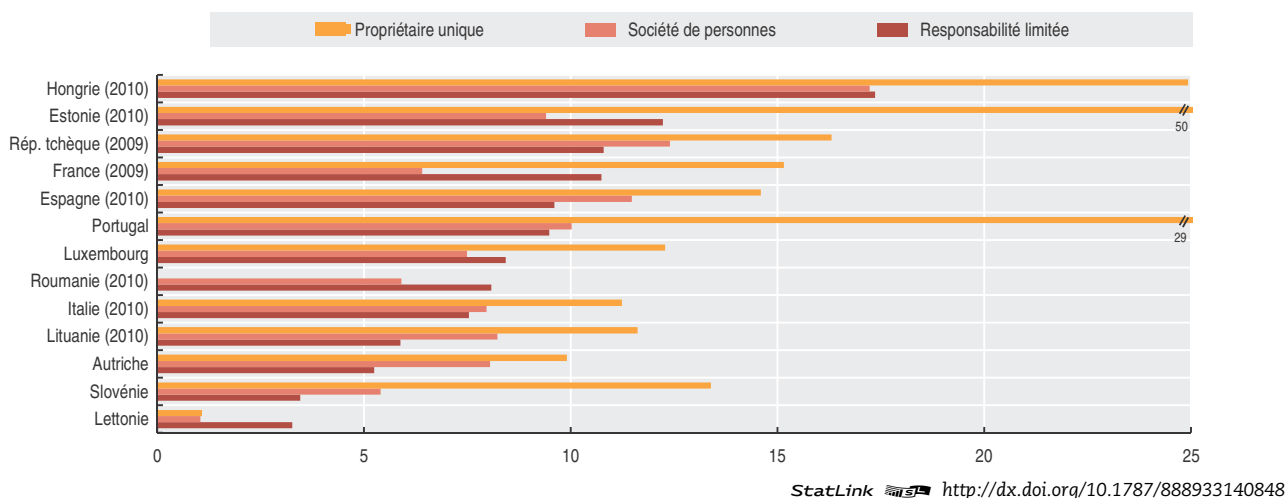
3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

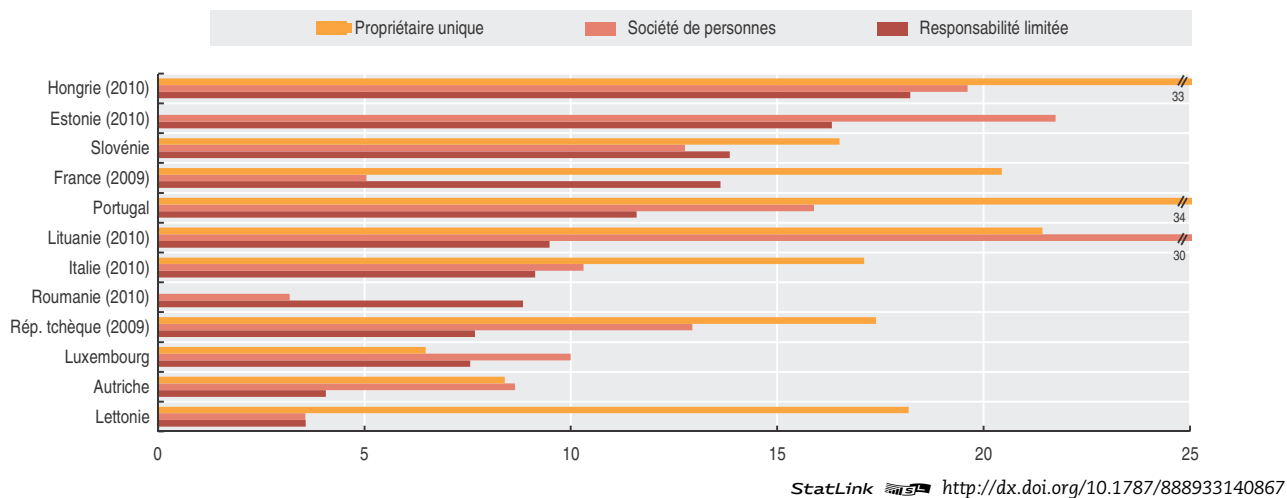
Graphique 3.20. **Taux de décès des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur manufacturier**
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Graphique 3.21. **Taux de décès des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur des services**
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



Graphique 3.22. **Taux de décès des entreprises employant des salariés par forme juridique, secteur de la construction**
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



À savoir

- Les taux de renouvellement des entreprises employant des salariés sont plus élevés dans les secteurs des services et de construction que dans le secteur manufacturier, ce qui témoigne d'une plus grande dynamique des entreprises dans ces secteurs.
- Les taux de renouvellement sont relativement proches d'un pays à l'autre et d'une période à l'autre, s'échelonnant de 10 % à 20 % dans le secteur manufacturier, de 15 % à 30 % dans le secteur des services et de 15 % à 35 % dans celui de la construction. Seuls quelques pays affichent des taux nettement inférieurs (Belgique, Israël) ou supérieurs (Australie, Corée et Hongrie). Le taux de renouvellement en 2010 et 2011 dans le secteur des services atteint en moyenne le niveau de 2008.

Pertinence

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

Définitions

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

Le *taux de renouvellement des entreprises employant des salariés* n'inclut pas les entrées et les sorties dues à des fusions, dissolutions, scissions, reprises ou restructurations au sein d'un groupe d'entreprises. Il exclut également les entrées et les sorties qui, au sein d'une sous-population, ne résultent que d'un changement d'activité.

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

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

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

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

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

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

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

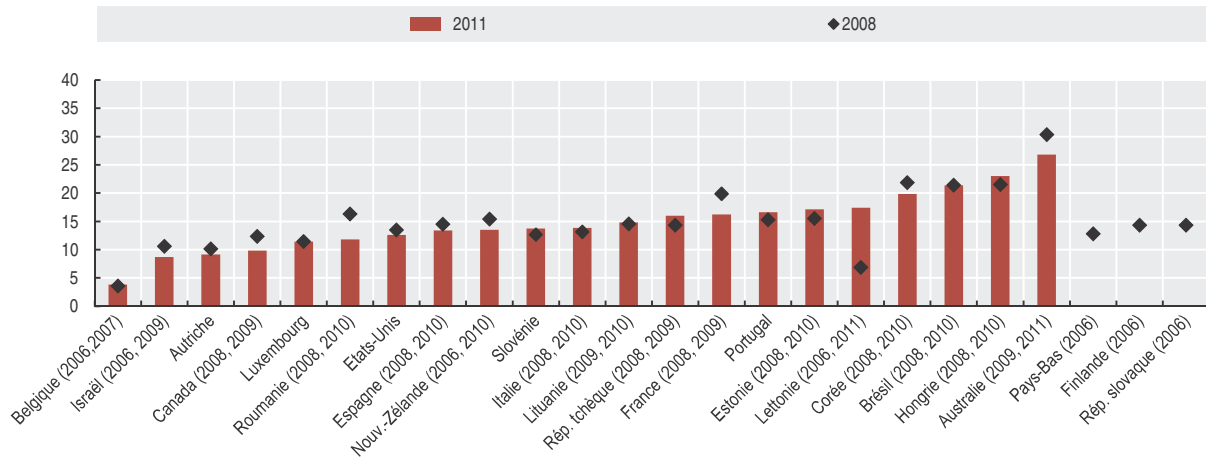
Scarpetta, S. et al. (2002), « The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 329, <http://dx.doi.org/10.1787/547061627526>.

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

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

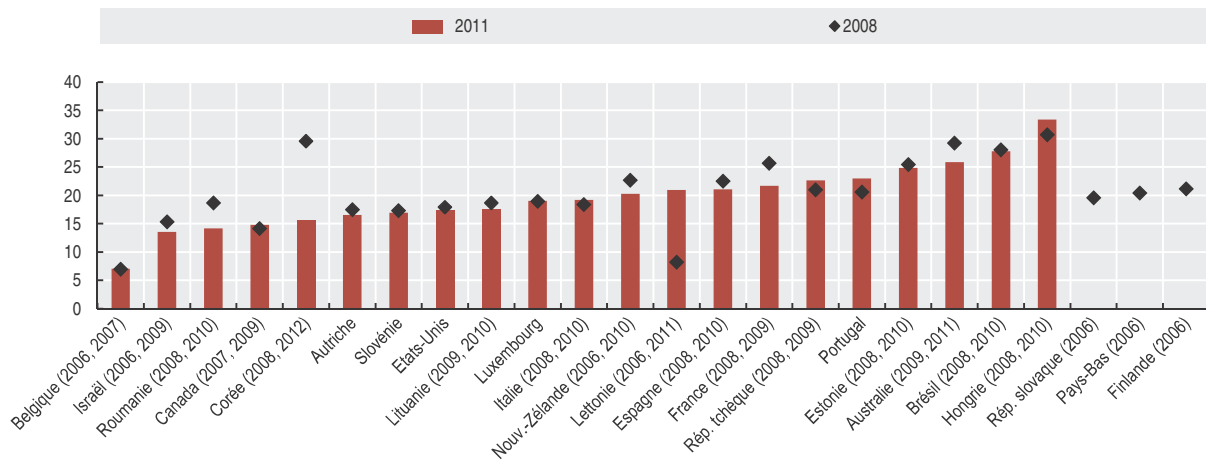
Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés

Graphique 3.23. Taux de renouvellement des entreprises avec salariés, secteur manufacturier
En pourcentage



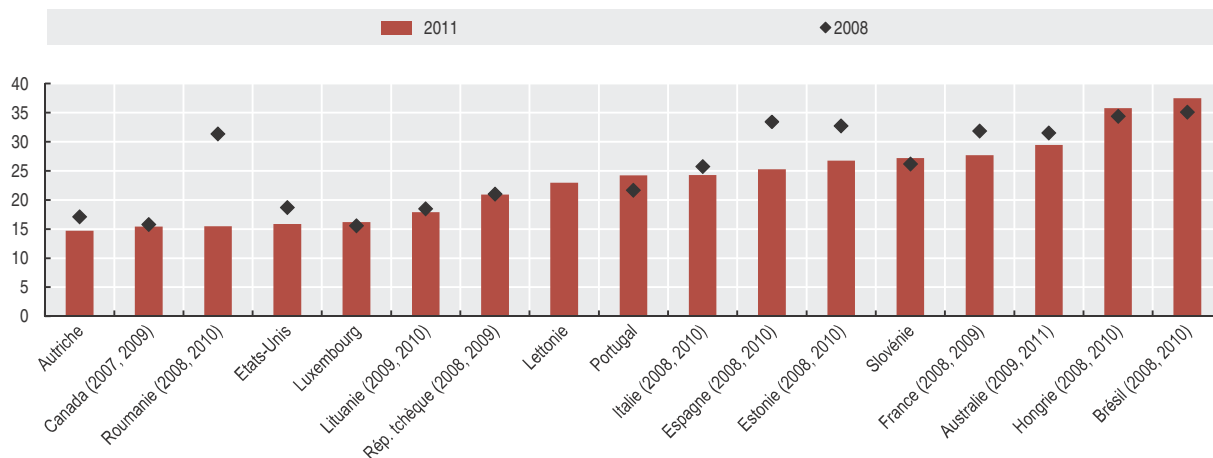
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140886>

Graphique 3.24. Taux de renouvellement des entreprises avec salariés, secteur des services
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140905>

Graphique 3.25. Taux de renouvellement des entreprises avec salariés, secteur de la construction
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140924>

À savoir

- Du fait de taux de naissances et de décès plus élevés dans les secteurs de la construction et des services que dans le secteur manufacturier, les jeunes entreprises sont proportionnellement moins nombreuses dans ce dernier.

Pertinence

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

Définitions

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

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

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

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

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

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

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

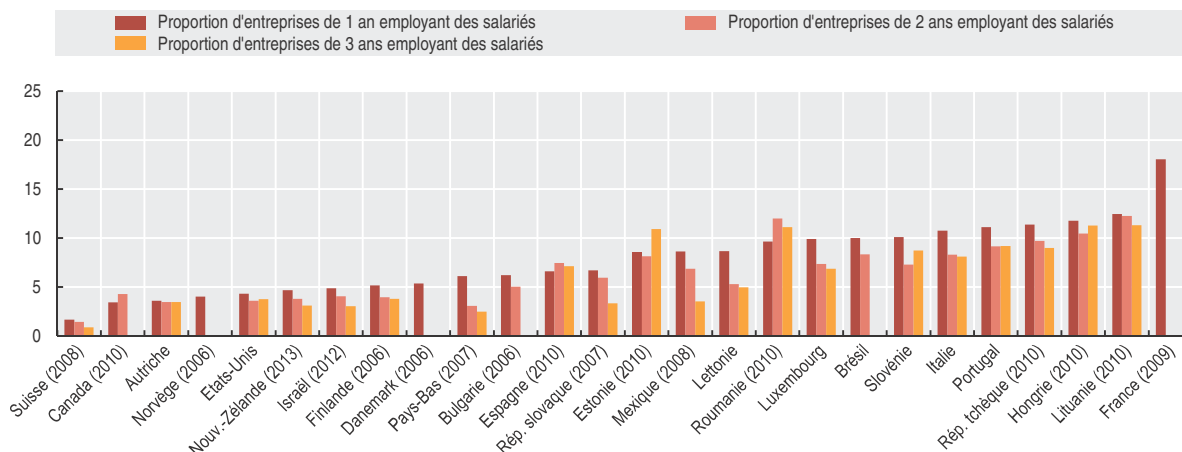
Eurostat/OCDE (2007), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/39974460.pdf.

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

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

Graphique 3.26. **Proportion de jeunes entreprises, secteur manufacturier**

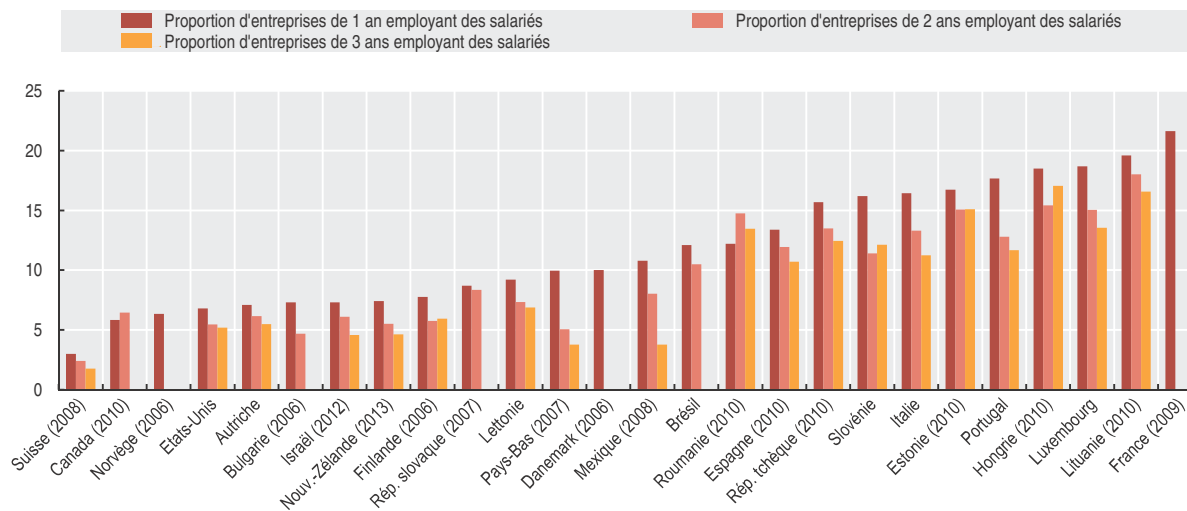
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140943>

Graphique 3.27. **Proportion de jeunes entreprises, secteur des services**

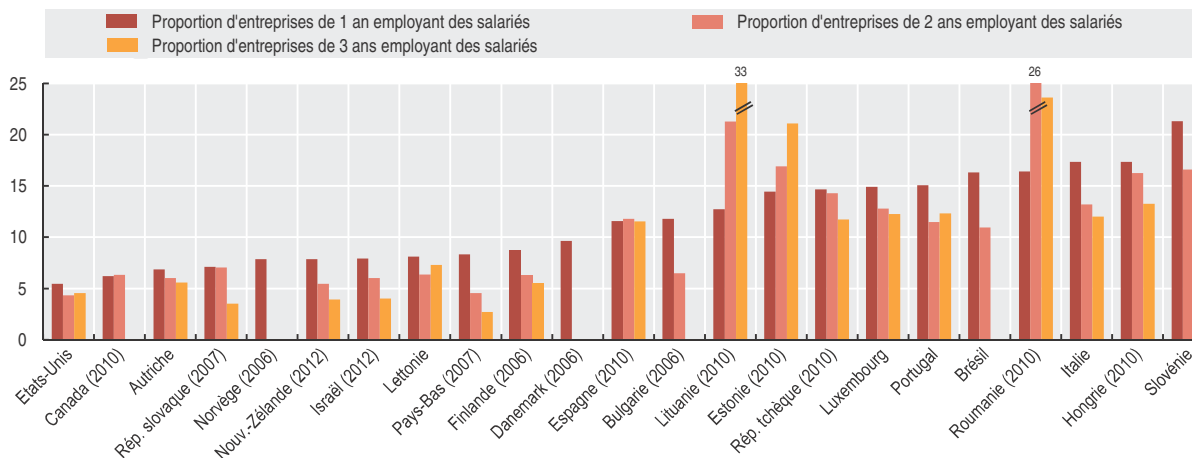
En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140962>

Graphique 3.28. **Proportion de jeunes entreprises, secteur de la construction**

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933140981>

Démographie régionale des entreprises

À savoir

- Dans les grandes économies, les écarts de taux de naissances et de décès d'entreprises peuvent, du fait essentiellement des microentreprises, atteindre 10 points de pourcentage, même si l'Espagne, l'Italie et la France affichent également des disparités régionales significatives pour les taux de décès.
- De nettes disparités régionales apparaissent aussi dans quelques économies de moindre taille. En République slovaque par exemple, l'écart dans les taux de décès constaté entre les régions les plus et les moins performantes est de 5 points de pourcentage, et au Danemark de 7 points de pourcentage pour les microentreprises.
- Le taux de naissance des entreprises est en général plus élevé dans la région de la capitale qu'en moyenne dans le pays ; les deux taux de décès, eux, sont le plus souvent assez proches.

Pertinence

Les statistiques sur l'entrepreneuriat à l'échelon national peuvent masquer des disparités d'ordre régional, et, donc, mal éclairer les politiques conçues pour traiter les écarts régionaux de revenus, d'emploi et de production. Les statistiques sur l'entrepreneuriat à l'échelon régional apportent d'importantes lumières sur ces écarts et peuvent aider à formuler les politiques nationales comme régionales en matière d'entrepreneuriat, et à en souligner l'efficacité.

Définitions

Les définitions des entreprises, des naissances d'entreprises et des décès d'entreprises suivent les recommandations de l'Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics* (2007). Les indicateurs présentés sont définis comme suit :

Taux de naissance au niveau régional : entreprises nées dans le pays y et la région x / entreprises actives dans la région x.

Taux de décès au niveau régional : entreprises décédées dans le pays y et encore actives dans la région x / entreprises actives dans la région x. Les entreprises décédées sont rattachées à la région de leur dernière activité ou du dépôt du dossier de faillite ou de fermeture.

Comparabilité

Quelques précautions doivent entourer l'interprétation des données. Certaines grandes entreprises peuvent avoir de multiples entités locales réparties dans plusieurs régions. Pour en tenir compte, leurs salariés sont considérés comme rattachés non pas à la région de leur emploi, mais à celle du siège régional de leur entreprise. C'est pourquoi les indicateurs présentés dans cette section doivent être interprétés comme significatifs par exemple de l'attrait des régions pour la création ou l'implantation d'un siège d'entreprise.

Pour les États-Unis, l'unité statistique est l'établissement.

Pour le Royaume-Uni, les données se rapportent aux éléments démographiques des entreprises y compris sans salarié, et englobent donc ces dernières.

Les données se rapportent à la ventilation régionale NUTS2 pour les pays de l'UE à l'exception du Royaume-Uni où NUTS1 est utilisé ; aux régions pour l'Australie et le Nouvelle-Zélande ; aux provinces pour la Corée ; et aux États pour les États-Unis.

Source/base de données en ligne

Eurostat, *Structural Business Statistics, Business Demography*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/special_sbs_topics/business_demography.

Statistics Australia, www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/allprimarymainfeatures/.

Office statistique national de la Corée, http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1BD0007&language=en&conn_path=I3.

Statistics New Zealand, <http://nzdotstat.stats.govt.nz/WBOS/Index.aspx?DataSetCode=TABLECODE7603>.

UK Office for National Statistics, *Statistical Bulletin : Business Demography 2012*, www.ons.gov.uk/ons/rel/bus-register/business-demography/2012/stb-business-demography-2012.html#tab-Business-births-and-deaths-by-UK-region.

US Census Bureau, www.census.gov/econ/susb/index.html.

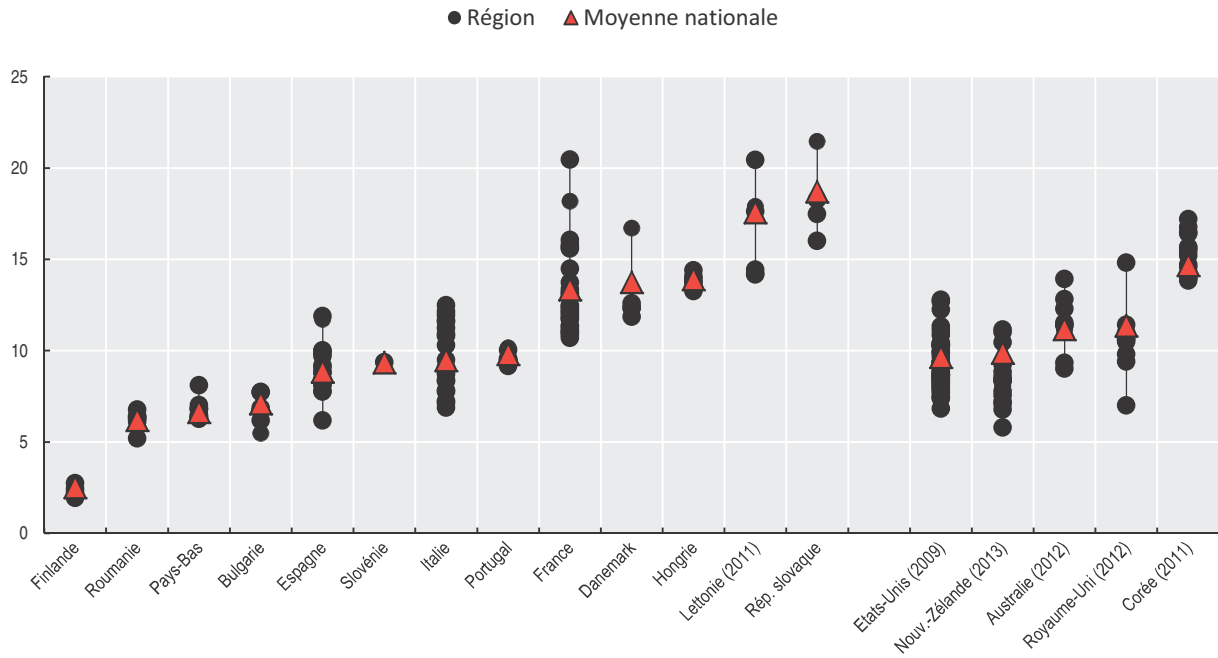
Pour en savoir plus

Commission européenne (2014), *Démographie régionale des entreprises*, Data collection 2012, Direction générale de la politique régionale et urbaine.

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

Graphique 3.29. **Taux de naissance des entreprises au niveau régional**

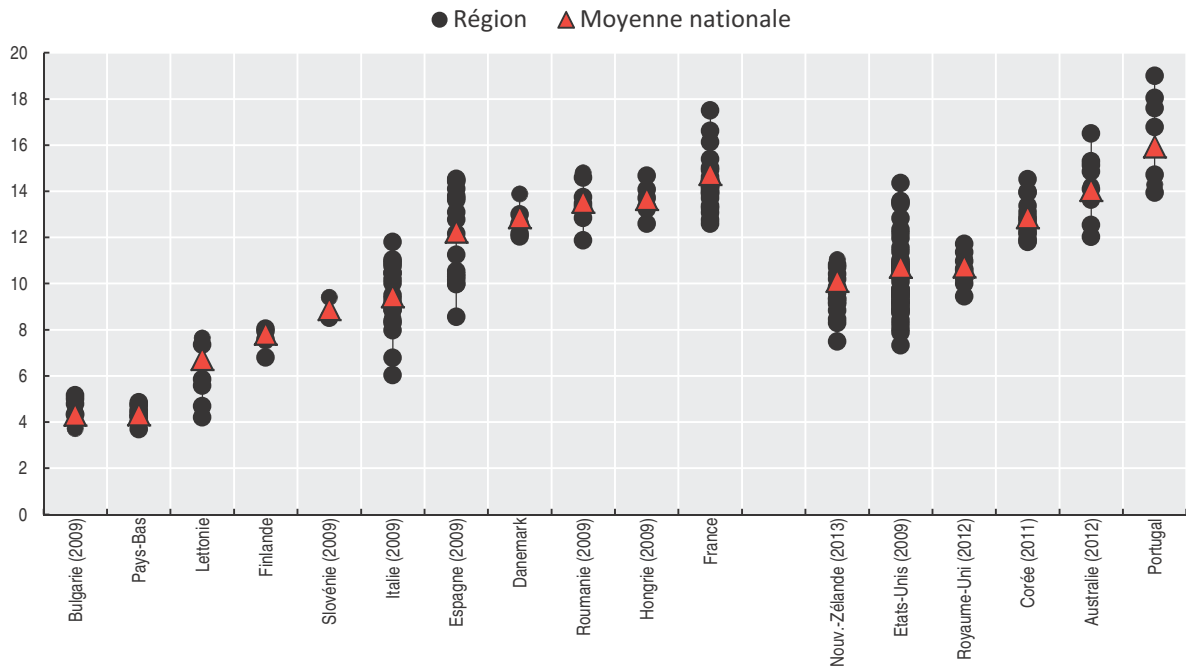
En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141000>

Graphique 3.30. **Taux de décès des entreprises au niveau régional**

En pourcentage, 2010 ou dernière année disponible



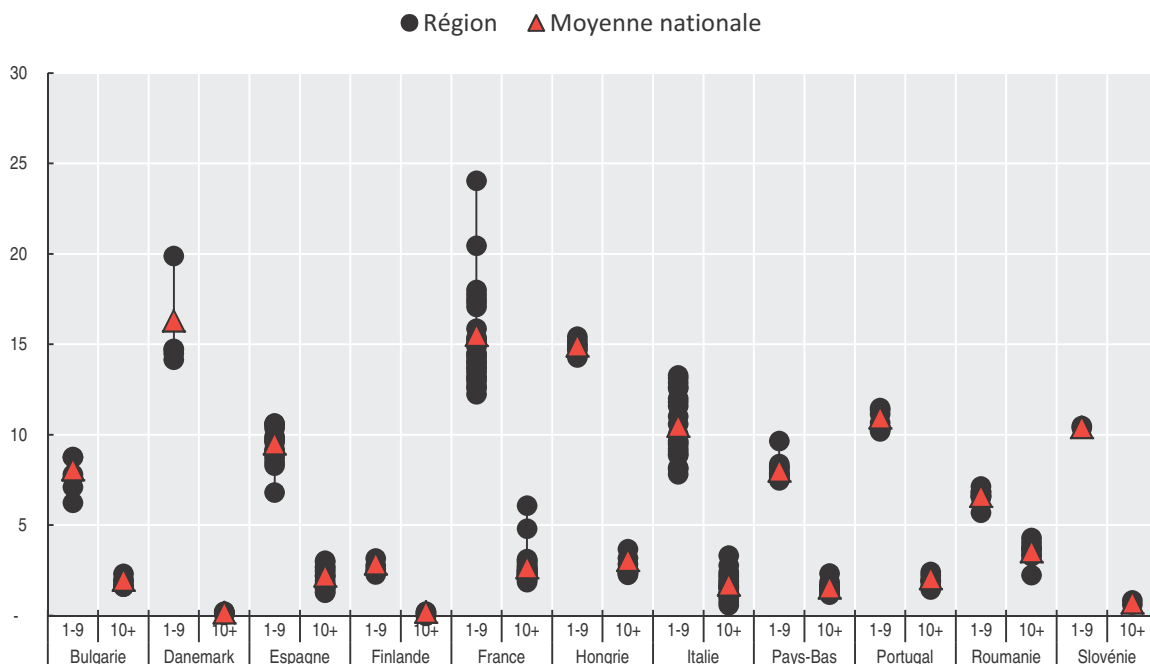
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141019>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Démographie régionale des entreprises

Graphique 3.31. Taux de naissance des entreprises au niveau régional, par classe de taille

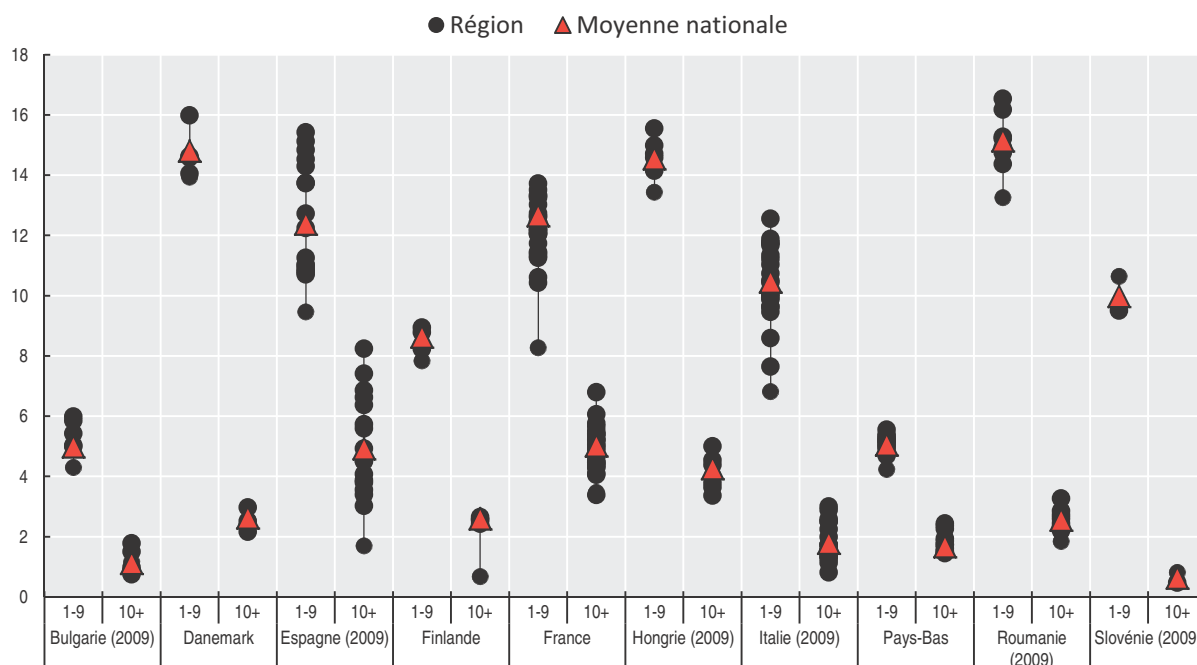
En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141038>

Graphique 3.32. Taux de décès des entreprises au niveau régional, par classe de taille

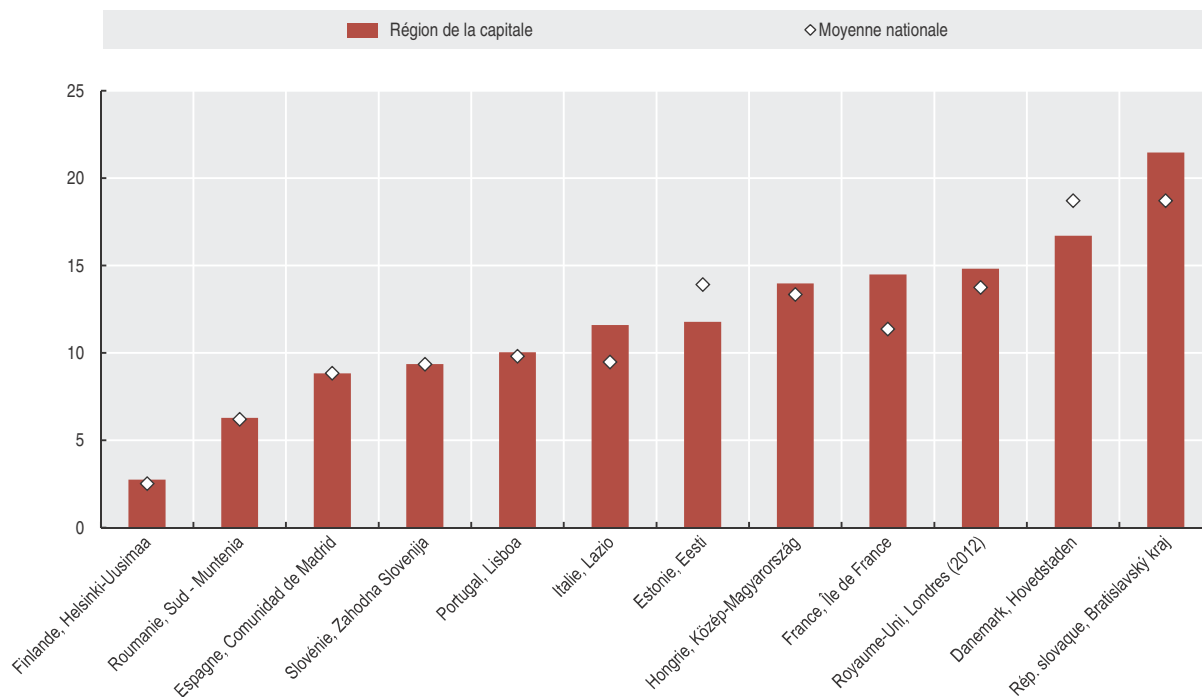
En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141057>

Graphique 3.33. Taux de naissance des entreprises, région de la capitale

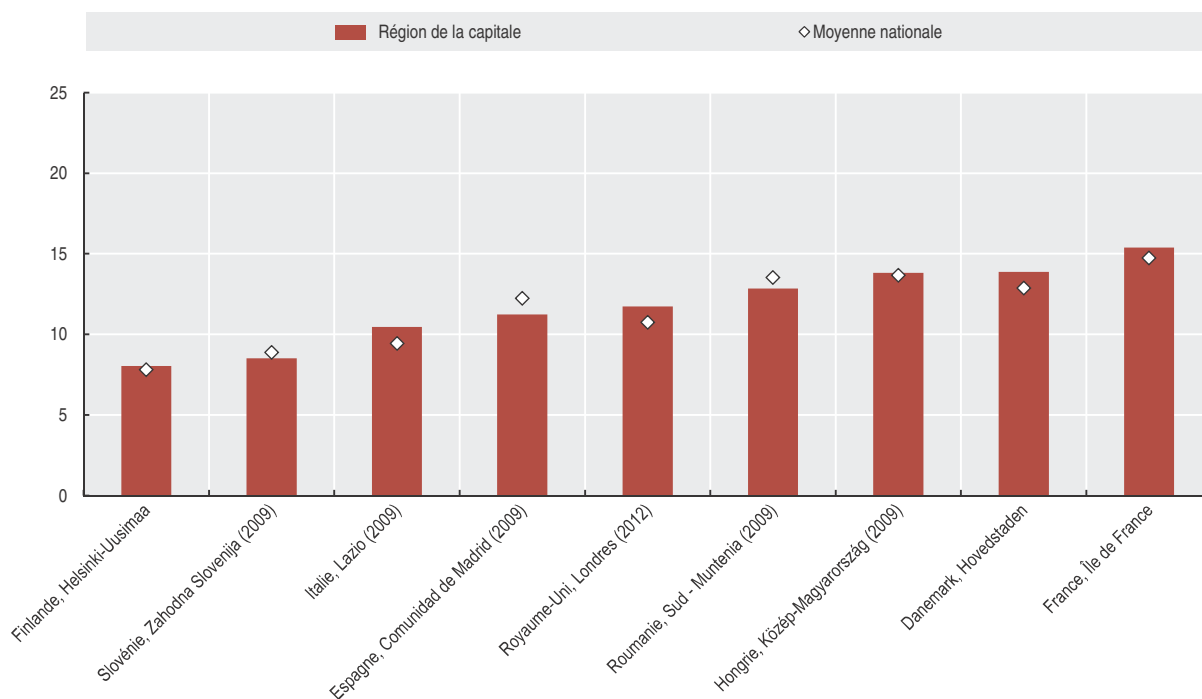
En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141076>

Graphique 3.34. Taux de décès des entreprises, région de la capitale

En pourcentage, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141095>



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





4. GROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes

Taux d'entreprises à forte croissance

À savoir

- L'influence exercée par la naissance et le décès d'entreprises employant des salariés sur la création et la destruction d'emplois dans l'économie est très variable d'un pays à l'autre. Quel que soit le pays cependant, le taux de renouvellement des emplois est relativement stable au fil des ans, et systématiquement plus élevé dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier ; seule le Portugal montre des variations significatives de ce taux. Pour certains pays Européens la création d'emploi montre des premiers signes de reprise, avec les niveaux de 2010 et 2011 dépassant légèrement le niveau de 2006.

Pertinence

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

Définitions

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

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez-vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

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

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

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

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

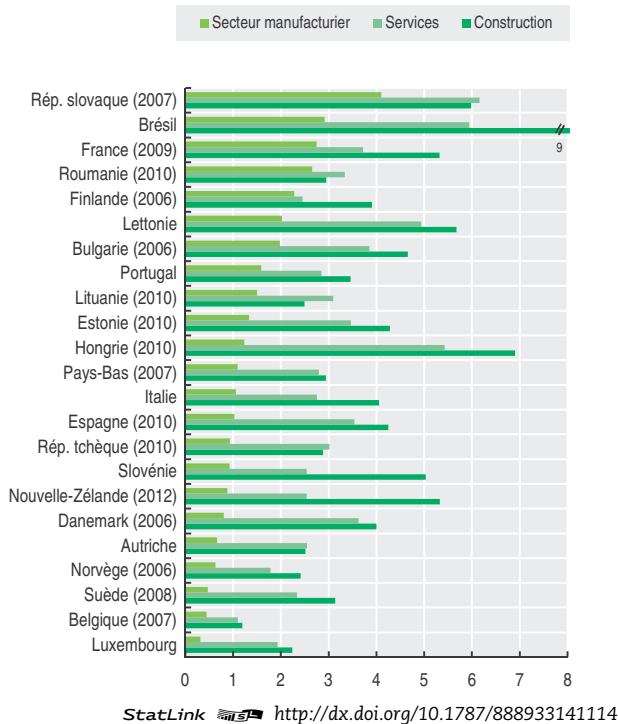
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

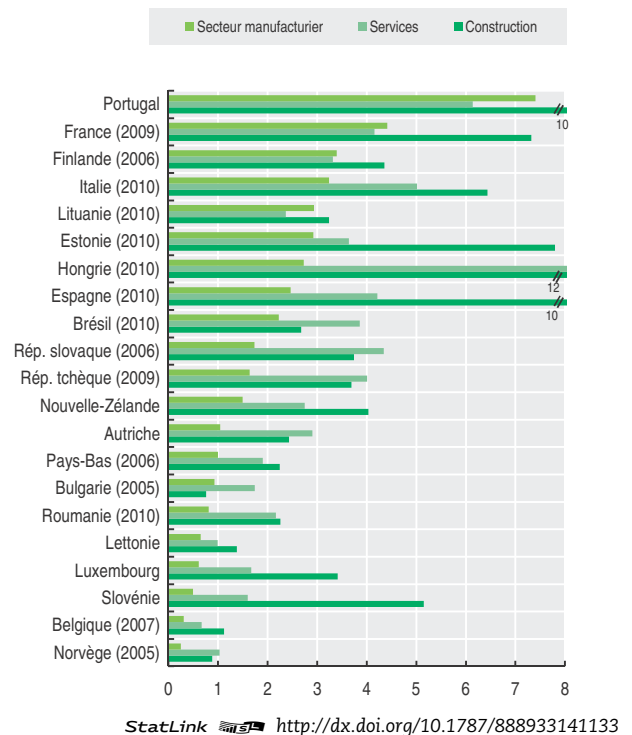
Graphique 4.1. Créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises avec salariés, par secteur

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



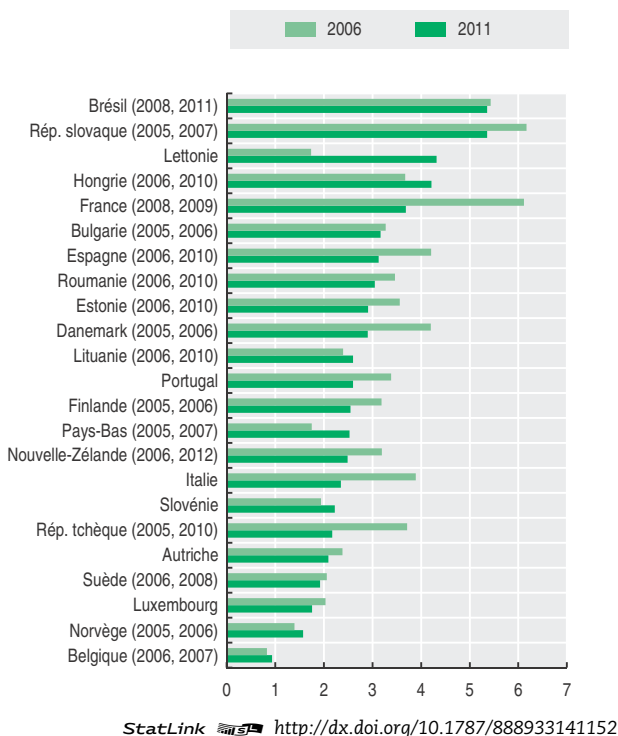
Graphique 4.2. Destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises avec salariés, par secteur

En pourcentage, 2011 ou dernière année disponible



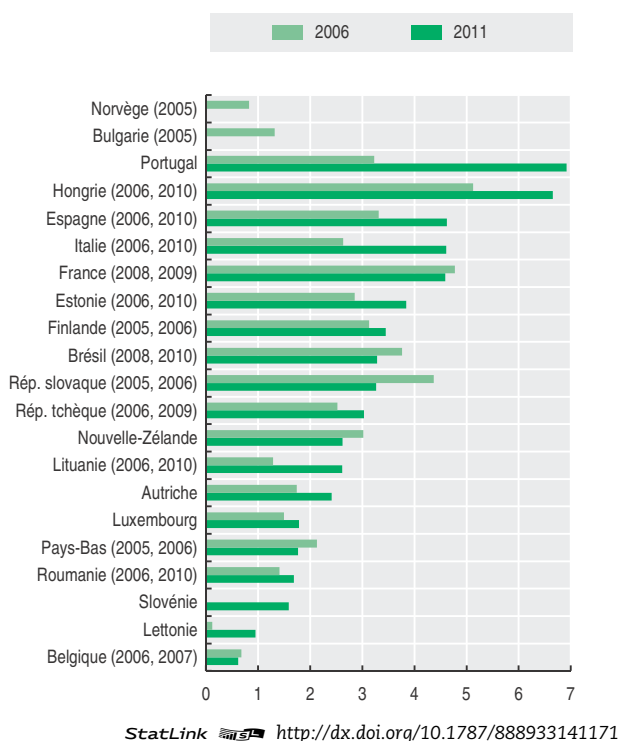
Graphique 4.3. Créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises avec salariés, ensemble de l'économie

En pourcentage



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

En pourcentage



À savoir

- Les jeunes entreprises représentent entre 5 % et 12 % de l'emploi total et leur contribution à l'emploi a diminué entre 2008 et 2011.
- Davantage d'emplois sont créés par le lancement de nouvelles entreprises que par la croissance des entreprises durant leurs premières années d'activité. Dans la plupart des pays pour lesquels nous disposons de données, les entreprises ayant survécu deux ans ne contribuent pas davantage à l'emploi total au terme de cette période que l'année de leur naissance.

Pertinence

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

Définitions

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

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

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

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

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

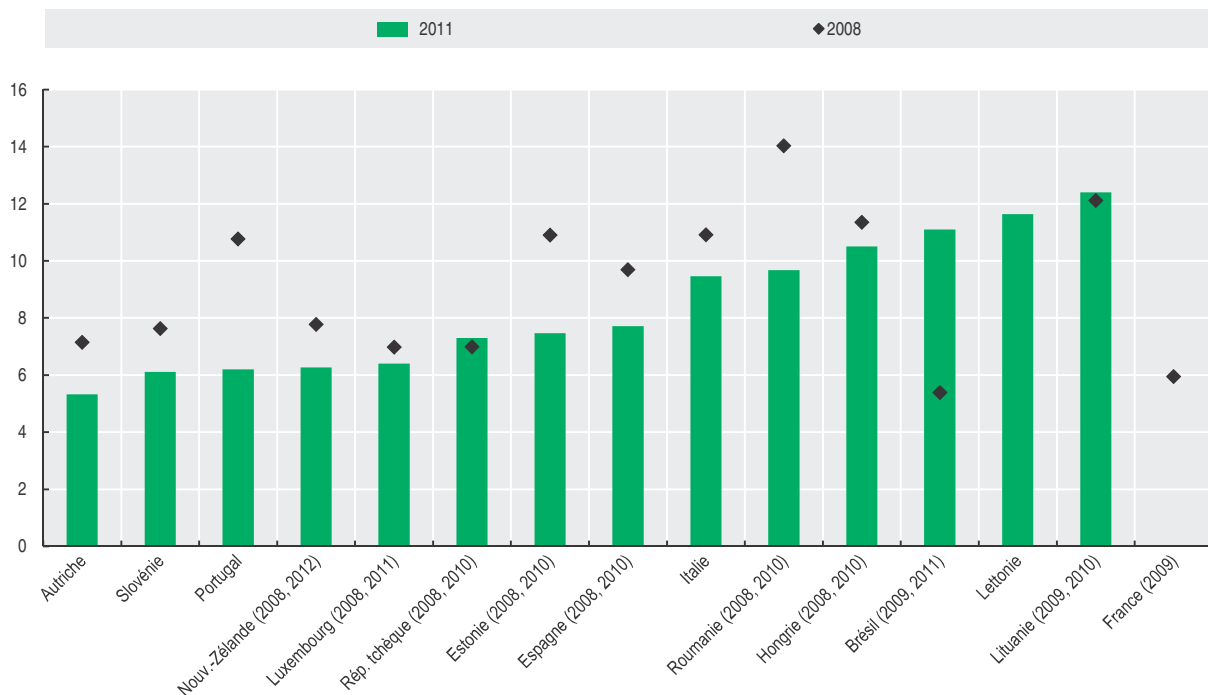
Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda (2010), « Who creates jobs? Small vs. Large vs. Young », *Discussion Papers*, US Census Bureau, www.nber.org/papers/w16300.pdf?new_window=1.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes

Graphique 4.5. Part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises

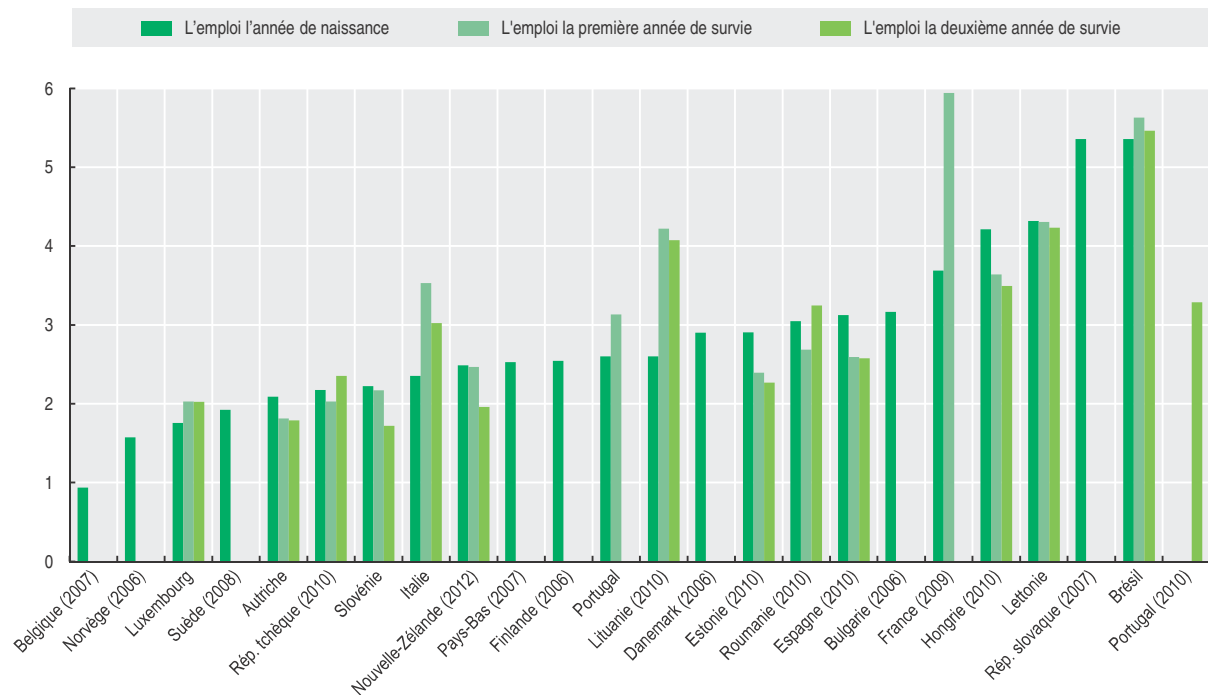
En pourcentage de l'emploi dans l'ensemble de l'économie



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141190>

Graphique 4.6. Part de l'emploi l'année de naissance, la 1^{re} et la 2^e année de survie, 2011

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



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141209>

Taux d'entreprises à forte croissance

À savoir

- Dans la population totale des entreprises, la proportion d'entités à forte croissance est en moyenne peu élevée. Généralement, lorsque cette proportion est calculée en fonction de la croissance de l'emploi, elle oscille entre 2 % et 6%, dans la plupart des pays, pour les entreprises à forte croissance de l'effectif, et avoisine 1 % pour les « gazelles », qui sont les entreprises à forte croissance âgées de moins de cinq ans.
- Malgré leur faible nombre, les entreprises à forte croissance emploient des effectifs considérables. En 2012 par exemple, une quinzaine de milliers d'entreprises françaises à forte croissance employaient plus de deux millions et demi de salariés.
- Dans tous les pays, les entreprises à forte croissance sont plus présentes en proportion dans le secteur des services que dans le reste de l'économie marchande – sauf au Brésil, en Lettonie, et en Nouvelle-Zélande, où c'est le secteur de la construction qui détient la palme.

Pertinence

Les entreprises à forte croissance sont les entreprises qui, du fait de leur extraordinaire essor, apportent la plus grande contribution à la création nette d'emplois, même si elles ne représentent généralement qu'une petite partie de la population des entreprises.

Définitions

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

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

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

Les « gazelles » sont un sous-groupe des entreprises à forte croissance. Elles comptent des salariés depuis cinq ans au maximum.

Les jeunes entreprises à croissance moyenne sont un sous-groupe des entreprises à croissance moyenne. Elles comptent des salariés depuis cinq ans au maximum.

Le taux de « gazelles » et le taux de jeunes entreprises à croissance moyenne mesurent, dans le premier cas, le nombre de gazelles et, dans le second cas, le nombre de jeunes entreprises à croissance moyenne, exprimé en pourcentage de la population des entreprises d'au moins 10 salariés.

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », veuillez vous reporter au Guide du lecteur.

Comparabilité

Un seuil de 10 salariés au début de chaque période d'observation, a été fixé pour éviter le biais lié aux petites entreprises. Fixer des seuils trop bas pour l'effectif, par exemple, permet certes de limiter les problèmes de divulgation, mais accorde une importance disproportionnée aux petites entreprises dans les statistiques. À l'inverse, si le seuil est trop élevé, les problèmes liés à la divulgation s'intensifient. C'est notamment le cas dans les petites économies, qui comptent nettement moins de grandes entreprises que les économies de plus grande envergure. Il est évident qu'un seuil absolu aura un impact différent sur les pays et les secteurs selon leur taille.

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés, sauf pour le Canada, pour lequel les données antérieures à 2008 se réfèrent aux entreprises employant moins de 250 salariés. Les données relatives aux effectifs se rapportent au nombre de personnes occupées pour tous les pays, à l'exception d'Israël, pour lequel elles se réfèrent au nombre de salariés.

Source/base de données en ligne

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

Pour en savoir plus

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

Ahmad, N. et E. Gonnard (2007), « High-growth Enterprises and Gazelles », document rédigé en vue du Consortium international sur l'entrepreneuriat (ICE), Copenhague, Danemark, www.oecd.org/industry/business-stats/39639605.pdf

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

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

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

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

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

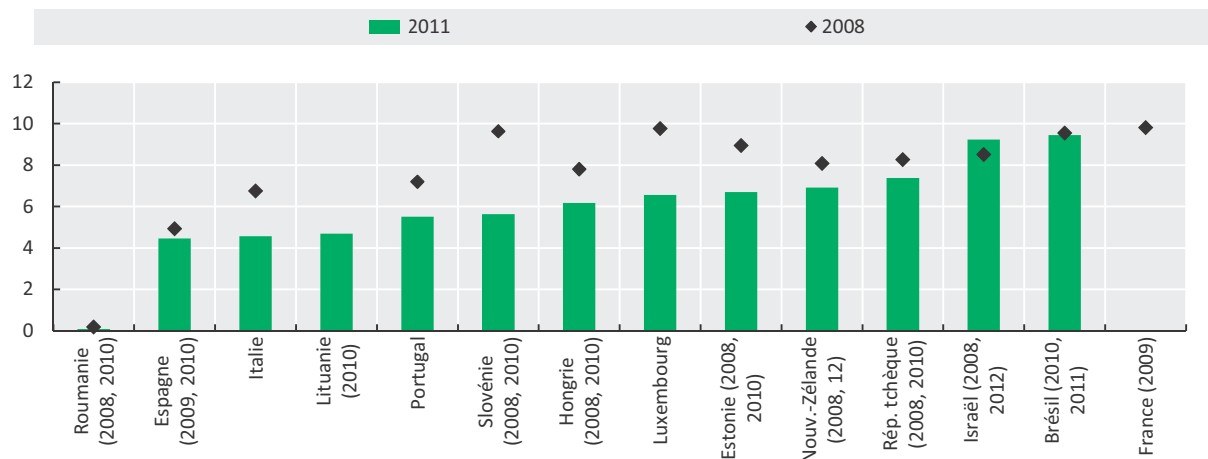
Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.7. Taux d'entreprises à forte croissance
2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141228>

Graphique 4.8. Taux d'entreprises à croissance moyenne
2011 ou dernière année disponible

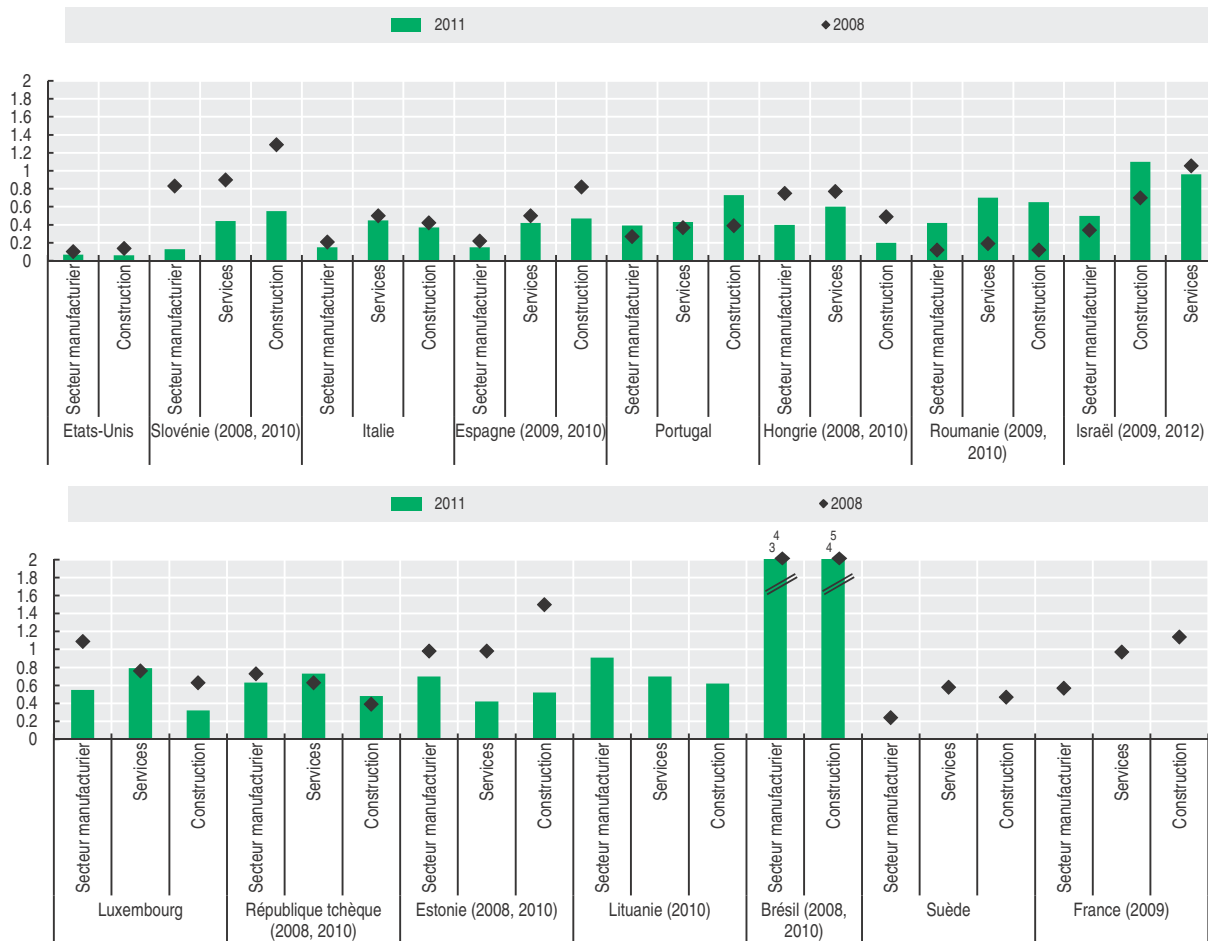


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141247>

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

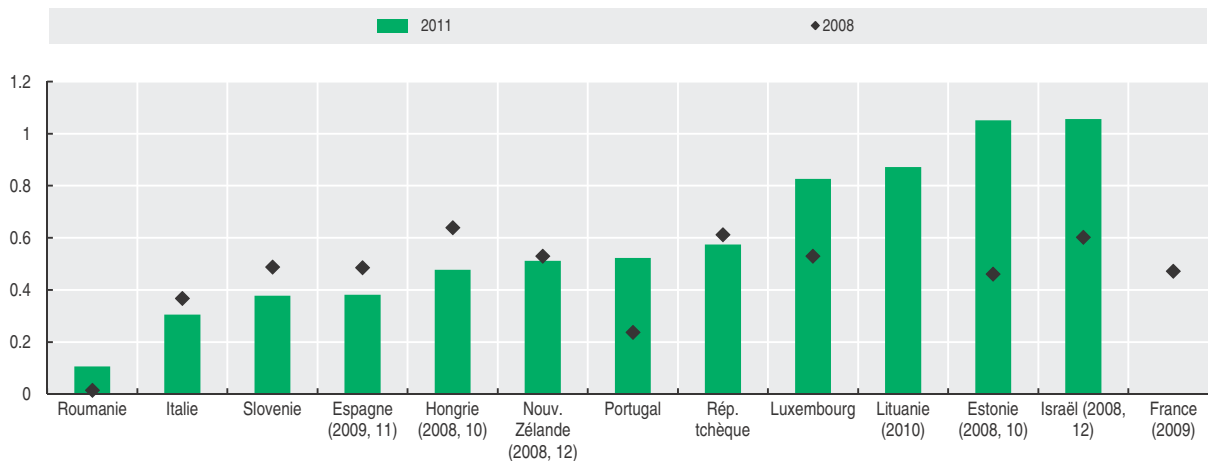
Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.9. Taux de « gazelles »
2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141266>

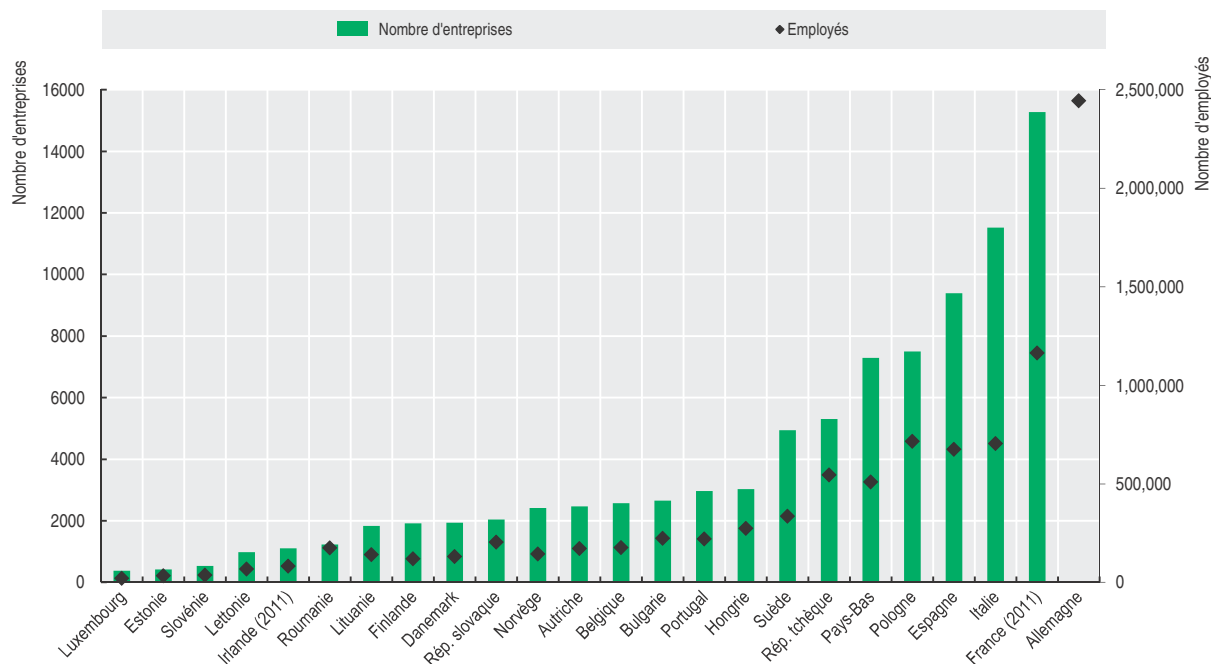
Graphique 4.10. Taux de jeunes entreprises à croissance moyenne
2011 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141285>

Graphique 4.11. **Nombre d'entreprises à moyenne et forte croissance et emploi**

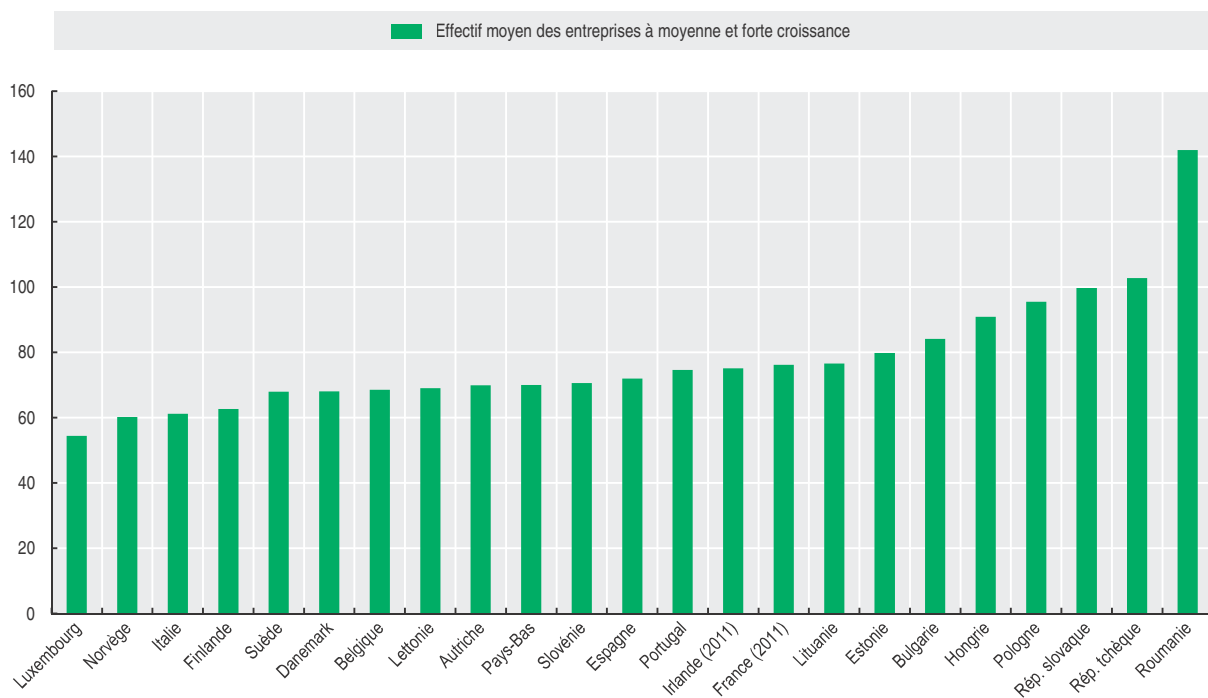
Pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141304>

Graphique 4.12. **Effectif moyen des entreprises à moyenne et forte croissance**

Pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141323>





5. INNOVATION

Innovation par classe de taille

Facteurs entravant l'innovation par classe de taille

Collaboration en matière d'innovation par classe de taille

Aides publiques à l'innovation par classe de taille

À savoir

- Dans tous les pays, les grandes entreprises sont plus nombreuses proportionnellement que les PME à mener une activité d'innovation. Dans la plupart des pays, les grandes entreprises sont nettement plus nombreuses proportionnellement à se livrer à des innovations de produits/procédés et de commercialisation/d'organisation qu'aux unes ou aux autres. Il en va de même pour les plus petites entreprises, mais à un moindre degré car, entre autres, les grandes entreprises sont plus intégrées verticalement et contrôlent davantage leurs réseaux productifs, souvent composés de prestataires plus petits qu'elles.

Pertinence

Innovation et entrepreneuriat sont étroitement liés. La création de produits et procédés nouveaux, y compris organisationnels et commerciaux, définit l'innovation. L'entrepreneuriat, le plus souvent mesuré à l'aide des taux de création ou de forte croissance, consiste à mettre ces idées sur le marché. L'innovation est donc un ressort majeur de l'entrepreneuriat, et les estimations de l'innovation peuvent donner des indications sur l'ampleur potentielle de l'entrepreneuriat dans les nations et les entreprises – grandes et petites. Néanmoins, l'innovation est confrontée à différents écueils qui touchent les entreprises de manière variable selon, entre autres facteurs, leur taille. Les pouvoirs publics doivent par conséquent proposer des réponses différentes pour stimuler l'innovation et, par ricochet, l'entrepreneuriat – c'est-à-dire corollairement la croissance économique et le bien-être matériel.

Définitions

Les statistiques se rapportent au pourcentage d'entreprises ayant déclaré pendant la période couverte par l'enquête relative à l'innovation une activité d'innovation, qu'elle soit abandonnée/suspendue ou permanente. Les définitions des différents modes d'innovation sont les suivantes (voir *Manuel d'Oslo*) :

Innovation de produit : introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles.

Innovation de procédé : mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel.

Innovation de commercialisation : mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.

Innovation d'organisation : mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme.

Comparabilité

Pour différentes raisons, les comparaisons internationales doivent s'entourer de quelques précautions. Comme il apparaît ci-après, l'année de référence n'est pas identique pour tous les pays, et la crise récente a pu susciter des coupes dans les dépenses consacrées à l'innovation. En outre, l'éventail des activités et la taille des entreprises diffèrent selon les pays, expliquant le cas échéant pourquoi certains pays affichent des taux d'activité relativement faibles pour certains types d'innovation tels que l'innovation de produit/procédé et l'innovation de commercialisation. À titre d'exemple, les données relatives au Brésil ne couvrent que les activités de services, raison probable de ses taux assez élevés pour les innovations de commercialisation/d'organisation, et relativement bas pour les innovations de produit/procédé.

S'agissant des pays européens et de la Turquie, les données proviennent de l'Enquête communautaire sur l'innovation 2008-2010, couvrant les entreprises de plus de 10 salariés et les secteurs d'activités B, C, D, E, G46, H, J58, J61, J62, J63, K et M71 de la NACE rév. 2. Pour le Brésil, les données se rapportent à 2006-08 pour les activités des secteurs de services suivants : divisions 58, 61, 62 et 72 de CITI rév. 4. Pour le Canada, les données se rapportent à 2007-09 pour les entreprises d'au moins 20 salariés et 250 000 CAD de chiffre d'affaires annuel en 2009, sans identification des entreprises ayant des activités d'innovation abandonnées ou permanentes, et couvrent les secteurs SCIAN (2007) 31-33, 41, 48, 49, 51, 52 et 54. Pour le Chili, les données se rapportent à 2009-10 et concernent les entreprises de plus de 2 400 UF de chiffre d'affaires annuel, sans identification des entreprises ayant des activités d'innovation abandonnées ou permanentes, et couvrent les secteurs de la CITI rév. 3, incluant un éventail d'activités plus large que celui de la CIS (agriculture, sylviculture, pêche, construction et certains services). Pour Israël, les données se rapportent à 2006-08. Pour le Japon, les données (provisoires) se rapportent aux exercices budgétaires 2009/10 et 2010/11. Pour la Corée, les données se rapportent à 2005-07 et aux entreprises de plus de 10 salariés du secteur manufacturier, les innovations de produits ne concernant que les biens. Pour la Nouvelle-Zélande, les données se rapportent aux exercices budgétaires 2009/10 et 2010/11 pour les entreprises d'au moins six salariés acquittant au moins 30 000 NZD de taxe annuelle sur les biens et services (GST). Pour la Fédération de Russie, les données se rapportent à 2009-11 pour les entreprises d'au moins 15 salariés, et les secteurs couverts sont ceux de la NACE rév. 1, incluant le secteur manufacturier (D) et les services (64, 72, 73, 74). Pour l'Afrique du Sud, les données se rapportent à 2005-07 pour les entreprises d'au moins 20 salariés affichant un chiffre d'affaires d'au moins 3 millions ou 6 millions ZAR, selon le secteur ; les données englobent le secteur du commerce de détail.

Source

OCDE, *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, à partir de l'Enquête communautaire sur l'innovation 2010 et de sources de données nationales.

Pour en savoir plus

OCDE (2013), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-fr.

OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e édition, www.oecd-ilibrary.org/fr/science-and-technology/manuel-d-oslo_9789264013124-fr.

Graphique 5.1. **Entreprises innovantes par classe de taille et type d'innovation**

En pourcentage de l'ensemble des entreprises de la classe de taille, 2008-10



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933141342>

À savoir

- Parmi les entreprises qui innovent, le manque de fonds personnels et le coût élevé supposé de l'innovation sont les deux obstacles à l'innovation les plus cités dans tous les pays. Les risques associés à une demande incertaine de nouvelles innovations de produits et de procédés, la présence d'entreprises qui dominent le marché et le manque de financements extérieurs sont aussi considérés comme des obstacles de taille.
- Dans tous les pays, l'innovation issue des petites entreprises semble plus sensible aux entraves que celle des entreprises de moyenne et grande taille. Cependant, les types de facteurs perçus comme importants sont partout identiques, indépendamment de la taille de l'entreprise répondante. Dans la zone OCDE, l'Espagne et la Turquie sont les pays comptant les pourcentages les plus élevés d'entreprises confrontées à des obstacles.

Pertinence

L'innovation est un moteur important de l'entrepreneuriat et de la croissance. Il est utile, pour formuler les politiques publiques, de comprendre les facteurs qui entravent l'innovation, ainsi que leurs spécificités selon la taille de l'entreprise.

Définitions

Les statistiques se rapportent aux pourcentages d'entreprises innovantes, y compris menant des activités abandonnées/suspendues ou permanentes, qui désignent une entrave à l'innovation de grande importance.

La liste des entraves à l'innovation de grande importance comprend notamment les facteurs suivants (réponses multiples possibles) : *manque de personnel qualifié, manque d'information sur les technologies, manque d'information sur les marchés, recherche difficile de partenaires pour innover, domination de marchés par des entreprises établies, incertitude de la demande de biens et de services innovants, inutilité des activités d'innovation en raison d'innovations antérieures, inutilité des activités d'innovation en raison de l'absence de demande d'innovations, manque de financements au sein de l'entreprise ou du groupe, manque de financements extérieurs à l'entreprise, cherté des activités d'innovation.*

Comparabilité

Les données sont tirées de l'Enquête communautaire sur l'innovation 2010 ; voir « Innovation par classe de taille » pour des commentaires détaillés sur la comparabilité.

Source

Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database.

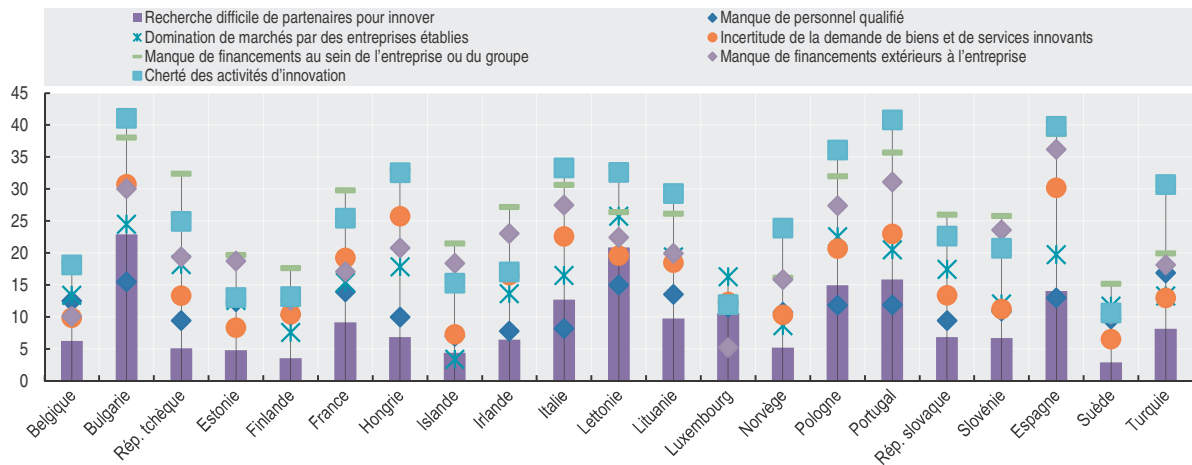
Pour en savoir plus

OCDE (2013), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013*, Éditions OCDE, Paris http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-fr.

OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e édition, www.oecd-ilibrary.org/fr/science-and-technology/manuel-d-oslo_9789264013124-fr.

Graphique 5.2. Facteurs entravant l'innovation dans les petites entreprises

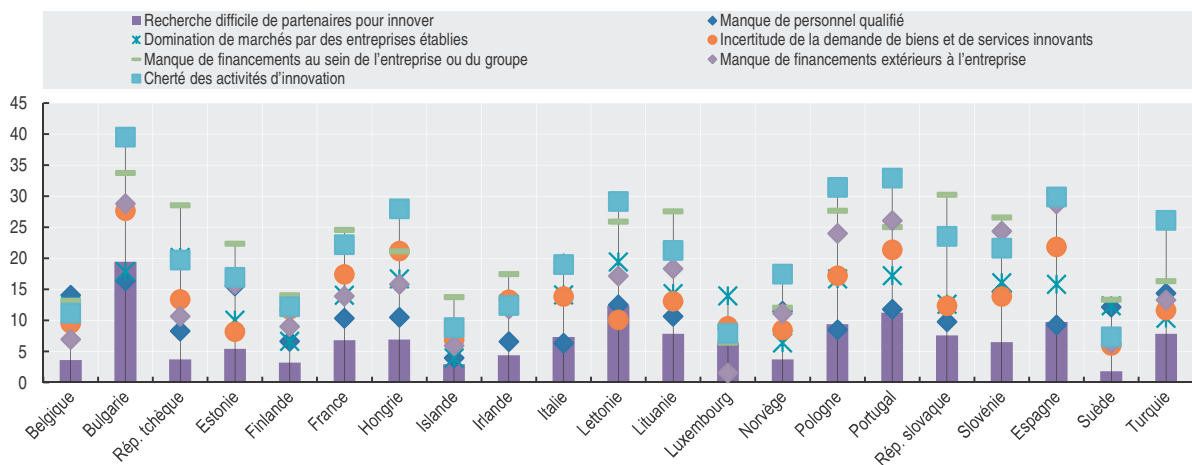
Pourcentages de l'ensemble des entreprises innovantes comptant de 10 à 49 salariés, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141361>

Graphique 5.3. Facteurs entravant l'innovation dans les entreprises de taille moyenne

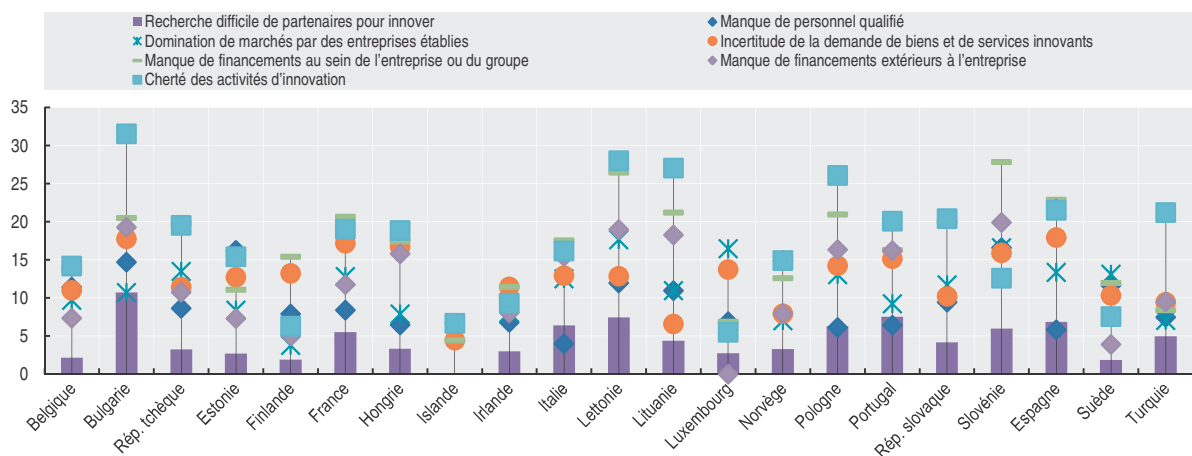
Pourcentages de l'ensemble des entreprises innovantes comptant de 50 à 249 salariés, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141380>

Graphique 5.4. Facteurs entravant l'innovation dans les grandes entreprises

Pourcentages de l'ensemble des entreprises innovantes comptant au moins 250 salariés, 2010



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141399>

À savoir

- Dans la plupart des pays de l'OCDE, 50 à 80 % des grandes entreprises pratiquent l'innovation de produit ou de procédé en coopération avec un ou des partenaires. Ces proportions sont deux fois plus élevées que pour les entreprises de moins de 250 salariés, pour lesquelles ils oscillent entre 20 et 40 %. Seul le Mexique fait exception, 29.2 % de ses PME signalant un type ou un autre de coopération dans le domaine de l'innovation, contre 25 % de ses grandes entreprises.
- Fait intéressant, dans les pays où la coopération est relativement prégnante, les répondants jugent en général que les entraves à l'innovation sont faibles, ce qui semble indiquer soit que les obstacles à l'innovation sont les mêmes que ceux qui entravent les coopérations, soit que la coopération est un outil efficace pour surmonter les obstacles et leur impact supposé.

Pertinence

La collaboration entre entreprises est apparemment une façon efficace de se lancer dans des activités d'innovation, que ce soit pour mutualiser des coûts, développer des synergies techniques ou profiter de retombées positives en termes de réseau. Les politiques qui stimulent la collaboration entre entreprises en complément de mesures conçues pour réduire les obstacles à l'innovation facilitent grandement l'entrepreneuriat et la croissance.

Définitions

Les entreprises qui mènent des activités d'innovation en collaboration sont des « entreprises engagées dans tout type de coopération ». Parmi les types de partenaires pour ces collaborations figurent les : *autres entreprises du groupe de l'entreprise ; fournisseurs ; clients ; établissements d'enseignement supérieur ou organismes publics de recherche ; concurrents ou autres entreprises du même secteur ; consultants, laboratoires à but lucratif ou instituts privés de R-D ; instituts de recherche de l'État ou publics ; partenaires nationaux ou internationaux*. La population de référence se compose d'entreprises innovantes en matière de produits ou de procédés, sans que soient prises en compte les innovations d'organisation ou de commercialisation, y compris les entreprises dont les activités d'innovation sont abandonnées/suspendues ou permanentes.

Le pourcentage fait référence à l'ensemble de la population des entreprises cherchant des innovations de produits ou de procédés, sans que soient prises en compte les innovations d'organisation ou de commercialisation (y compris les entreprises dont les activités d'innovation sont abandonnées/suspendues ou permanentes).

Pour les entraves, voir « Facteurs entravant l'innovation par classe de taille ».

Comparabilité

Les données sont tirées de l'Enquête communautaire sur l'innovation 2010 et d'enquêtes nationales sur l'innovation. Voir « Innovation par classe de taille » pour des commentaires détaillés sur la comparabilité.

Sources

Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation 2010, et sources de données nationales.

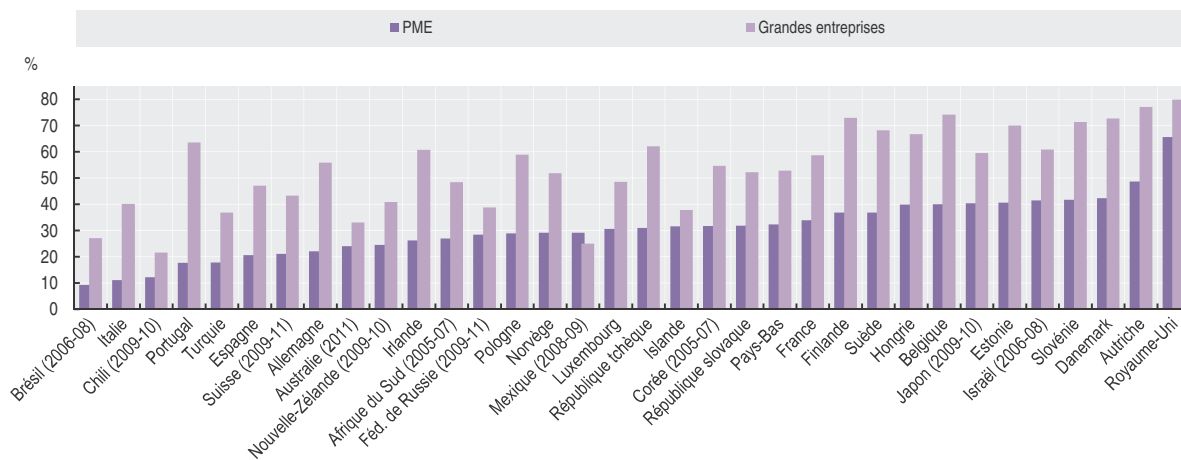
Le graphique 5.5 s'inspire de OCDE (2013), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013*, Éditions OCDE, Paris. Il repose sur l'Enquête communautaire 2010 d'Eurostat sur l'innovation et sur des sources de données nationales.

Pour en savoir plus

OCDE (2013), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-fr.

OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e édition, www.oecd-ilibrary.org/fr/science-and-technology/manuel-d-oslo_9789264013124-fr.

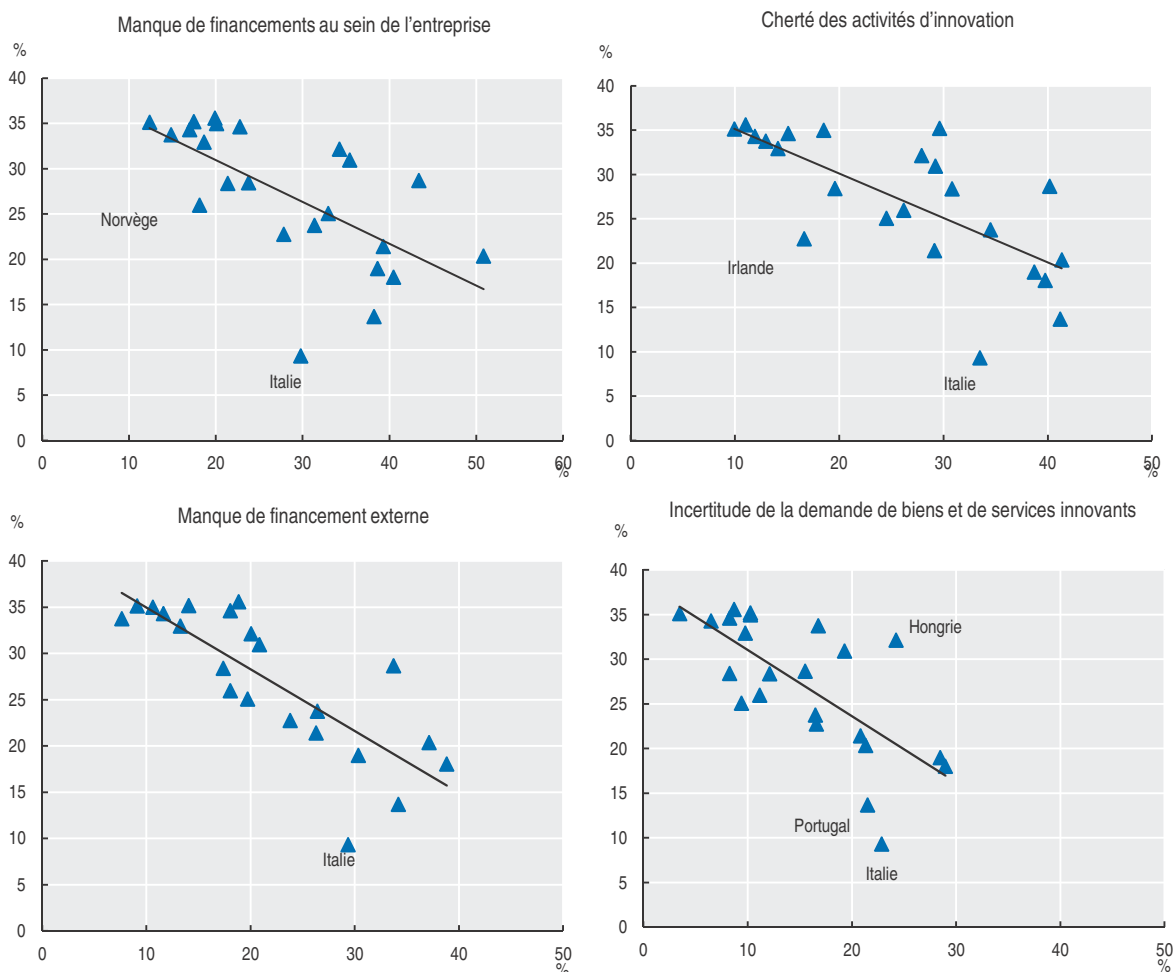
Graphique 5.5. **Entreprises collaborant en matière d'innovation, par classe de taille**
 En pourcentage des entreprises innovantes en matière de produits ou de procédés dans chaque classe de taille, 2008-10



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141418>

Graphique 5.6. **Petites entreprises collaborant en matière d'innovation et obstacles supposés à l'innovation**

En pourcentage des entreprises innovantes dans la classe de taille 10-49 salariés, 2008-10



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141437>

Aides publiques à l'innovation par classe de taille

À savoir

- Le pourcentage des dépenses de R-D financé par les pouvoirs publics au profit des grandes entreprises varie nettement selon le pays. En République slovaque, en Estonie et en Hongrie, par exemple, plus de 85 % des deniers publics consacrés à la R-D vont aux PME, tandis qu'au Japon, au Luxembourg, aux États-Unis et en Suède, ils alimentent les grandes entreprises à plus de 80 %.
- Dans la plupart des pays, parmi les entreprises qui innovent, ce sont davantage les grandes entreprises que les PME qui touchent des subsides de l'État. Toutefois, en Hongrie, en Turquie, au Japon, au Royaume-Uni, en Pologne, en Fédération de Russie et en République slovaque, le pourcentage d'entreprises bénéficiant d'aides publiques à l'innovation est sensiblement identique dans toutes les classes de taille.

Pertinence

Les aides publiques directes et indirectes peuvent jouer un rôle central de facilitation des investissements des entreprises dans la R-D et l'innovation, en particulier pour les PME.

Définitions

La R-D financée par l'État dans le secteur des entreprises englobe toutes les formes de soutien direct – subventions, certains types de prêts, commandes publiques, etc. Elle ne comprend ni les crédits d'impôt pour R-D, ni les autres mesures de soutien indirect.

Les aides publiques à l'innovation englobent le soutien financier prenant la forme de crédits d'impôt ou de déductions, subventions, prêts bonifiés et garanties d'emprunt. Elles ne comprennent pas les activités de recherche et d'innovation menées intégralement sous contrat pour le secteur public.

Comparabilité

R-D financée par l'État dans le secteur des entreprises : pour leurs enquêtes sur la R-D, les offices statistiques nationaux utilisent des minima différents. S'agissant des estimations, la définition des petites et moyennes entreprises varie légèrement. Les petites entreprises sont réputées avoir moins de 50 salariés – sauf pour les pays suivants : Belgique, 1-49 salariés ; États-

Unis, 5-49 salariés ; Luxembourg, Pays-Bas et Suède, 10-49 salariés. Au Japon, l'enquête exclut les entreprises dont le capital est inférieur à 10 millions JPY.

Pour l'Australie, le Chili, l'Espagne, les États-Unis, la France, l'Italie, le Portugal et le Royaume-Uni, les données se rapportent à 2010 ; pour l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, le Luxembourg, les Pays-Bas et la Suède, à 2009 ; et pour la Suisse, à 2008.

Aides publiques à l'innovation : pour l'Autriche et le Royaume-Uni, les données se rapportent à 2006-08. Pour le Canada : les données se rapportent à 2007-09 et aux entreprises comptant au moins 20 salariés et un chiffre d'affaires annuel d'au moins 250 000 CAD en 2009 ; les entreprises ayant des activités d'innovation permanentes/abandonnées ne sont pas identifiées ; les données se rapportent seulement aux subventions et aux programmes de crédits d'impôt de tous les échelons de l'administration ; les secteurs couverts sont les secteurs SCIAN (2007) 31-33, 41, 48, 49, 51, 52 et 54 pour 2007-09, et le secteur manufacturier seulement pour 2002-04. Pour le Mexique : les données se rapportent à 2008-09 et aux entreprises d'au moins 20 salariés ; les secteurs couverts sont les secteurs de la CITI rév. 3 élargis à l'agriculture, la construction et certains services. Pour l'Afrique du Sud : les données se rapportent à 2005-07 et aux entreprises d'au moins 20 salariés dont le chiffre d'affaires atteint au moins 3 ou 6 millions ZAR, selon le secteur ; les données englobent le secteur du commerce de détail. Pour la Suisse, les données se rapportent à 2009-11.

Sources

OCDE (2013), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-fr.

Le graphique 5.7 s'inspire de la *Base de données de l'OCDE sur les statistiques de la recherche-développement*. Il repose sur l'Enquête communautaire 2010 d'Eurostat sur l'innovation et sur des sources de données nationales.

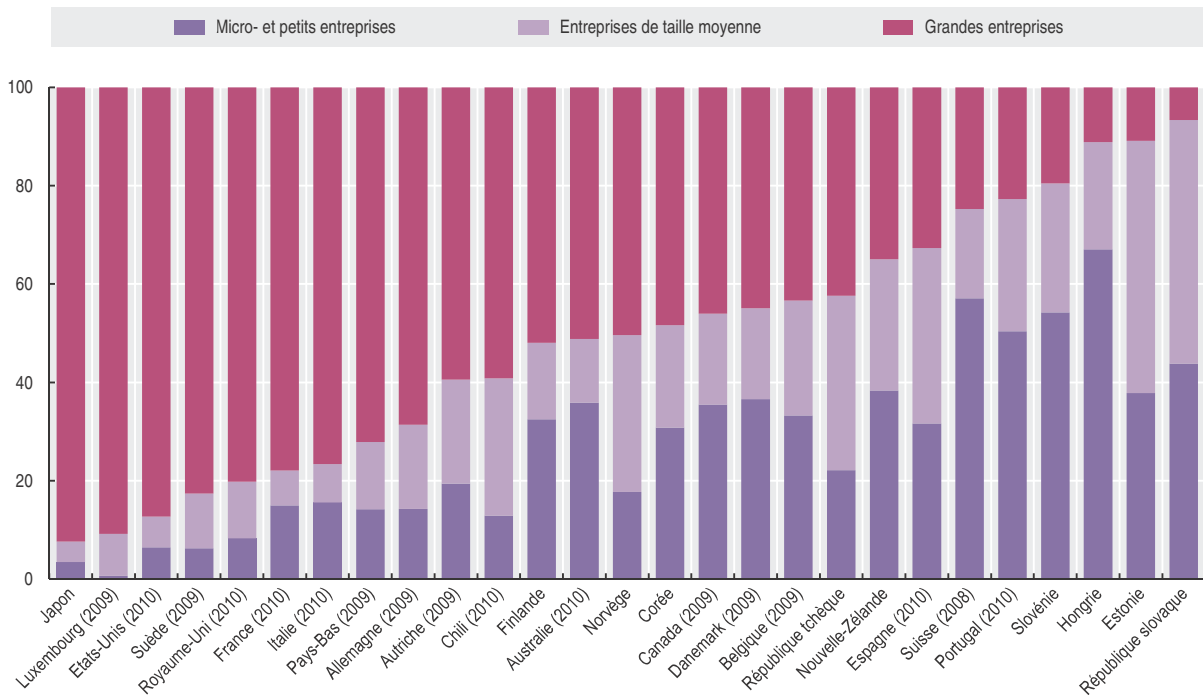
Pour en savoir plus

OCDE (2013), *Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2013*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-fr.

OCDE/Eurostat (2005), *Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, 3^e édition, www.oecd-ilibrary.org/fr/science-and-technology/manuel-d-oslo_9789264013124-fr.

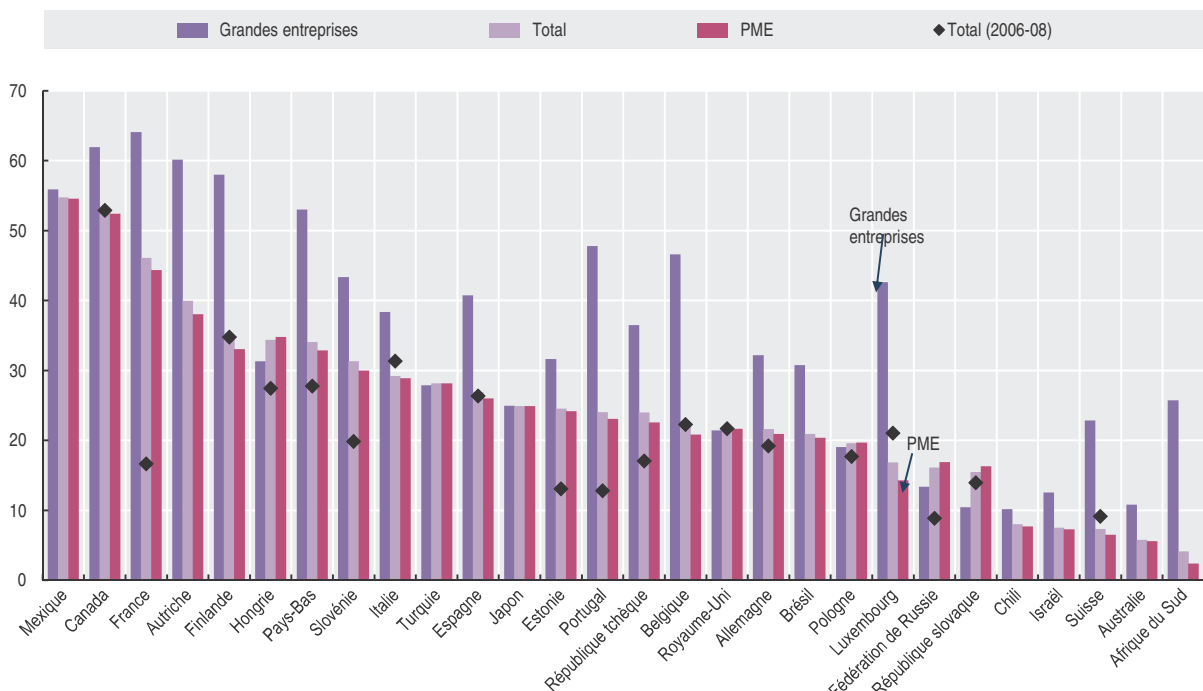
Aides publiques à l'innovation par classe de taille

Graphique 5.7. R-D du secteur des entreprises financée par l'État, par classe de taille
En pourcentage de la R-D financée par l'État, 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141456>

Graphique 5.8. Entreprises bénéficiant d'aides de l'État à l'innovation, par classe de taille
En pourcentage des entreprises menant des innovations de produits ou de procédés dans chaque classe de taille, 2008-10



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141475>





6. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Cadre réglementaire de la création d'entreprise

Raisons culturelles de la création d'entreprise

Accès au financement : le capital-investissement

Cadre réglementaire de la création d'entreprise

À savoir

- Dans l'ensemble des pays de l'OCDE, les obstacles globaux à l'entrepreneuriat se sont progressivement réduits ces dix dernières années.
- Les obstacles à la création administrative d'une entreprise sont nettement plus lourds que ceux auxquels sont confrontés les entrepreneurs individuels dans de nombreux pays (Irlande, Italie, Slovaquie), et plus lourds dans presque tous les pays.
- En 2013, les obstacles présents dans le secteur des services, et notamment les services professionnels et la distribution de détail, demeurent relativement forts.

Pertinence

La conjugaison de débouchés commerciaux, de capacités et de ressources ne mène pas nécessairement à l'entrepreneuriat si les coûts d'opportunité (comme par exemple les salaires perdus ou la perte de la couverture maladie) et les coûts de démarrage dépassent les gains potentiels. Cadre réglementaire, taxes et réglementation notamment sont, par conséquent, un élément critique des performances entrepreneuriales nationales. Cette section est axée sur un aspect du cadre réglementaire : les charges pesant sur la création d'une entreprise nouvelle.

Définitions

Les obstacles à l'entrepreneuriat sont un indicateur composite qui mesure les différents règlements administratifs dans le domaine de l'entrepreneuriat et qui se compose de trois sous-indicateurs pondérés de manière égale : les charges administratives associées à la création d'entreprise ; l'opacité réglementaire et administrative ; et les obstacles à la concurrence.

L'indicateur charges administratives associées à la création d'entreprise est un indicateur composite composé de trois sous-indicateurs pondérés de manière égale : les charges administratives pour les entreprises constituées en société ; les charges administratives pour les entreprises individuelles ; et les obstacles présents dans le secteur des services (distribution de détail, services professionnels). L'indicateur composite et les sous-indicateurs donnent une mesure de la restrictivité d'un pays sur une échelle de 0 (le moins restrictif) à 6 (le plus restrictif).

Comparabilité

Les données relatives aux obstacles à l'entrepreneuriat font partie de la Base de données de l'OCDE sur les indicateurs de la réglementation des marchés de produits, qui mesurent l'environnement réglementaire d'un pays. Des informations qualitatives sur les lois et règlements d'un pays sont recueillies à intervalles périodiques par le biais d'un questionnaire envoyé aux administrations nationales, et sont transformées en indicateurs quantitatifs après un examen par les pairs des résultats du questionnaire.

Sources/bases de données en ligne

Indicateurs de l'OCDE de la réglementation des marchés de produits, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PMR>.

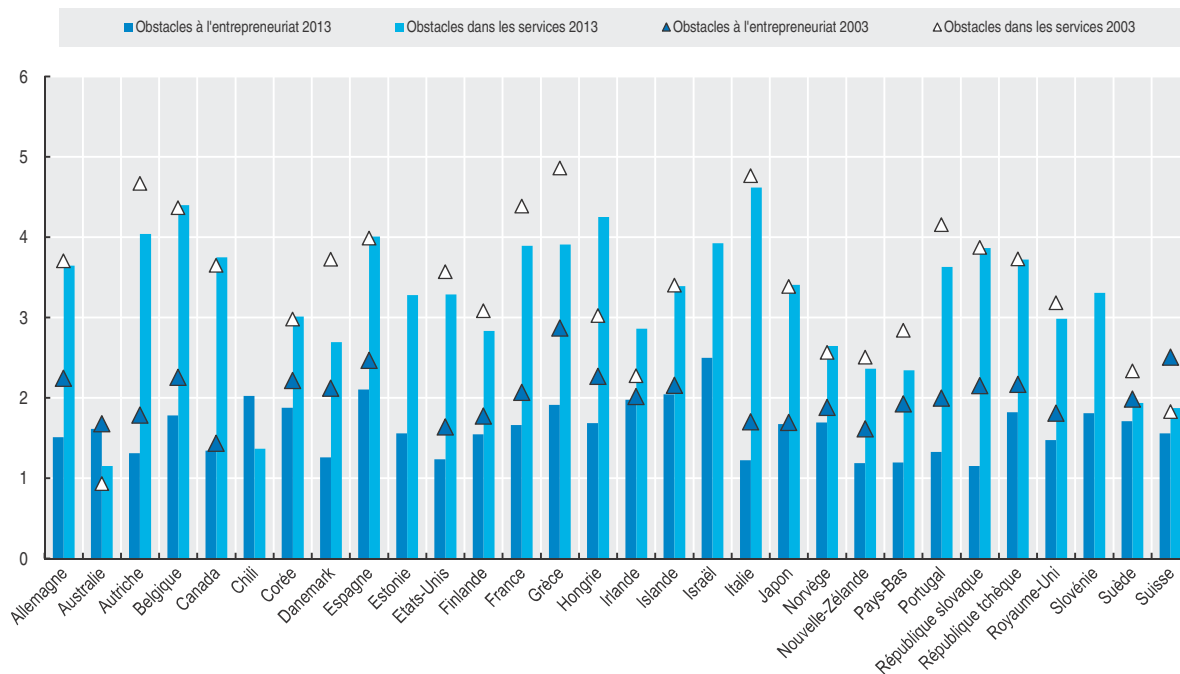
Pour en savoir plus

Koske, I., I. Wanner, R. Bitetti et O. Barbiero (2014), « The 2013 Update of the OECD Product Market Regulation Indicators: Policy Insights for OECD and non-OECD Countries », Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE, à paraître.

Wölfl, A., I. Wanner, T. Kozluk et G. Nicoletti (2009), Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries – Insights from a Revised PMR Indicator, www.oecd.org/dataoecd/29/41/42779045.pdf.

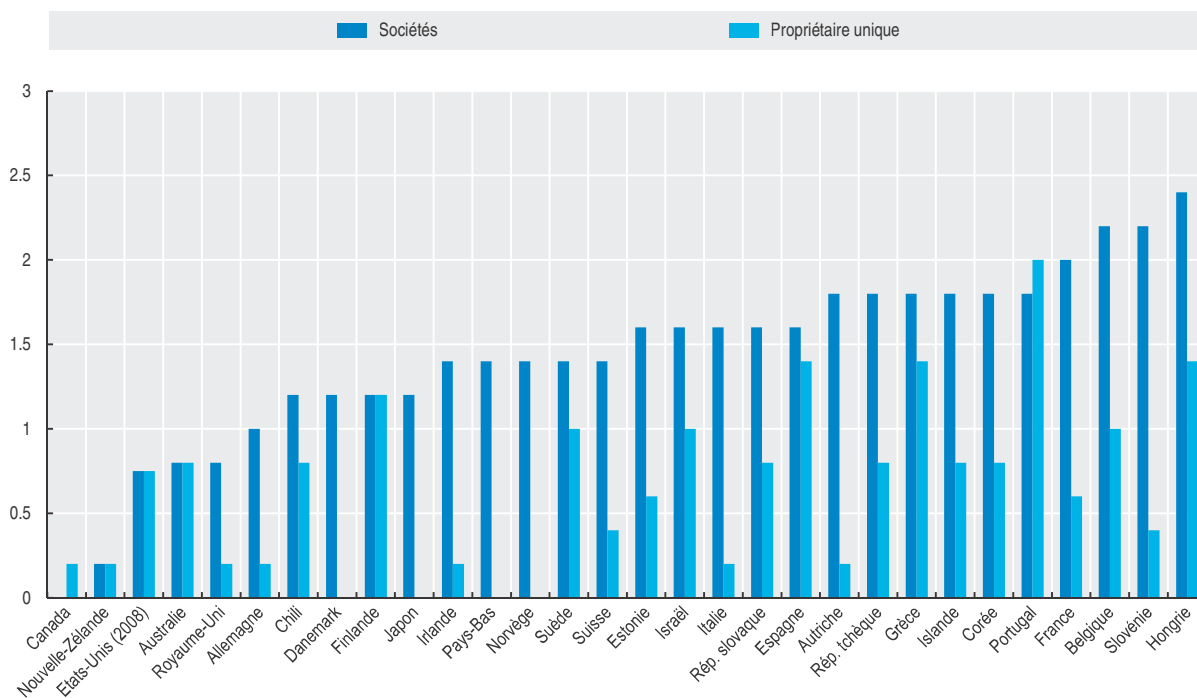
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 6.1. **Obstacles à l'entrepreneuriat**
Échelle de 0 à 6 du moins au plus restrictif



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141494>

Graphique 6.2. **Obstacles administratifs à la création de sociétés et d'entreprises individuelles**
Échelle de 0 à 6 du moins au plus restrictif



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141513>

Raisons culturelles de la création d'entreprise

À savoir

- Dans bien des pays, les deux premiers critères cités pour lancer ou reprendre une entreprise sont l'adéquation de l'idée entrepreneuriale et la disponibilité des fonds nécessaires. L'existence d'un modèle auquel s'identifier est jugée très importante au Brésil, en Chine, en Corée, en Italie et au Portugal, mais pertinente pour moins de 50 % des individus dans les pays nordiques et en Fédération de Russie. Le mécontentement au travail est un élément non négligeable, mais reste le motif le moins important cité par les répondants.
- Dans la moitié des pays de l'OCDE, l'exploitation d'un créneau commercial ou la reprise d'une affaire familiale expliquaient en 2012 70 % environ des créations effectives et potentielles. La nécessité est un moteur d'importance dans les économies émergentes que sont la Chine et l'Inde, mais aussi, du fait en partie de la crise, en Corée, en Espagne, en Estonie et en Grèce.
- Les pays où la création d'une entreprise est une procédure facile affichent des pourcentages d'entrepreneurs d'opportunité plutôt plus élevés.

Pertinence

Au moment de décider de lancer une entreprise, le créateur prend différents éléments en compte, dont des aspects pratiques et personnels tels que la disponibilité des fonds nécessaires ou le mécontentement éprouvé à l'égard de la situation professionnelle actuelle. Comprendre la motivation des créateurs d'entreprises permet de mieux fonder l'élaboration des politiques de soutien à l'entrepreneuriat et, notamment, des mesures qui font la différence entre les entrepreneurs d'opportunité et les entrepreneurs de nécessité.

Définitions

Les indicateurs présentés dans cette section sont les suivants :

Pour l'indicateur *Éléments pris en compte pour décider de prendre des mesures visant à créer ou reprendre une entreprise*, les répondants ont indiqué si chaque élément leur semblait « très important », « assez important », « pas très important » ou « pas important du tout ». Les éléments sont : idée d'entreprise adéquate, obtention des financements nécessaires, relations avec un partenaire adéquat, modèle auquel s'identifier, réponse à un besoin social ou écologique non satisfait, et mécontentement à l'égard de la situation professionnelle antérieure (graphique 6.1). Les répondants ne sont que des individus qui ont lancé ou repris une entreprise, ont envisagé de le faire avant d'y renoncer, ou ont l'opportunité de reprendre une affaire familiale.

L'indicateur *Raison du lancement d'une entreprise* transcrit la réponse à la question « Tout compte fait, diriez-vous que vous avez lancé ou que vous lancez votre entreprise parce qu'une occasion s'est présentée, par nécessité, ou par suite de l'obligation ou de l'opportunité de reprendre l'affaire d'un membre de votre famille ? » (graphique 6.2). Les répondants ne comprennent que des individus qui ont lancé une entreprise ou prennent des mesures pour le faire.

Comparabilité

Les données proviennent de l'*Eurobarometer Survey on Entrepreneurship* de la Commission européenne, qui est une enquête générale menée périodiquement auprès de la population adulte (15 ans et plus) pour le compte de la Direction générale entreprises et industrie de la Commission européenne. Elle étudie la motivation, les choix, les expériences et les obstacles liés à l'entrepreneuriat ; elle considère les travailleurs indépendants et les propriétaires d'entreprise comme des entrepreneurs.

L'enquête de 2012 couvrait 40 pays : l'UE-27, le Brésil, la Chine, la Corée, la Croatie, les États-Unis, la Fédération de Russie, l'Inde, l'Islande, Israël, le Japon, la Norvège, la Suisse et la Turquie. La taille de l'échantillon cible était de 1 000 individus dans chaque pays, à l'exception des États-Unis, où 3 000 individus ont été interrogés.

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

Sources/bases de données en ligne

Commission européenne, *Eurobaromètre « Esprit d'entreprise »*, http://ec.europa.eu/enterprise/index_fr.htm.

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

Pour en savoir plus

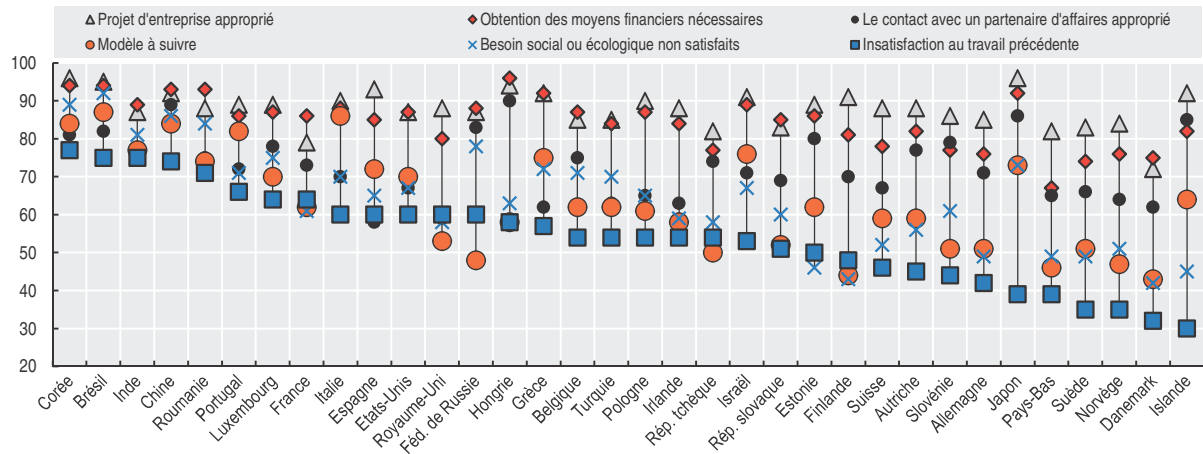
Commission européenne (2013), *Entrepreneurship in the EU and beyond – Eurobarometer Flash 354*, Rapport, http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf.

6. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Raisons culturelles de la création d'entreprise

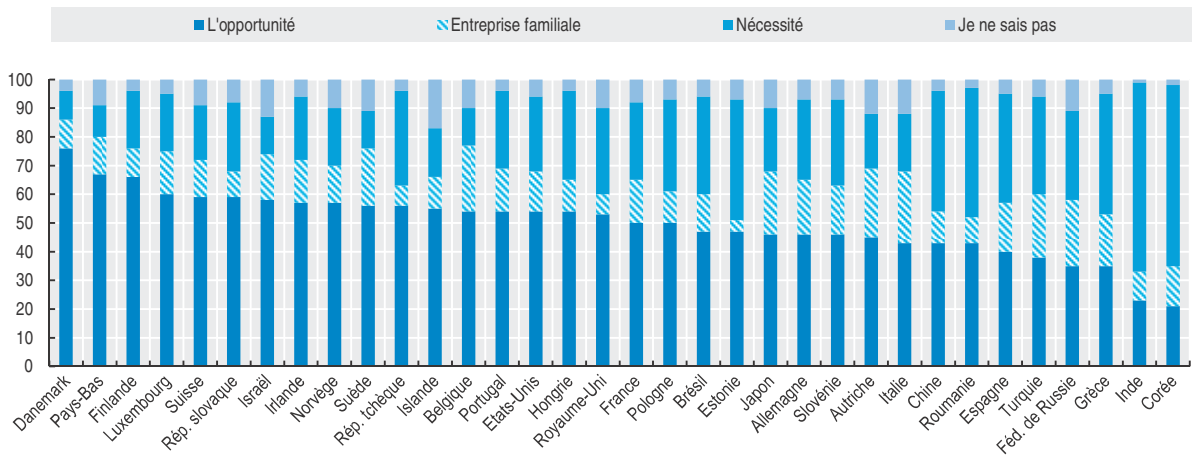
Graphique 6.3. **Éléments importants pris en compte au moment de créer une entreprise**

Pourcentages, 2012



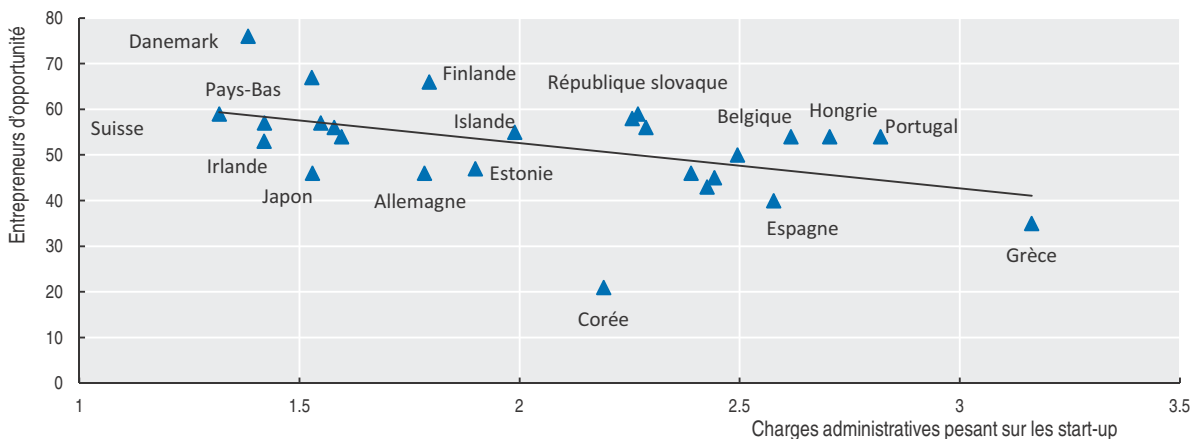
Graphique 6.4. **Raisons du démarrage d'une entreprise**

Pourcentages, 2012



Graphique 6.5. **Charges administratives pesant sur les créateurs d'entreprise et les entrepreneurs d'opportunité**

Echelle de 0 à 6, du moins au plus restrictif, 2008 ; pourcentages, 2012



Accès au financement : le capital-investissement

À savoir

- Dans la majorité des pays, le capital-risque représente une très petite part du PIB, souvent inférieure à 0.04 %. Les États-Unis et Israël, où le secteur du capital-risque a atteint un niveau de maturité supérieur et représentait 0.3 % et 0.2 % du PIB respectivement, font exception à cette règle.
- La crise a gravement touché le secteur du capital-risque. En 2013, dans la plupart des pays, les investissements de capital-risque restaient 60 % en deçà de ceux de 2007.

Pertinence

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

Définitions

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

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

Le *taux de sociétés financées par le capital-risque* est obtenu en calculant le nombre d'entreprises qui ont reçu du capital-risque l'année t sur 1 000 entreprises en activité l'année t.

Comparabilité

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

Les données concernant le capital-risque proviennent essentiellement d'associations d'investisseurs de capital-risque nationales ou régionales qui les produisent, dans certains cas avec le concours de fournisseurs de données sur les entreprises, sauf en Australie, où l'*Australian Bureau of Statistics* collecte et publie des statistiques sur le capital-risque. Pour Israël, les données se rapportent aux seules entreprises de haute technologie adossées à du capital-risque.

Les statistiques présentées correspondent à l'agrégation de données sur les investissements en fonction de la localisation des sociétés en portefeuille (c'est-à-dire les sociétés bénéfi-

ciaires), quelle que soit celle des sociétés de capital-risque, sauf pour l'Australie, la Corée et le Japon, où les données se rapportent au lieu d'implantation des sociétés de capital-risque.

Les données concernant l'Australie et le Japon portent sur l'exercice budgétaire.

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

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

Sources/bases de données en ligne

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

Australian Bureau of Statistics, *Venture Capital and Later Stage Private Equity*, www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/5678.0.

CVCA (Association canadienne du capital de risque et d'investissement), données préparées par Thomson Reuters, www.cvca.ca/resources/statistics/

EVCA (Association européenne du capital-investissement et du capital-risque), *EVCA Yearbook*, www.evca.eu/knowledgecenter/statisticsdetail.aspx?id=6392. Cette source est utilisée pour les pays suivants : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède et Suisse.

KVCA (Korean Venture Capital Association), <http://eng.kvca.or.kr/sub04/sub0403.jsp>.

NVCA (National Venture Capital Association, États-Unis), Thomson Reuters data, www.nvca.org/.

NZVCA (New Zealand Private Equity and Venture Capital Association), www.nzvca.co.nz/.

PwC MoneyTree (Israël), www.pwc.com/il/en/venture-capital-israel/moneytree-home.jhtml.

RVCA (Russian Venture Capital Association), www.rvca.ru/eng/.

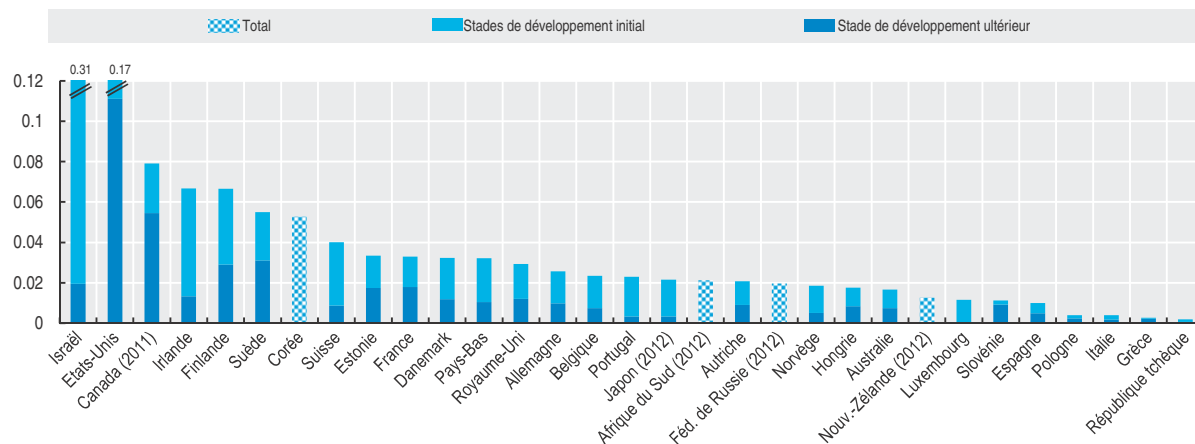
SAVCA (South African Venture Capital and Private Equity Association)/KPMG, www.savca.co.za/kpmgsurvey/default.aspx.

VEC (Venture Enterprise Center, Japon), www.vec.or.jp/.

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

Graphique 6.6. **Capital-risque en pourcentage du PIB**

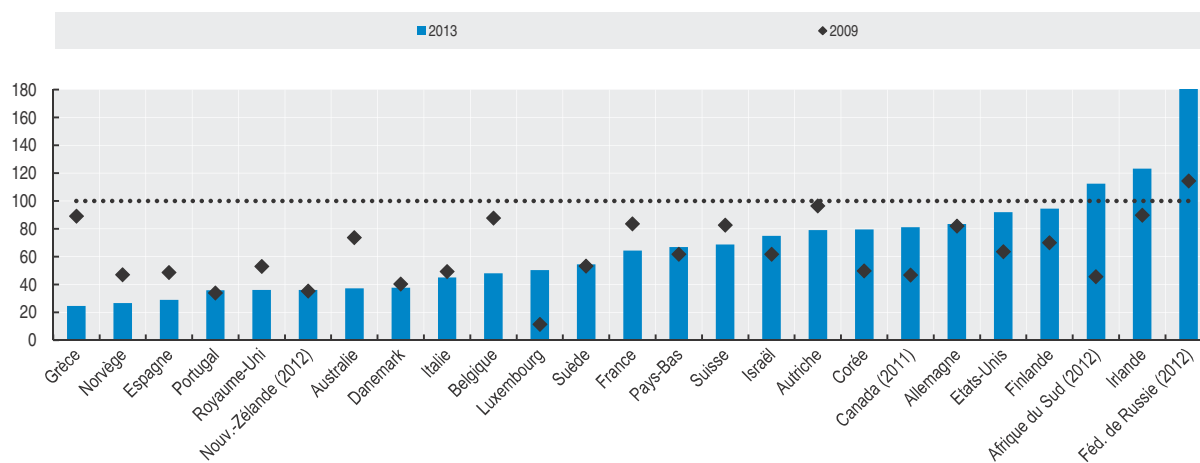
En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141589>

Graphique 6.7. **Tendances du capital-risque**

Indice 2007= 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141608>

Tableau 6.1. **Investissements de capital-risque par pays**

En millions USD, 2013

République Tchèque	3.69	Autriche	86.37	Fédération de Russie (2012)	398.00
Slovénie	5.28	Norvège	94.57	Corée	635.47
Grèce	6.42	Danemark	107.17	Royaume-Uni	740.38
Luxembourg	7.02	Belgique	118.83	Israël	895.00
Estonie	8.20	Espagne	134.98	France	902.24
Pologne	20.76	Irlande	145.46	Allemagne	932.85
Nouvelle-Zélande (2012)	21.71	Finlande	170.95	Japon (2012)	1,284.58
Hongrie	22.93	Australie	252.93	Canada (2011)	1,406.58
Portugal	50.40	Pays-Bas	257.02	États-Unis	29,364.96
Italie	80.70	Suisse	260.63		
Afrique du Sud (2012)	81.34	Suède	307.26		

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933141627>

ANNEXE A

Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat

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

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

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

Pays	Sources et définitions des créations d'entreprises
Allemagne	<p><i>Source</i> : Statistisches Bundesamt – Destatis. Données mensuelles. Nombre de nouveaux établissements (sièges sociaux et établissements secondaires). Les petites unités et les activités auxiliaires ne sont pas incluses. La transformation, le rachat et le changement de propriétaire sont exclus. Les nouvelles entreprises en provenance de l'étranger sont également retirées des données concernant les naissances. Toutes les activités sont prises en compte. www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/UnternehmenHandwerk.html;jsessionid=097D062C21371DA040D380D3C14D01CC.cae2</p>
Australie	<p><i>Source</i> : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Immatriculations de nouvelles sociétés. Données mensuelles. Entreprises constituées en société uniquement. www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies%2C%20terminations%20%26%20new%20reg%20stats%20portal%20page</p>
Belgique	<p><i>Source</i> : Statistics Belgium Annual data. Ces statistiques sont calculées par Statistique Belgique auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises http://statbel.fgov.be/fr/modules/publications/statistiques/economie/entreprises_assujetties_a_la_tva_mouvements_demographiques.jsp</p>
Danemark	<p><i>Source</i> : Statistics Denmark. Données trimestrielles. Registre central des sociétés www.cvr.dk/</p>
Espagne	<p><i>Source</i> : Instituto Nacional de Estadística de España (INE). Estadística de Sociedades Mercantiles (SM). Données mensuelles. Nombre d'entrées. Le registre des sociétés commerciales comporte des informations sur les entreprises constituées en société (hors personnes physiques ou entreprises individuelles). Les sociétés commerciales créées peuvent ne pas être actives et les sociétés marchandes dissoutes peuvent être retirées du registre sans jamais avoir été actives. www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2F130%2Fp151&file=inebase&L=1</p>
États-Unis	<p><i>Source</i> : Bureau of Labor Statistics (BLS) – Business Employment Dynamics (BED). Données trimestrielles. Nombre d'établissements comptant au moins un salarié. www.bls.gov/bdm/</p>

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

Pays	Sources et définitions des créations d'entreprises
Fédération de Russie	<i>Source</i> : Federal State Statistics Service. Nouvelles inscriptions. http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/lssWWW.exe/Stg/d10/2-3-2.htm
Finlande	<i>Source</i> : Statistics Finland. Données trimestrielles. Ces statistiques sont établies à partir de données issues du registre des entreprises de Statistics Finland. Elles portent sur les entreprises exerçant des activités commerciales qui sont assujetties à la TVA ou qui emploient des salariés. Sont exclues les fondations, sociétés de logement, associations de bienfaisance, organismes publics et communautés religieuses. Les statistiques couvrent les entreprises sous contrôle de l'État mais pas celles sous contrôle des municipalités. Les données fournies concernent le nombre d'ouvertures d'entreprises. http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp .
France	<i>Source</i> : INSEE, SIRENE. Données mensuelles. Nombre de naissances. Données basées sur la définition d'Eurostat. On parle de naissance lorsqu'une combinaison de moyens de production est créée sans qu'une autre entreprise ne soit impliquée. Hors données sur l'agriculture. www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=41
Italie	<i>Source</i> : InfoCamere, Movimprese – <i>Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes</i> . Données trimestrielles. Nombre d'entrées (<i>iscritte</i>). Toutes les formes juridiques et toutes les activités sont prises en compte. www.infocamere.it/movimprese.htm
Norvège	<i>Source</i> : Statistics Norway. Données trimestrielles. Nombre d'entreprises nouvellement établies. Hors industries primaires. http://statbank.ssb.no/statistikkbanken/
Portugal	<i>Source</i> : Statistics Portugal Données mensuelles Les Nouveaux Enregistrements et les Entités Equivalentes sont enregistrés par le ministère de la Justice – Directorate General for Justice Policy www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=153385788&PUBLICACOESmodo=2
Royaume-Uni	<i>Source</i> : Companies House. Données mensuelles. Nouvelles immatriculations (nombre d'entrées). Toutes les sociétés à responsabilité limitée d'Angleterre, du pays de Galles, d'Irlande du Nord et d'Écosse sont immatriculées auprès de la Companies House. Les entrées correspondent à l'apparition d'une nouvelle entreprise dans l'économie, quel que soit l'événement démographique à son origine : fusion, changement de nom, scission, etc., ou naissance. www.companieshouse.gov.uk/about/businessRegisterStat.shtml
Suède	<i>Source</i> : Swedish Agency for Growth Policy Analysis. Données trimestrielles. Nombre d'entreprises nouvellement établies. www.tillvaxtanalys.se/sv/statistik/nystartade-foretag/nystartade-foretag/2013-10-04-nystartade-foretag-andra-kvartalet-2013.html

Tableau A.2. **Sources et définitions nationales des faillites d'entreprises**

Pays	Sources et définitions des faillites
Afrique du Sud	<i>Source</i> : Statistics South Africa Données mensuelles. Statistique sur les liquidations. La liquidation désigne la fermeture d'une entreprise lorsque ses dettes dépassent son capital actif Cela peut être corrigé par une action volontaire ou par un ordre de la cour de justice. http://beta2.statssa.gov.za/?page_id=1866&PPN=P0043&SCH=2658
Allemagne	<i>Source</i> : Destatis Données mensuelles Insolvabilités Les chiffres couvrent les entreprises et les travailleurs indépendants. Toutes les activités sont prises en comptes. www.destatis.de

Tableau A.2. Sources et définitions nationales des faillites d'entreprises (suite)

Pays	Sources et définitions des faillites
Australie	<p><i>Source</i> : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Données mensuelles. Statistiques sur l'insolvabilité – Entreprises placées sous administration externe. Les statistiques sur les entreprises placées sous administration externe indiquent le nombre d'entreprises soumises pour la première fois à une forme d'administration externe. L'ASIC précise qu'une entreprise ne sera incluse qu'une seule fois dans ces statistiques, qu'elle fasse ou non l'objet d'une autre forme d'administration externe par la suite. La seule exception concerne les entreprises qui quittent le régime de l'administration externe, par exemple du fait d'une décision de justice, et qui le réintègrent ultérieurement. Ces statistiques ne tiennent pas compte des liquidations d'entreprises solvables à l'initiative des associés eux-mêmes. Peut contenir des données provisoires. www.asic.gov.au/asic/ASIC.NSF/byHeadline/Insolvencies%2C%20terminations%20%26%20new%20reg%20stats%20portal%20page</p>
Belgique	<p><i>Source</i> : Statistics Belgium Données mensuelles. Statistiques sur les faillites Les chiffres sont tirés par Statistics Belgium sur la base des déclarations des tribunaux de commerce et complétées si nécessaire par des informations provenant du registre des entreprises de Statistics Belgium. Toutes les activités sont prises en compte. http://statbel.fgov.be</p>
Canada	<p><i>Source</i> : Bureau du surintendant des faillites Canada. Données mensuelles. Une faillite d'entreprise est définie comme l'état d'une entreprise qui a demandé une procédure de faillite ou contre laquelle une demande de mise en faillite a été prononcée. Une entreprise est définie comme toute entité ou organisation de nature commerciale autre qu'un individu, ou un individu dont 50 % ou plus de la dette totale est liée à l'exploitation d'une entreprise commerciale. http://bsf.ic.gc.ca</p>
Chili	<p><i>Source</i> : Quiebras Publicadas en el Diario Oficial. Données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Les chiffres sont basés sur les décisions judiciaires. Toutes les activités sont prises en compte. www.squiebras.gob.cl</p>
Danemark	<p><i>Source</i> : Statistics Denmark Statistiques fondées sur les registres d'entreprises à compter de janvier 2009 et sur le dénombrement simple des déclarations auparavant. Le nombre de déclarations de faillite exclut les entités des îles Féroé et du Groenland. Le dénombrement simple des déclarations tenait compte des faillites des entreprises ainsi que des faillites des individus (faillites personnelles). Depuis que les statistiques reposent sur les registres, seules les faillites d'entreprises, à savoir associées à un numéro d'immatriculation CVR, sont comptabilisées. www.statbank.dk</p>
Espagne	<p><i>Source</i> : Instituto Nacional de Estadística de España (INE). The Mercantile Companies (MC) pour les données mensuelles. Companies central Directory (CCD) pour les données annuelles. Nombre de sorties. Le registre des sociétés commerciales comporte des informations sur les entreprises constituées en société (hors personnes physiques ou entreprises individuelles). Les sociétés commerciales créées peuvent ne pas être actives et les sociétés marchandes dissoutes peuvent être retirées du registre sans jamais avoir été actives. www.ine.es</p>
États-Unis	<p><i>Source</i> : Tribunaux des États-Unis. Données trimestrielles. Statistiques des requêtes de mise en faillite – ensemble des déclarations d'entreprises (chapitres 7, 11 et 13). http://www.uscourts.gov/Home.aspx</p>
Finlande	<p><i>Source</i> : Statistics Finland Les données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Les cas de faillite de couverture de données portant sur les entreprises et les sociétés ont incité et décidé par les tribunaux de district. Toutes les activités sont prises en compte. www.stat.fi</p>
France	<p><i>Source</i> : BODACC (Bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales) données traitées par l'INSEE. Données mensuelles. Défaillances d'entreprises. Une défaillance d'entreprise désigne l'ouverture d'une procédure d'insolvabilité. Les statistiques sur les défaillances d'entreprises couvrent l'ensemble des jugements prononçant soit l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit la liquidation judiciaire. Elles ne rendent pas compte de l'issue de la procédure : poursuite de l'activité, rachat ou liquidation. http://www.insee.fr/fr/bases-de-donnees/bsweb/serie.asp?idbank=001656101</p>
Islande	<p><i>Source</i> : Statistics Iceland. Données mensuelles. Insolvabilité d'entreprises islandaises par domaine d'activité, y compris faillites personnelles. www.statice.is</p>

Tableau A.2. **Sources et définitions nationales des faillites d'entreprises** (suite)

Pays	Sources et définitions des faillites
Japon	<p><i>Source</i> : Teikoku Databank, Ltd. Données mensuelles. Nombre de faillites. Sont inclus dans la définition d'une faillite les défauts de paiement, réorganisations juridiques et restructurations, et liquidations spéciales. http://www.tdb.co.jp/english/news_reports/backnumber2014.html</p>
Norvège	<p><i>Source</i> : Statistics Norway. Périodicité : trimestrielle. Valeurs brutes. http://statbank.ssb.no</p>
Pays-Bas	<p><i>Source</i> : Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Données trimestrielles. Nombre de faillites prononcées par les tribunaux néerlandais. Hors personnes physiques sans entreprise individuelle. www.cbs.nl/</p>
Royaume-Uni	<p><i>Source</i> : Companies House. Données mensuelles. Entreprises constituées en société uniquement. Ensemble des procédures d'insolvabilité, dont liquidations judiciaires, liquidations volontaires à la demande des créanciers et arrêtés administratifs convertis à la Cred. Ces statistiques ne tiennent pas compte des liquidations d'entreprises solvables à l'initiative des associés eux-mêmes. www.companieshouse.gov.uk/about/businessRegisterStat.shtml</p>
Suède	<p><i>Source</i> : Swedish Agency for Growth Policy Analysis. Données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Les données correspondent aux faillites d'entreprises, y compris les commerçants indépendants, dirigés par des tribunaux de district. Toutes les activités sont prises en compte. www.tillvaxtanalys.se</p>

ANNEXE B

Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux

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

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

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

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

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

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

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Recettes tirées des droits de succession	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans, dans le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à haut revenu.	OCDE, statistiques sur les revenus
Recettes tirées de l'impôt sur l'actif net	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans.	OCDE, statistiques sur les revenus
Impôts sur les sociétés et le capital		
Taux d'imposition des PME		OCDE, statistiques sur les revenus
Recettes tirées de l'impôt sur les sociétés	En pourcentage du PIB, moyenne glissante sur trois ans.	
Imposition des dividendes – Taux marginal supérieur		OCDE, <i>Base de données sur les impôts</i>
Imposition des options d'achat d'actions	Coin fiscal moyen sur les actions acquises et nouvellement cotées, sur la base des revenus moyens.	OCDE, La taxation des options de souscription ou d'achat d'actions destinées aux salariés – <i>Étude de politique fiscale de l'OCDE</i> n° 11
Système de brevets ; normes		
Droits de propriété intellectuelle	Réponses issues d'enquêtes sur la question de la protection de la propriété intellectuelle dans le monde (1 = faible ou inexistante, 7 = égale à la plus stricte dans le monde)	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Droits de propriété	Réponses issues d'enquêtes sur la question des droits de propriété, actifs financiers compris (1 = mal définis et non protégés par la loi, 7 = clairement définis et bien protégés par la loi).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
2. SITUATION DU MARCHÉ		
Accès aux marchés étrangers		
Charge administrative pesant sur l'activité d'exportation	Moyenne de trois mesures : 1) nombre de documents d'exportation obligatoires ; 2) nombre de signatures obligatoires pour exporter des biens ; 3) délai nécessaire pour satisfaire à toutes les formalités d'exportation obligatoires.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Charge administrative pesant sur l'activité d'importation	Moyenne de trois mesures : 1) nombre de documents d'importation obligatoires ; 2) Nombre de signatures obligatoires pour importer des biens ; 3) délai nécessaire pour satisfaire à toutes les formalités d'importation obligatoires.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Niveau d'intervention du secteur public		
Entreprises et investissements publics	Volume, composition et pourcentage de la production issue des entreprises d'État, et investissements publics en proportion de l'ensemble des investissements.	FMI, Banque mondiale, Comptes nationaux des Nations Unies et Forum économique mondial
Restrictions à l'obtention de licences	Des scores de 0 à 10 sont attribués pour 1) le coût en temps (nombre de jours civils nécessaires pour obtenir une licence) et 2) le coût financier d'obtention de la licence (en pourcentage du revenu par habitant). La note finale est ensuite calculée en effectuant la moyenne de ces deux scores.	Banque mondiale
Contrôle des prix	Mesure à quel point les prix sont fixés par le marché ou par intervention publique.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Demande privée		
Sophistication des acheteurs	Réponses issues d'enquêtes sur les décisions d'achat (1 = en fonction seulement du prix, 7 = en fonction d'une analyse élaborée de la performance).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
3. ACCÈS AUX FINANCEMENTS		
Accès à l'emprunt		
Note de crédit du pays	Repose sur une évaluation effectuée par l' <i>Institutional Investor Magazine</i> pour son classement.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Crédit intérieur au secteur privé	Fait référence aux ressources financières apportées au secteur privé (prêts, achats de titres autres que de participation, crédits commerciaux et autres effets à recevoir) qui créent une créance.	Publié dans <i>Indicateurs du développement dans le monde</i> , Banque mondiale. Les données proviennent des statistiques financières internationales du FMI.
Facilité d'accès au crédit	Réponses issues d'enquêtes sur la facilité d'obtention d'un prêt bancaire dans le pays sur seule présentation d'un bon plan prévisionnel d'activités et sans sûreté (1 = impossible, 7 = facile).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Écart de taux d'intérêt	Taux d'intérêt des prêts moins taux de rémunération des dépôts (sur la base des taux annuels moyens de chaque pays).	FMI, statistiques financières internationales
Indice des droits légaux	Évalue dans quelle mesure la législation relative au nantissement et aux faillites facilite l'octroi de prêts. Plus le score est élevé, mieux cette législation se prête à élargir l'accès au crédit.	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Part des prêts aux PME dans les prêts accordés aux entreprises		<i>Le financement des PME et des entrepreneurs</i> . Tableau de bord de l'OCDE.
Accès au capital-risque		
Disponibilité du capital-risque	Réponses issues d'enquêtes sur la possibilité pour les entrepreneurs porteurs de projets risqués mais innovants d'accéder, en général, à du capital-risque dans leur pays (1 = faux, 7 = vrai)	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Capital-risque	Investissements réalisés par des entreprises de capital-risque dans de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.	Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat, d'après les sources suivantes : ABS : Australian Bureau of Statistics EVCA : Association européenne du capital-investissement et du capital-risque VEC : Venture Enterprise Center KVCA : Korean Venture Capital Association NVCA : National Venture Capital Association NZVCA : New Zealand Venture Capital Association RVCA : Russian Venture Capital Association Thomson Reuters SAVCA : South African Venture Capital and Private Equity Association
Marchés d'actions		
Capitalisation boursière du marché primaire	Capitalisation du marché boursier primaire (valeur des actions émises sur le marché) par rapport au PIB.	World Federation of Exchange
Protection des investisseurs	Principaux indicateurs : transparence des opérations (indice de publicité des opérations), responsabilité en cas d'opérations pour compte propre (indice de responsabilité des administrateurs), possibilité pour les actionnaires de poursuivre les dirigeants et administrateurs pour faute (indice de facilité des poursuites pour l'actionnaire), indice de protection des investisseurs (moyenne des trois indices).	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Capitalisation boursière des entreprises récemment cotées	Capitalisation boursière (nombre total d'actions nouvelles émises, multiplié par leur valeur au premier jour de cotation) des entreprises nationales nouvellement cotées, rapportée au PIB	World Federation of Exchange, base de données sur les marchés émergents
4. CRÉATION ET DIFFUSION DE CONNAISSANCES		
Activités de R-D		
Dépenses de R-D des entreprises		OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Dépenses de R-D de l'État		OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Dépenses de R-D de l'enseignement supérieur		OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du PCT	Mesure la coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT), en pourcentage de l'ensemble des brevets (par date de demande).	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Brevets accordés, selon le lieu de résidence de l'inventeur	Nombre de brevets accordés aux inventeurs, en fonction de leur lieu de résidence. Somme des brevets octroyés par l'OEB (Office européen des brevets) et l'USPTO (US Patent and Trademark Office).	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Financement privé de l'activité de R-D	Ensemble des investissements dans la R-D financés par le secteur privé, indépendamment du lieu de la dépense, en pourcentage du PIB.	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Financement public de l'activité de R-D	Ensemble des financements publics de la R-D, en pourcentage du PIB.	OCDE, statistiques sur la science et la technologie

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Transfert de connaissances non commerciales		
Recherche de l'enseignement supérieur financée par les entreprises	Dépenses de R-D dans l'enseignement supérieur qui sont financées par des entreprises, en pourcentage de l'ensemble des dépenses de recherche.	OCDE, statistiques sur la science et la technologie
Part des brevets détenus par des universités	Pourcentage de brevets détenus par des universités. Ne sont inclus que les pays ou économies où existent plus de 300 brevets.	OCDE, <i>Base de données sur les brevets</i>
Universités ou autres organismes publics de recherche à l'origine d'innovations	Part des entreprises innovantes qui déclarent que les universités ou d'autres organismes publics de recherche représentent une source importante d'innovation.	Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)
Collaboration université/industrie en matière de recherche	Réponses issues d'enquêtes sur le niveau de collaboration existant entre les entreprises et les universités en matière de R-D (de 1 pour minime ou inexistant jusqu'à 7 pour intensive et permanente).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Coopération inter-entreprises		
PME déclarant que la coopération est une source d'innovation	Part des petites et moyennes entreprises (PME) innovantes qui signalent un type de coopération comme une source d'innovation.	Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS)
Disponibilité et adoption des technologies		
Chiffre d'affaires du commerce électronique	Ensemble des ventes Internet de la dernière année civile, hors TVA, en pourcentage du chiffre d'affaires total.	Eurostat, statistiques sur la société de l'information
Entreprises utilisant l'administration électronique	Part des entreprises qui utilisent un service d'administration électronique parmi toutes les entreprises d'au moins 10 salariés, hors secteur financier.	Eurostat, statistiques sur la société de l'information
Dépenses de TIC	Dépenses d'équipements, de logiciels et de services de TIC, en pourcentage du PIB.	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
Dépenses de TIC consacrées aux communications	Dépenses d'équipements et de services de télécommunications, en pourcentage du PIB.	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)

5. CAPACITÉS ENTREPRENEURIALES

Formation à la gestion d'entreprise et à l'entrepreneuriat		
Étudiants internationaux inscrits dans l'enseignement tertiaire	Part des étudiants internationaux dans l'ensemble des inscriptions tertiaires.	<i>Regards sur l'éducation</i> , OCDE
Proportion de diplômés de l'enseignement tertiaire	Proportion de diplômés de l'enseignement tertiaire (type B, type A et programmes de recherche de haut niveau) dans la population âgée de 25 à 34 ans.	<i>Regards sur l'éducation</i> , OCDE
Qualité des écoles de gestion	Réponses issues d'enquêtes sur la qualité des écoles nationales de gestion (de 1 = limitée ou mauvaise à 7 = parmi les meilleures du monde).	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Formation scolaire à la création d'entreprise	Proportion de la population âgée de 18 à 64 ans formée pendant les études (à titre facultatif ou obligatoire) à la création d'entreprise.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2008 Executive Report</i>
Formation post-scolaire à la création d'entreprise	Proportion de la population âgée de 18 à 64 ans formée après les études (à titre facultatif ou obligatoire) à la création d'entreprise.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2008 Executive Report</i>
Immigration		
Afflux de main-d'œuvre étrangère	Entrées de travailleurs étrangers en pourcentage de la population active.	OCDE, <i>Perspectives des migrations internationales</i>
Migrants ayant un niveau d'études tertiaire	Part des migrants très qualifiés en pourcentage de l'ensemble des migrants.	OCDE, <i>A profile of immigrant populations in the 21st century</i> Base de données sur les immigrants dans les pays de l'OCDE (DIOC)
Travail indépendant, par lieu de naissance	Proportion des travailleurs indépendants nés à l'étranger. Le travail indépendant est mesuré en pourcentage de l'ensemble de l'emploi.	OCDE, <i>Perspectives des migrations internationales</i>
Stocks de main-d'œuvre étrangère	Stock de travailleurs étrangers en pourcentage de la population active.	OCDE, <i>Perspectives des migrations internationales</i>

6. CULTURE ENTREPRENEURIALE

Attrait pour le travail indépendant	Réponses issues d'enquêtes sur le souhait de devenir travailleur indépendant dans les cinq ans. Cette question n'a été posée qu'à des personnes ne travaillant pas à leur compte.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Intentions entrepreneuriales	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans (hors individus engagés dans une quelconque phase d'activité entrepreneuriale) ayant l'intention de créer une entreprise dans les trois ans.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2009 Executive Report</i>

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

Catégorie des déterminants	Définition	Sources des données
Motivations entrepreneuriales	Pourcentage d'entrepreneurs en phase initiale motivés par un désir soit a) d'indépendance, soit b) d'accroissement de leur revenu.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM), <i>2007 Executive Report</i>
Esprit d'entreprise des cadres	Notation par les dirigeants de l'esprit d'entreprise des directeurs d'entreprise de leur pays, sur une échelle de 0 à 10.	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Image des entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Crainte de l'échec	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans non engagée dans une activité entrepreneuriale qui entrevoit de bonnes possibilités de création d'entreprise, mais que la peur de l'échec empêche de passer à l'acte.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Conditions favorables à la création d'entreprise	Pourcentage de la population âgée de 18 à 64 ans non engagée dans une activité entrepreneuriale qui entrevoit de bonnes possibilités de création d'entreprise dans les six mois.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Image des entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes sur l'image des entrepreneurs en fonction de leur statut social. Les entrepreneurs sont comparés aux fonctionnaires et directeurs d'entreprise.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Risque d'échec	Réponses issues d'enquêtes sur la propension à créer une entreprise s'il y a risque d'échec.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash
Désir de posséder sa propre entreprise	Réponses issues d'enquêtes.	Commission européenne, Eurobaromètre Flash

ANNEXE C

Comparabilité internationale des données sur le capital-risque

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ABS	Recensement du capital-risque et du capital-développement domiciliés en Australie et identifiés par l'Australian Bureau of Statistics. Les investissements réalisés par des fonds non résidents dans des sociétés bénéficiaires australiennes n'entrent pas dans le champ de l'enquête ; cependant, les fonds provenant de non-résidents et les fonds australiens investis dans des entreprises non résidentes en font partie.
CVCA	Enquêtes trimestrielles auprès de gestionnaires de fonds de capital-investissement exerçant leurs activités dans l'industrie canadienne, réalisées par Thomson Reuters. Cette enquête est censée assurer une très bonne couverture de l'industrie.
EVCA	Recensement des sociétés de capital-investissement et de capital-risque européennes identifiées par l'EVCA et des associations partenaires. Les entreprises sont étudiées chaque trimestre ; celles qui n'ont pas participé aux enquêtes trimestrielles sont invitées à remplir un questionnaire annuel, disponible sur le site Internet de la PEREP (PEREP_Analytics est une base de données paneuropéenne non commerciale sur le capital-investissement dotée de son propre personnel et de ses propres ressources). Pendant toute la période de collecte de données, les analystes de la PEREP et les associations nationales de capital-investissement et de capital-risque qui lui apportent leur concours prennent contact avec les non-répondants pour les inciter à participer à l'enquête. Les informations sont complétées par des données provenant de sources publiques (comme la presse, les médias, des sites Internet de sociétés de capital-investissement et de capital-risque ou de leurs sociétés en portefeuille) ; les données sont incluses si elles respectent les règles définissant les participants remplissant les conditions requises, la date de transaction, les montants appropriés et les paramètres qualitatifs. Deux sources publiques indépendantes sont généralement exigées pour que les informations puissent être ajoutées à la base de données.
KVCA	Recensement des sociétés de capital-risque coréennes enregistrées (pour l'enregistrement, le capital d'une société de capital-risque doit être supérieur à 5 000 KRW). La loi stipule que les sociétés de capital-risque rendent compte de leurs activités tous les mois.
NVCA	Rapport MoneyTree™ : analyse trimestrielle des activités d'investissement de capital-risque aux États-Unis, produite par la NVCA en coopération avec PricewaterhouseCoopers (PwC). Le rapport inclut les activités d'investissement (dans des entreprises bénéficiaires domiciliées aux États-Unis) de société de capital-risque professionnelles disposant ou non de bureaux aux États-Unis, de sociétés d'investissement spécialisées dans les petites entreprises, de filiales de grandes entreprises spécialisées dans le capital-risque, d'institutions, de banques d'investissement et d'entités analogues dont l'activité principale consiste à financer des investissements. Le tutorat-investissement, les investissements dans des pépinières d'entreprises et autres investissements qui font partie d'un cycle de capital-risque sont inclus s'ils se font <i>via</i> la fourniture de fonds propres liquides et non sous forme de transmission ou de services en nature. Les données sont obtenues principalement par le biais d'une enquête trimestrielle menée par Thomson Reuters auprès de ceux qui pratiquent le capital-risque. Les informations sont complétées grâce à d'autres techniques de recherche comprenant des sources publiques et privées supplémentaires. Toutes les informations font l'objet d'une vérification auprès des sociétés de capital-risque et/ou des entreprises bénéficiaires des investissements.
NZVCA	Enquête sur ceux qui pratiquent le capital-risque et le capital-investissement sur le marché néo-zélandais réalisée par la NZVCA et Ernst & Young, qui porte sur des entreprises situées tant en Nouvelle-Zélande qu'en Australie (l'échantillon de 2011 comprenait 21 répondants). Sont incluses également toutes les informations rendues publiques (S&P Capital IQ ; publication Young Company Finance du New Zealand Venture Investment Fund). La NZVCA et Ernst & Young reconnaissent qu'un petit nombre des participants de l'industrie choisissent de ne pas participer à cette enquête.
Israël/PwC	Rapport MoneyTree™ : étude trimestrielle réalisée par PwC Israël ; voir NVCA plus haut.
RVCA	Enquête sur les fonds de capital-investissement et de capital-risque actifs sur le marché russe, complétée par les renseignements issus d'entretiens avec des spécialistes du secteur et de sources libres. En 2012, l'examen des données a concerné plus de 180 fonds. La RVCA considère que les chiffres totaux collectés rendent compte des tendances du marché russe de manière adéquate.
SAVCA	Enquête sur les participants au secteur du capital-investissement, réalisée par KPMG et SAVCA. Les investissements sont inclus s'ils sont réalisés en Afrique du Sud, quel que soit le lieu depuis lequel ils sont gérés. Le capital-investissement investi par des entreprises, des banques et des institutions de financement du développement est couvert. En 2012, l'enquête a permis d'obtenir 95 réponses représentant 102 fonds ; des renseignements issus de 15 entreprises supplémentaires de capital-investissement, représentant 15 fonds, ont été ajoutés en puissance à d'autres sources. KPMG et SAVCA estiment que l'enquête représente, en termes de fonds sous gestion, plus de 90 % du secteur sud-africain du capital-investissement.
VEC	Enquête sur les investisseurs de capital-risque identifiés par le VEC.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

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

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

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

Panorama de l'entrepreneuriat 2014

Panorama de l'entrepreneuriat, un produit du Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE), présente une collection originale d'indicateurs destinés à mesurer l'état de l'entrepreneuriat accompagnée d'explications sur le contexte politique. Cette quatrième édition présente de nouveaux indicateurs au niveau régional ainsi qu'un chapitre thématique sur les activités d'innovation menées par des entreprises de tailles différentes.

Sommaire

Résumé

Guide du lecteur

Chapitre 1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat

Chapitre 2. Indicateurs de structure et de performance relatifs à la population des entreprises

Chapitre 3. Naissance, décès et survie des entreprises

Chapitre 4. Croissance des entreprises et création d'emplois

Chapitre 5. Innovation

Chapitre 6. Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs

Veuillez consulter cet ouvrage en ligne : http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-fr.

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

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

2014

éditions OCDE
www.oecd.org/editions



ISBN 978-92-64-21208-4
30 2014 03 2 P



9 789264 212084