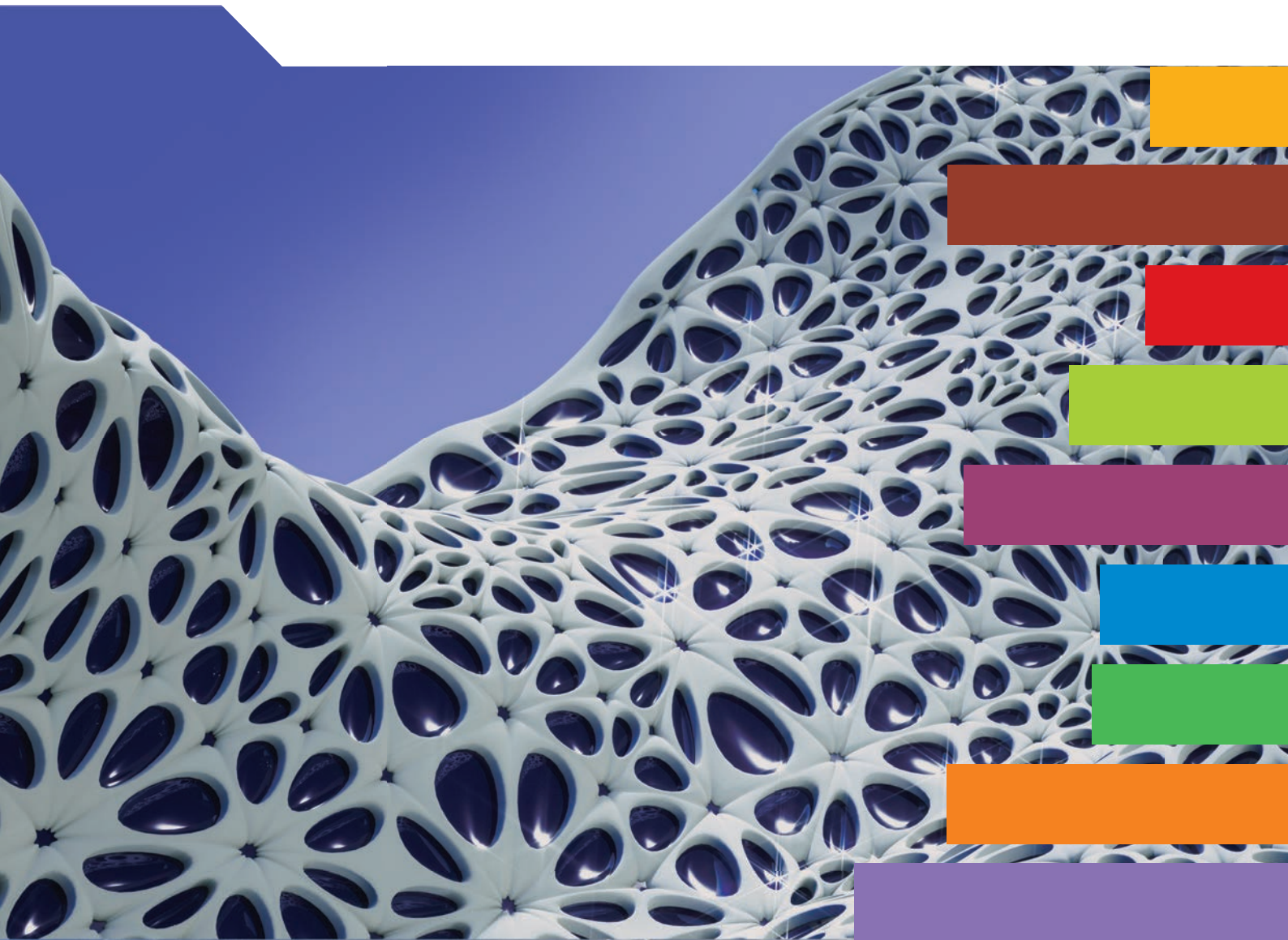




Panorama de l'entrepreneuriat 2015



Panorama de l'entrepreneuriat 2015

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 (2015), *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, Éditions OCDE, Paris.

http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-fr

ISBN 978-92-64-24184-8 (imprimé)

ISBN 978-92-64-24185-5 (PDF)

Série : 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; Chapters: © Philippe Mairesse/Devizu.

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

© OCDE 2015

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 à publier des données internationales sur l'entrepreneuriat à partir de sources statistiques publiques officielles. Soucieux de relever le défi de la mise au point de nouveaux indicateurs de l'entrepreneuriat tout en réduisant le plus possible le coût de cet exercice pour les 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 mondiale 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 pour les nouvelles données sur les créations et faillites d'entreprises et sur le travail indépendant. Par ailleurs, la publication présente des séries chronologiques plus longues, afin de mettre en lumière les évolutions temporelles, et des ventilations sectorielles afin d'illustrer la diversité des tendances.

La publication a été préparée par Gueram Sargsyan et Liliana Suchodolska, Frédéric Parrot, Paulína Habartová, Mario Piacentini, Camille Urvoy et Belén Zinni, de la Direction des statistiques de l'OCDE. Mariarosa Lunati a apporté son expertise et a coordonné la publication, celle-ci ayant bénéficié des conseils et des commentaires de Nadim Ahmad.

Nous adressons des remerciements tout particuliers à Beate Czech et Elisaveta Ushilova d'Eurostat, ainsi qu'aux experts des offices statistiques nationaux d'Afrique du Sud, d'Allemagne, d'Australie, d'Autriche, de Belgique, du Brésil, de Bulgarie, du Canada, du Chili, de Colombie, de Corée, de Croatie, du Danemark, d'Espagne, d'Estonie, des États-Unis, de la Fédération de Russie, de Finlande, de France, de Hongrie, d'Islande, d'Israël, d'Italie, du Japon, de Lettonie, de Lituanie, du Luxembourg, du Mexique, de Norvège, de Nouvelle-Zélande, des Pays-Bas, de Pologne, du Portugal, de République slovaque, de République tchèque, de Roumanie, du Royaume-Uni, de Slovénie, de Suède et de Suisse ; et enfin à Cornelius Mueller de l'EVCA (Association européenne du capital-investissement et du capital-risque) et à Ted Liu de la CVCA (Association canadienne du capital de risque et d'investissement) pour leur aide et leurs conseils en matière de statistiques sur le capital-risque.

Table des matières

Résumé	7
Guide de lecture	11
Chapitre 1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat	17
Créations d'entreprises	18
Faillites	20
Travail indépendant	22
Chapitre 2. Structure et performance de la population des entreprises	25
Entreprises par classe de taille	26
Emploi par taille d'entreprise	30
Valeur ajoutée par taille d'entreprise	36
Chiffre d'affaires par taille d'entreprise	38
Rémunération des salariés par taille d'entreprise	40
Productivité par taille d'entreprise	42
Chapitre 3. Naissance, décès et survie des entreprises	49
Taux de naissance des entreprises employant des salariés	50
Taux de décès des entreprises employant des salariés	54
Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés	58
Survie des entreprises employant des salariés	60
Chapitre 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	70
Taux d'entreprises à forte croissance	72
Chapitre 5. PME et commerce international	79
Concentration des échanges	80
Échanges par taille d'entreprise	82
Échanges avec les économies émergentes	86
Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises	88
Chapitre 6. Profil de l'entrepreneur	93
Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes	94
Travail indépendant chez les jeunes	98
Revenus du travail indépendant	100
Chapitre 7. Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs	103
Accès aux financements : capital-risque	104
Accès aux marchés : obstacles aux échanges	110
Culture : perceptions et attitudes entrepreneuriales	112

Annexe A. **Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat.** . 115

Annexe B. **Liste des indicateurs des déterminants entrepreneuriaux.** 119

Annexe C. **Comparabilité internationale des données sur le capital-risque** 126

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



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



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



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



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

Ce livre contient des...



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

Panorama de l'entrepreneuriat comporte un vaste éventail de mesures de l'entrepreneuriat comparables à l'échelle internationale susceptibles d'aider l'analyse et les politiques sur l'entrepreneuriat et les entrepreneurs, en raison de leur contribution significative à l'innovation, l'emploi et la croissance.

Dans la plupart des pays, les créations d'entreprises nouvelles connaissent une tendance à la hausse depuis la crise, en particulier en Australie et au Royaume-Uni, et plus récemment au Danemark, au Portugal et en Suède. Cependant, dans de nombreux pays de la zone euro, les nouvelles créations restent en deçà des niveaux antérieurs à la crise.

Le nombre de faillites décélère depuis quelques années dans la plupart des pays ; au Canada, aux États-Unis, au Japon et en Afrique du Sud, il est significativement inférieur aux niveaux antérieurs à la crise.

Dans la plupart des pays, plus de la moitié des start-ups échouent dans les cinq premières années, cette proportion variant de moins d'une entreprise sur cinq en Lituanie à environ deux entreprises sur trois en Suède. En Autriche, en Belgique, au Luxembourg, aux Pays-Bas et en Suède, les taux de survie des cohortes d'entreprises demeurent élevés quel que soit l'âge de l'entreprise.

Pour la plupart des pays, l'effectif moyen des entreprises nouvellement créées est compris entre deux et trois personnes occupées. La taille des start-ups est significativement plus grande aux États-Unis, où les entreprises nouvellement créées emploient en moyenne au moins sept personnes.

Les jeunes entreprises (de moins de trois ans) représentent entre 4 et 12 % de l'emploi total dans la plupart des pays. Leur contribution à l'emploi total a diminué dans la plupart des pays en 2012 par rapport à 2008, à l'exception notable de la Lettonie où elle a presque doublé.

Malgré un risque d'échec relativement élevé au cours de leurs premières années d'activité, les entreprises âgées d'un an, dans la plupart des pays, emploient davantage de salariés que les nouvelles entreprises, et les entreprises ayant deux ans d'existence présentent des chiffres relativement similaires à ceux des entreprises âgées d'un an, ce qui reflète la croissance de l'emploi dans les entreprises qui survivent.

Bien que peu nombreuses, les entreprises à forte croissance emploient un nombre considérable de personnes. En 2013, aux États-Unis, 36 000 entreprises à forte croissance employaient plus de 8 millions de personnes. Dans la population totale des entreprises, la proportion d'entités à forte croissance est en moyenne peu élevée. Dans la plupart des pays, elle oscille normalement entre 2 % et 6 % pour les entreprises à forte croissance d'effectif, et elle est plus élevée (entre 5 % et 15 %) quand elle est mesurée en termes de chiffre d'affaires.

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.

Les investissements de capital-risque ont été plus élevés en 2014 qu'en 2007 dans un petit nombre de pays seulement, à savoir la Corée, les États-Unis, la Hongrie, l'Afrique du Sud et la Fédération de Russie. Dans la majorité des pays, l'investissement moyen par entreprise a diminué par rapport au niveau d'avant la crise ; en Israël et aux États-Unis, cependant, il est resté nettement supérieur à la moyenne de 2007. De façon générale, le capital-risque constitue une possibilité de financement pour moins de 0.1 % des entreprises, principalement au cours de la phase de démarrage. Il existe selon le pays des différences significatives dans les types d'entreprises susceptibles de bénéficier d'investissements de capital-risque. En 2014, aux États-Unis, près de la moitié des investissements ont visé les entreprises d'informatique et d'électronique grand public, soit plus du double de la proportion observée en Europe, où le tiers environ des investissements était destiné aux entreprises spécialisées dans les sciences de la vie.

La population des entreprises manufacturières, toutes classes de taille confondues, a diminué entre 2008 et 2012 dans la plupart des pays de l'OCDE, et dans les pays de l'OCDE dans lesquels la population de PME a augmenté, cela s'est accompagné d'une diminution de la population de grandes entreprises, ce qui indique que la croissance du nombre de PME peut être en partie imputable à des licenciements ayant transformé de grandes entreprises en PME. Entre 2008 et 2012, l'emploi dans les entreprises manufacturières a diminué dans pratiquement tous les pays sauf l'Allemagne et le Brésil.

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 capitaliste. Cependant, certaines petites entreprises sont souvent plus performantes que les entreprises de plus grande taille, probablement parce qu'elles détiennent des avantages concurrentiels dans des créneaux spécialisés ou des activités étayées par une marque ou une propriété intellectuelle. Cela peut s'expliquer en partie par une utilisation intensive des technologies de l'information et des communications (TIC) abordables, surtout lorsque les entreprises font partie d'une entreprise multinationale. Les niveaux de productivité plus élevés relevés dans les entreprises de petite taille sont aussi le signe d'une dynamique de croissance, grâce à laquelle les entreprises les plus productives se développent et évincent les entreprises les moins productives.

Dans tous les pays, les microentreprises et les petites entreprises ne contribuent que de façon limitée aux exportations totales, même lorsqu'elles sont majoritaires dans l'ensemble des entreprises exportatrices. En général, les PME exportent proportionnellement plus vers les pays voisins que les grandes entreprises. On relève cependant une participation des PME aux échanges avec les économies émergentes dans de nombreux pays, où une proportion importante des PME commerce avec la Chine et avec l'Inde.

En 2013, dans les pays de l'OCDE, le nombre de personnes exerçant un travail indépendant et rémunérant des salariés était deux fois et demie plus élevé chez les hommes que chez les femmes. Les travailleuses indépendantes gagnaient entre 10 et 60 % de moins que les hommes selon les pays, mais cet écart, entre 2006 et 2011, s'est significativement réduit dans certains pays, et de plus de 10 points de pourcentage en Belgique, en Finlande, en Grèce, en Islande, au Luxembourg et aux Pays-Bas.

Il semble qu'une perception positive de l'entrepreneuriat aille de pair avec un certain volontarisme à son égard. Comme on pourrait s'y attendre, le contexte économique est un facteur susceptible d'interférer avec les aspirations des individus. En 2014, aux États-Unis, au Canada, en Norvège, au Danemark et au Mexique, ainsi que dans les économies émergentes que sont le Brésil et l'Indonésie, les opportunités perçues étaient relativement nombreuses. Au contraire, dans plusieurs pays du sud de l'Europe et plus particulièrement en Espagne, en Grèce et au Portugal, les capacités perçues dépassaient de façon significative les opportunités perçues. Au Japon, et dans une moindre mesure en Corée, les opportunités perçues et les capacités perçues étaient particulièrement limitées par rapport aux autres pays de l'OCDE, mais similaires aux niveaux observés dans le passé dans ces deux pays.

Guide de lecture

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 qui fait la distinction entre la manifestation de l'entrepreneuriat, les facteurs qui l'influencent et ses impacts sur l'économie. Une caractéristique de ce programme est qu'il ne fournit pas de mesure composite unique de l'entrepreneuriat global au sein d'une économie. Au contraire, il tient compte des multiples facettes de celui-ci et s'articule autour d'une suite d'**indicateurs de la performance entrepreneuriale** qui reflètent chacun un ou plusieurs de ces aspects. Le plus important est sans doute la prise en compte, dans ce programme, du fait que l'entrepreneuriat n'est pas seulement une question d'entreprises de création récente (*start-ups*) ou de nombre de travailleurs indépendants, par exemple : 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 ou le travail indépendant.

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, Chili, Colombie, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Fédération de Russie, Finlande, France, Hongrie, Israël, Italie, Japon, 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 de la manière dont il est défini, avec un aperçu du contexte général de l'action publique dans lequel il s'inscrit. Des précisions sur la comparabilité de l'indicateur d'un pays à un autre sont également fournies.

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) Entreprises par classe de taille
- E) Emploi par taille d'entreprise
- F) Valeur ajoutée par taille d'entreprise
- G) Chiffre d'affaires par taille d'entreprise
- H) Rémunération des salariés par taille d'entreprise
- I) Productivité de la main-d'œuvre 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) Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises
- O) Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes
- P) Taux d'entreprises à forte croissance
- Q) Concentration des échanges
- R) Échanges par taille d'entreprise
- S) Échanges avec les économies émergentes
- T) Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises
- U) Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes
- V) Travail indépendant chez les jeunes
- W) Revenus du travail indépendant
- X) Accès aux financements : capital-risque
- Y) Accès au marché : obstacles aux échanges
- Z) Culture : perceptions et attitudes entrepreneuriales

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. La source de l'indicateur C est la base des *Principaux indicateurs économiques (PIE)* de l'OCDE.

Pour les indicateurs D à P, la source est la *Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)*. Les indicateurs D à I font référence aux statistiques structurelles sur les entreprises, tandis que les indicateurs J à P proviennent des statistiques démographiques des entreprises, généralement calculées à partir des répertoires d'entreprises. Les indicateurs Q à T proviennent 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 du travail indépendant proviennent des enquêtes sur la population active et des données de recensement (indicateurs U et V), ainsi que des enquêtes sur les revenus (indicateur W).

Les autres indicateurs (X, Y, Z) 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 classe de taille

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

S'agissant des données démographiques sur les entreprises, 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 sont présentées selon la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI), révision 4. L'ensemble de l'activité du secteur marchand recouvre : les activités extractives (05-09), les activités de fabrication (10-33), la production d'électricité, de gaz, de vapeur et la climatisation (35), la distribution d'eau, le réseau d'assainissement, la gestion des déchets et les activités de remise en état (36-39), la construction (41-43) et les services. Ces derniers comprennent le commerce de gros et de détail et les réparations de véhicules automobiles et de motocycles (45-47), le transport et l'entreposage (49-53), les activités d'hébergement et de restauration (55-56), l'information et la communication (58-63), les activités financières et d'assurance (64-66), les activités immobilières (68), les activités professionnelles, scientifiques et techniques (69-75), les activités de services administratifs et d'appui (77-82).

Pendant, concernant les statistiques structurelles des entreprises (chapitre 2), toute la section des activités financières et d'assurance (64-68) est exclue des services, sauf pour le Canada et la Corée ; concernant la démographie des entreprises (chapitres 3 et 4), les activités des sociétés de portefeuille (642) sont exclues des activités financières et d'assurance, sauf pour la Corée, les États-Unis et Israël.

Dans les chapitres 3 à 5, il est fait référence à l'agrégat Industrie, qui comprend les secteurs 05 à 39. Par ailleurs, l'« ensemble de l'économie », dans le chapitre 5, couvre tous les secteurs de la CITI, révision 4, de 01 à 99 (des activités agricoles aux activités des organisations extraterritoriales).

Les données initiales concernant le Canada sont intégrées au SCIAN 2012 selon une décomposition sectorielle à 2 chiffres ou plus, tandis que pour le Mexique, elles sont obtenues dans le SCIAN 2007 selon une classification à 6 chiffres. Les données sont ensuite adaptées à la révision 4 de la CITI. Les données concernant le Chili, les États-Unis (avant 2012), la Turquie, la Colombie et la Fédération de Russie sont compilées conformément à la CITI rév. 3. Les données relatives à l'Autriche, à la Nouvelle-Zélande et à la Slovénie sont compilées conformément à la CITI rév. 4. S'agissant des autres pays, les données sont compilées conformément à la CITI rév. 4 à compter de 2008, et conformément à la CITI rév. 3 pour les années antérieures.

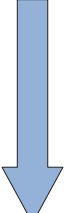
Les données concernant l'Australie portent sur l'exercice budgétaire allant du 1^{er} juillet au 30 juin, et celles concernant la Nouvelle-Zélande font référence à l'exercice budgétaire courant du 1^{er} avril au 31 mars.

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, 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 aux 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, qui consiste à participer aux travaux et à faire progresser la recherche sur les déterminants de l'entrepreneuriat qui sont moins bien compris et plus difficilement mesurables. L'annexe B présente une liste complète d'indicateurs des déterminants avec les sources de données correspondantes.

Déterminants						Performance entrepreneuriale	Impact
Cadre réglementaire	Conditions du marché	Accès aux financements	Création et diffusion de connaissances	Capacités entrepreneuriales	Culture	Démographie	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	Infrastructure entrepreneuriale	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	Machés 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 (en termes d'emploi)	Part des entreprises à forte croissance (en termes de chiffre d'affaire)
Taux de décès d'entreprises employant des salariés	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (en terme d'emploi)	Part des nouvelles entreprises à forte croissance (en termes de chiffre d'affaire)
Taux de renouvellement des entreprises	Nombre de start-ups	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





1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Créations d'entreprises

Faillites

Travail indépendant

Créations d'entreprises

À savoir

- Dans la plupart des pays, à l'exception de l'Allemagne, de l'Italie et de la Finlande, les créations d'entreprises nouvelles connaissent une tendance à la hausse depuis le plus fort de la crise, en particulier en Australie et au Royaume-Uni, et plus récemment au Danemark, au Portugal et en Suède. Cependant, dans de nombreux pays de la zone euro, les nouvelles créations restent en deçà des niveaux antérieurs à la crise.
- En France, les taux de création continuent de subir l'effet incitatif de la nouvelle législation sur les auto-entrepreneurs introduite en 2009.

Pertinence

Pour analyser les incidences des cycles économiques sur la politique en faveur de la création d'entreprise, les responsables de l'action publique et les analystes ont besoin de données actualisées. 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 concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* utilise uniquement des données fondées sur les définitions nationales. Lorsque cela est possible, il est procédé à des ajustements afin de se rapprocher le plus possible des définitions normalisées du *Manuel de statistiques démographiques des entreprises* d'Eurostat et de l'OCDE (par exemple en retirant l'agriculture ou en excluant les entreprises publiques et les entreprises inactives).

Les sources et les définitions des données relatives aux entreprises utilisées dans la *Base de données des Indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* sont détaillées dans le tableau A.1 de l'annexe A.

Certaines sources nationales sélectionnées pour les indicateurs actualisés utilisent le concept de naissance d'entreprise, tandis que d'autres utilisent le concept plus large de création d'entreprise.

La *création d'entreprise* fait référence à l'émergence d'une nouvelle unité de production. Il peut s'agir de la naissance réelle d'une unité ou de créations par fusions, éclatements, divisions ou réactivation d'entreprises dormantes.

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>).

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. Ainsi, par exemple, 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.

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.

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.

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

Sources

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

Pour en savoir plus

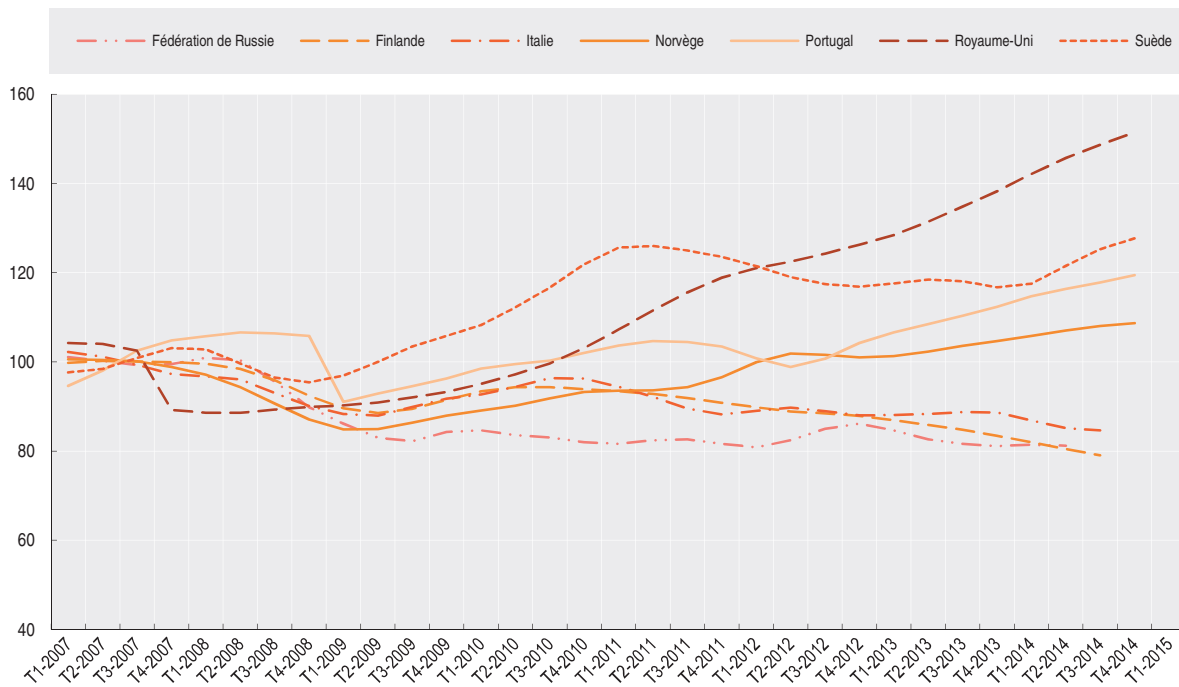
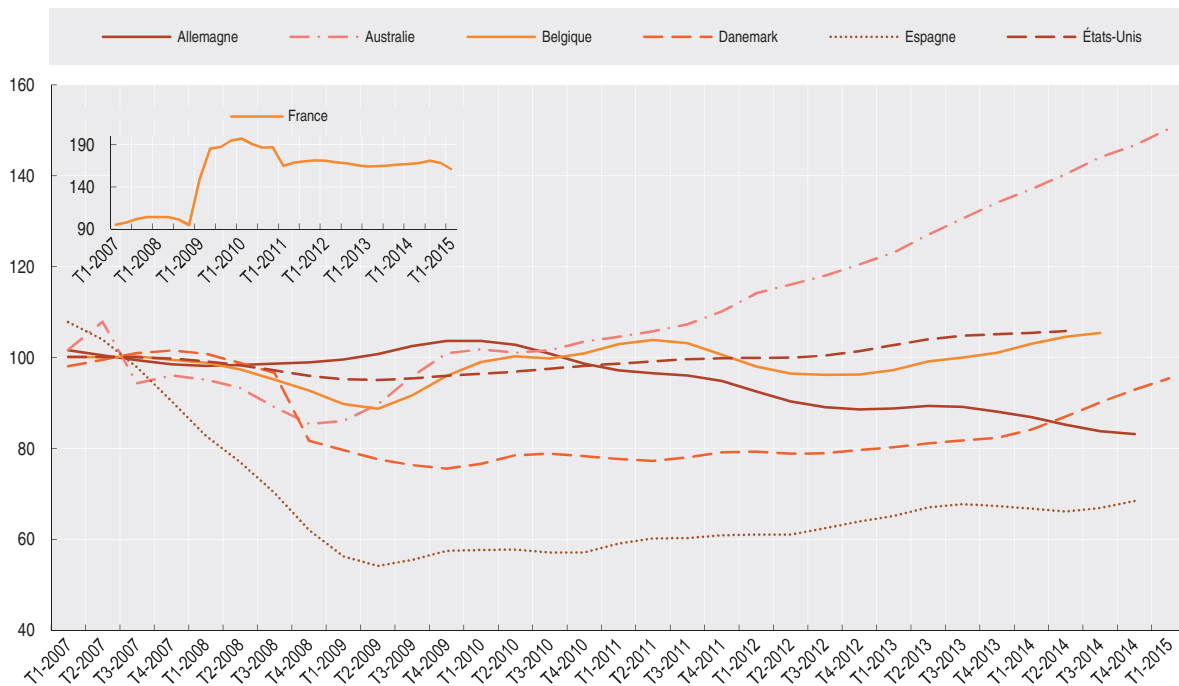
Eurostat (2010), *Estimation of Recent Business Demography Data*, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.


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

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

Graphique 1.1. Créations d'entreprises, échantillon de pays

Tendance-cycle, 2007 = 100



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266245>

Faillites

À savoir

- Dans la plupart des pays, le nombre de faillites décélère depuis quelques années ; au Canada, aux États-Unis, au Japon et en Afrique du Sud, il est significativement inférieur aux niveaux antérieurs à la crise.
- Les faillites intervenues après la crise ont nettement augmenté en Italie, mais les données les plus récentes indiquent un probable revirement.

Pertinence

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 actualisées. Les indicateurs de court terme fournis dans la présente section sont une réponse à ce besoin.

Définitions

La Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat utilise uniquement des données fondées sur les définitions nationales. Si cela est possible, il est procédé à des ajustements en vue d'un meilleur alignement avec les définitions normalisées du Manuel de statistiques démographiques des entreprises d'Eurostat et de l'OCDE (par exemple en retirant l'agriculture ou en excluant les entreprises publiques et les entreprises inactives).

La faillite sert d'approximation de la mesure de la mort de l'entreprise qui apparaît ailleurs dans cette publication, et se fonde sur les cadres juridiques et institutionnels existants. De ce point de vue, une différence essentielle avec la mesure de la mort de l'entreprise est qu'une entreprise « en faillite » peut poursuivre son activité.

Les sources utilisées pour les faillites dans la Base de données des indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat sont détaillées dans le tableau A.2 de l'annexe A.

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>).

Comparabilité

Les données relatives aux faillites sont affectées par la législation nationale.

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. En outre, il peut arriver qu'une entreprise en faillite finisse par se rétablir, possibilité qu'exclut le concept de mort d'entreprise. 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. Enfin, les entreprises ferment pour différentes raisons, et pas toujours par des procédures de faillite.

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.

Source

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

Pour en savoir plus

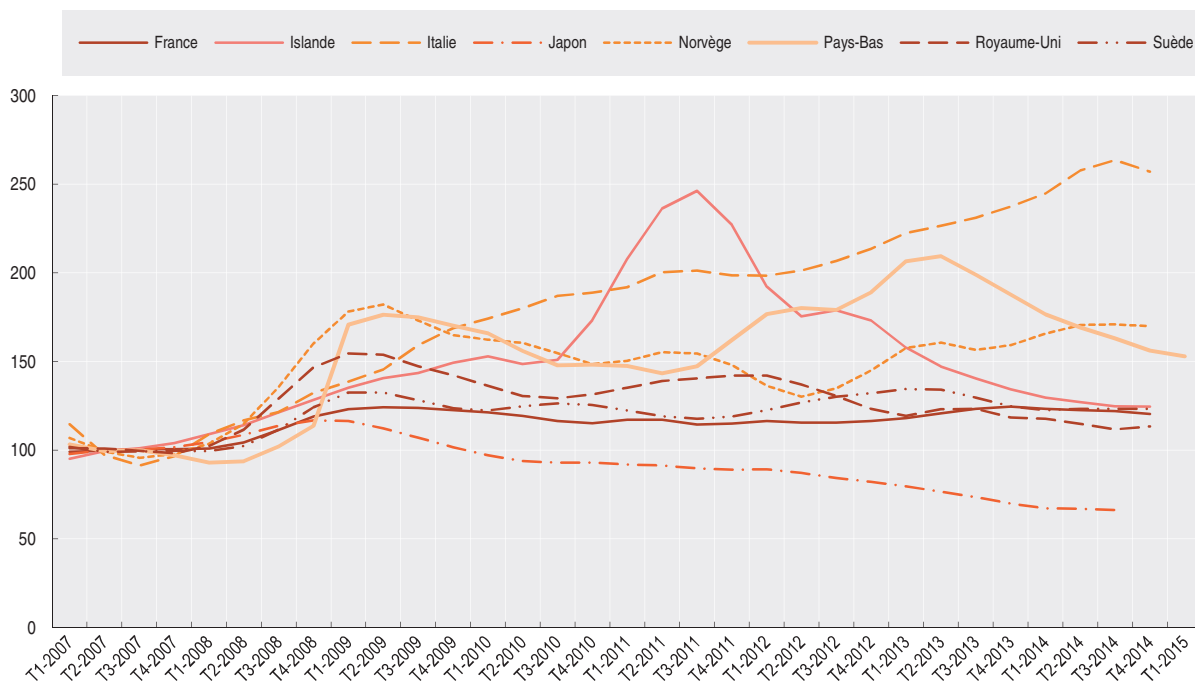
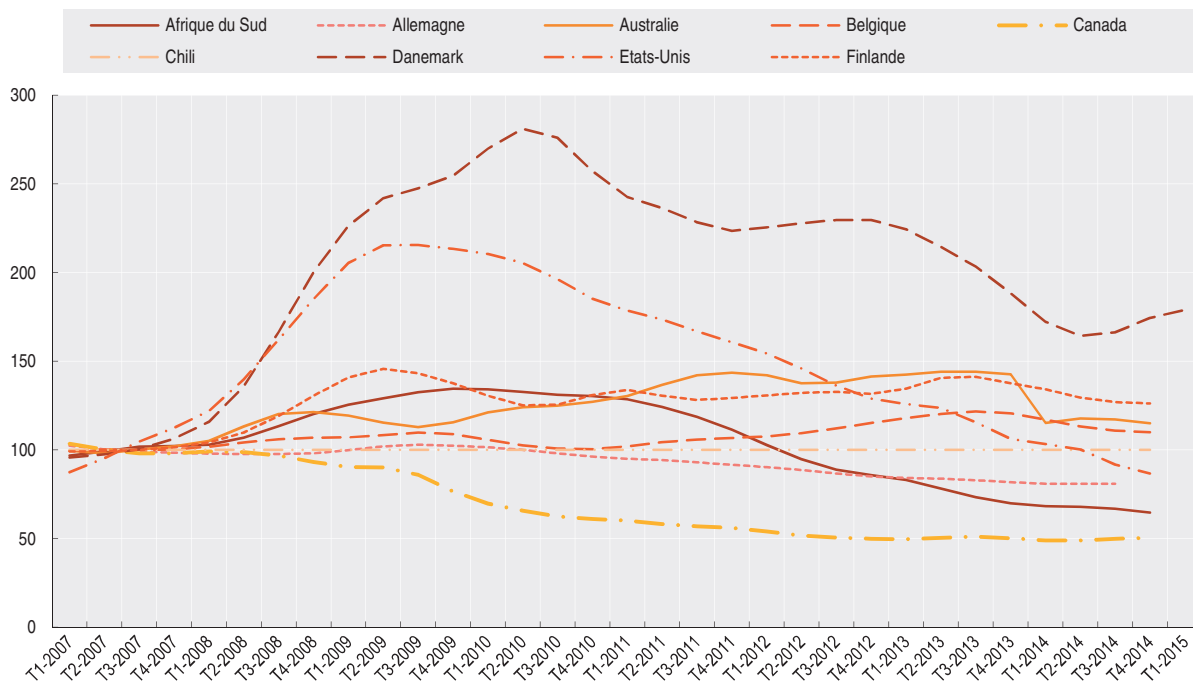
Eurostat (2010), Estimation of Recent Business Demography Data, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.


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

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, 2007 = 100



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266257>

Travail indépendant

À savoir

- Les niveaux de travail indépendant dans les différents pays présentent des tendances variées et divergentes dans le sillage de la crise, traduisant en partie les disparités d'impact de la crise sur l'emploi, d'environnement réglementaire et de mécanismes utilisés pour atténuer les effets de la crise.
- En Allemagne, en Australie, en Corée, aux États-Unis, en Italie, en Pologne et surtout au Japon, les niveaux de travail indépendant restent inférieurs à ce qu'ils étaient avant la crise. Globalement, les niveaux d'emploi ont moins subi les effets négatifs de la crise, si bien que les taux de travail indépendant sont aussi restés inférieurs à leurs niveaux d'avant la crise. Néanmoins, d'après les données les plus récentes, les niveaux de travail indépendant se stabilisent dans la plupart des pays mais continuent de chuter au Japon.
- En Espagne et en Grèce, les niveaux de travail indépendant restent significativement inférieurs à ce qu'ils étaient avant la crise, mais ils ont commencé à augmenter légèrement depuis peu et ont de façon générale dépassé les niveaux globaux d'emploi, ce qui indique qu'une grande partie de ces emplois témoignent moins d'un esprit d'entreprise que de stratégies d'adaptation.
- Les niveaux de travail indépendant sont significativement inférieurs aux niveaux d'avant la crise au Mexique, en France et au Royaume-Uni. Au Mexique, et dans une moindre mesure au Royaume-Uni, cette évolution s'observe dans un contexte de croissance générale du marché du travail. En France, où un changement de législation visant à simplifier la création des petites entreprises s'est traduit par une hausse du travail indépendant, l'emploi salarié a peu varié depuis les niveaux antérieurs à la crise.

Définitions

Les *travailleurs indépendants* sont ceux qui possèdent leur propre entreprise (qu'ils l'aient ou non constituée en société et qu'ils travaillent ou non à leur compte), y travaillent et se déclarent sous le statut de « travailleur indépendant » dans les enquêtes démographiques ou sur la population active.

Le *taux de travail indépendant* est le nombre de travailleurs indépendants en pourcentage de l'emploi total.

Pertinence

Le travail indépendant peut être un important moteur de l'entrepreneuriat.

Comparabilité

On observe dans un certain nombre de pays une croissance de la part de l'emploi à temps partiel, qui peut compromettre la comparabilité économique du travail indépendant comme du taux de travail indépendant d'une période à une autre et d'un pays à un autre.

Pour le Japon et la Norvège, les données relatives au travail indépendant n'englobent pas les entrepreneurs qui travaillent dans leur entreprise constituée en société, lesquels sont comptabilisés comme salariés.

Il convient d'interpréter avec précaution les résultats concernant l'entrepreneuriat. Dans certains pays, une part non négligeable du travail indépendant peut concerner des activités artistiques et artisanales ou de subsistance.

Source

Estimations de l'OCDE d'après les *Principaux indicateurs économiques* (Base de données) de l'OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/mei-data-fr>.

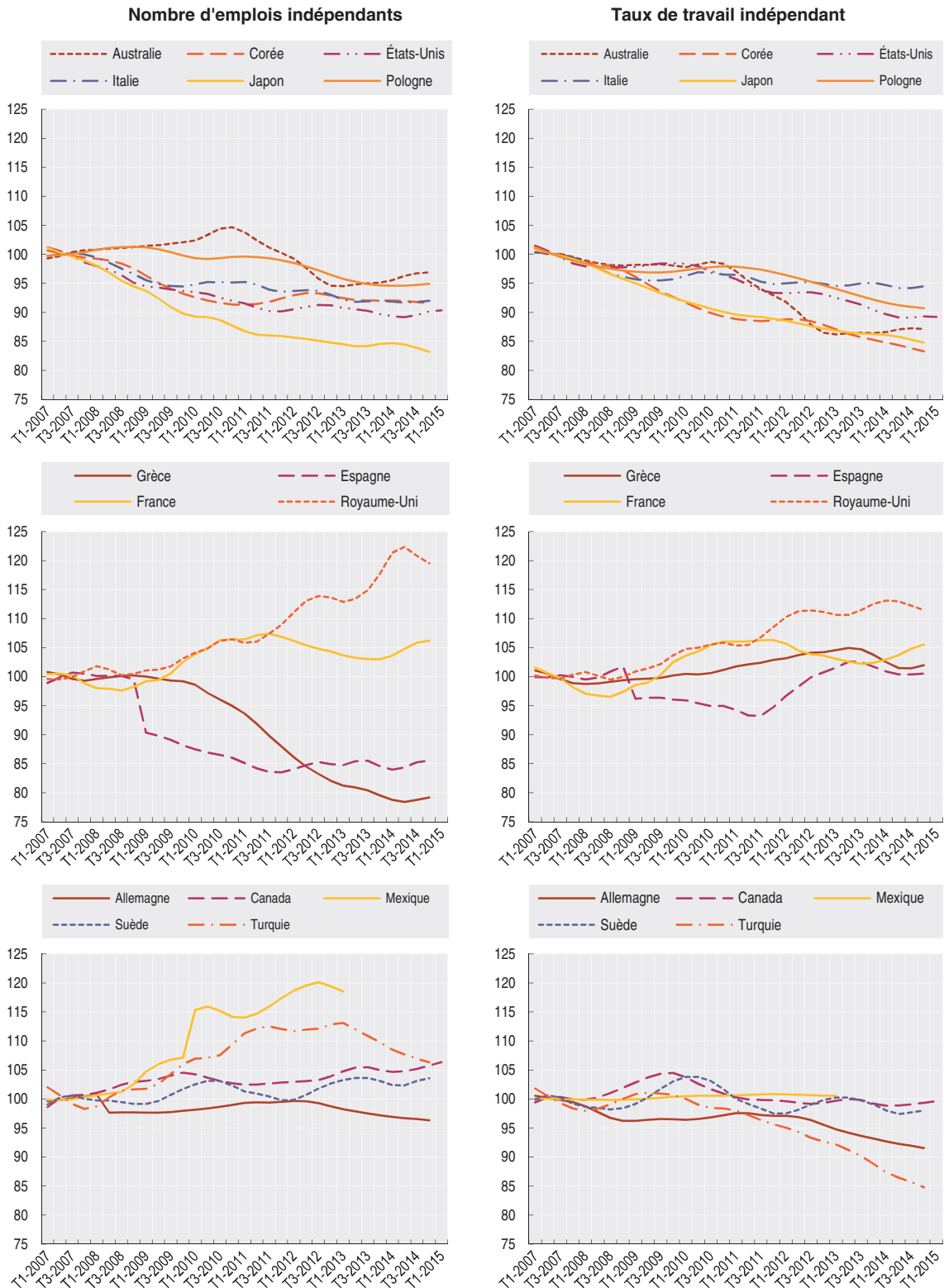
Pour en savoir plus

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. **Travail indépendant**

Tendance-cycle, 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266266>





2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

Emploi par taille d'entreprise

Valeur ajoutée par taille d'entreprise

Chiffre d'affaires par taille d'entreprise

Rémunération des salariés par taille d'entreprise

Productivité par taille d'entreprise

Entreprises par classe de taille

À savoir

- Dans tous les pays, 70 % à 95 % de l'ensemble des entreprises sont des microentreprises, c'est-à-dire des entreprises employant moins de 10 personnes. En outre, une très grande partie des microentreprises sont des entreprises sans salarié.
- La plus forte proportion de microentreprises se rencontre généralement dans le secteur des services.
- En règle générale, le nombre d'entreprises et la proportion de grandes entreprises augmentent avec la taille de l'économie. En Europe, l'Italie et 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.
- La population des entreprises industrielles, toutes classes de taille confondues, a diminué entre 2008 et 2012 dans la plupart des pays de l'OCDE, et dans les pays de l'OCDE dans lesquels la population de PME a augmenté, cela s'est accompagné d'une diminution de la population de grandes entreprises, ce qui indique que la croissance du nombre de PME peut être en partie imputable à des licenciements ayant transformé de grandes entreprises en PME.

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.

Dans cette publication, les microentreprises ont entre 1 et 9 salariés, les petites entreprises entre 10 et 49 salariés, les moyennes entreprises entre 50 et 249 salariés, et les grandes entreprises 250 salariés et plus. Le groupe des petites et moyennes entreprises (PME) correspond à la classe de taille 1-249.

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

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 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).

Compte tenu des 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 « 11-20 » pour le Mexique ; la classe « 20-49 » se réfère à la classe « 20-199 » pour l'Australie, à « 21-50 » pour le Mexique et à « 20-99 » pour les États-Unis (pour les données de 2011 et antérieures) ; la classe « 50-249 » se réfère à « 50+ » pour le Japon, à « 50-299 » pour la Corée, à « 51-250 » pour le Mexique et à « 100-499 » pour les États-Unis (pour les données de 2011 et antérieures) ; enfin, la classe « 250+ » se réfère à « 200+ » pour l'Australie, à « 300+ » pour la Corée, à « 251+ » pour le Mexique et à « 500+ » pour les États-Unis (pour les données de 2011 et antérieures).

Pour le Canada, les États-Unis, et la Fédération de Russie, les données n'incluent pas les décomptes des entreprises sans salarié. Pour le Royaume-Uni, dans le tableau 2.1 et le graphique 2.2, la population totale des entreprises exclut 750 000 entreprises sans salarié dont on ignore le secteur d'activité.

Deux sources de données sont utilisées dans le graphique 2.3 : les statistiques structurelles sur les entreprises et les données relatives à la démographie des entreprises.

Source

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>.

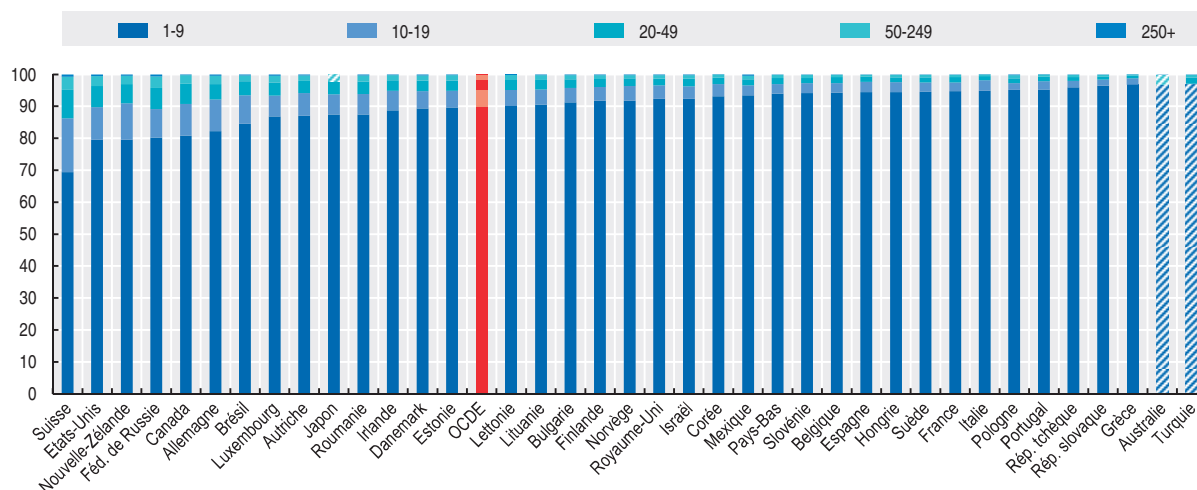
Ahmad, N. (2007), *The OECD's Business Statistics Database and Publication*, document présenté à la réunion d'experts sur les statistiques structurelles des entreprises, Paris, 10 et 11 mai 2007, www.oecd.org/industry/business-stats/38516035.pdf.

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

Graphique 2.1. Nombre d'entreprises par taille, ensemble de l'activité du secteur marchand

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266278>

Tableau 2.1. Nombre d'entreprises par taille, par grand secteur

2012 ou dernière année disponible

Pays	Fabrication (10-33, CITI4)					Services (45-82 sauf 64-66, CITI4)					Construction (41-43, CITI4)				
	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+
Allemagne	126 525	40 686	15 854	16 436	4 162	1 436 032	139 640	77 270	34 340	5 898	225 978	33 700	10 839	3 252	233
Australie	113 436			6 694	590	955 015			28 412	1 821	309 292			4 544	208
Autriche	17 946	2 962	2 161	1 469	465	219 294	15 196	7 356	2 971	482	26 068	3 493	1 933	609	71
Belgique	27 809	2 502	2 110	1 237	314	410 032	11 755	6 605	2 298	448	90 683	2 835	1 487	489	55
Bésil	201 505	52 199	35 146	17 890	3 905	2 222 818	192 737	79 923	27 227	5 959	65 794	16 205	12 033	7 376	1 499
Bulgarie	22 171	2 936	2 558	1 753	297	241 417	9 251	4 795	1 782	241	16 076	1 493	952	503	44
Canada	30 530	7 440	6 320	3 440	370	445 090	54 960	34 110	14 180	1 420	116 770	10 840	5 860	2 040	140
Corée	296 483	32 012	21 778	9 434	687	2 215 464	61 099	29 375	13 309	1 345	96 725	12 373	5 533	2 280	242
Danemark	11 077	1 917	1 403	928	199	1 455 634	7 531	4 544	2 096	383	28 009	1 834	1 107	313	37
Espagne	146 712	14 395	9 810	4 248	754	1 757 265	51 333	23 987	9 103	1 742	306 194	9 435	3 995	1 101	147
Estonie	4 338	578	539	415	57	39 802	1 825	1 026	461	76	7 542	507	238	79	10
États-Unis	231 416	46 509	36 715	22 855	5 342	2 508 118	321 676	203 947	89 385	16 601	506 290	50 013	28 894	11 090	1 206
Féd. de Russie	143 210	24 290	23 225	16 071	4 713	1 214 885	122 056	82 501	39 619	4 435	190 118	25 199	20 275	10 192	1 257
Finlande	17 813	1 696	1 290	843	206	145 884	5 992	3 274	1 421	343	39 712	1 873	915	244	37
France	186 839	13 302	10 300	5 934	1 489	1 986 456	46 818	29 809	11 905	2 367	487 684	15 645	7 272	1 956	308
Grèce	61 022	1 677	1 184	587	112	549 683	10 903	4 576	1 711	264	84 552	1 542	592	175	13
Hongrie	42 326	3 209	2 237	1 645	381	391 363	10 558	4 579	1 963	343	57 060	2 042	885	271	26
Irlande	2 163	656	578	471	130	99 071	7 447	3 662	1 914	288	26 966	556	428	122	8
Israël	19 516	1 912	1 424	1 038	191	293 722	10 990	6 781	3 065	572	48 444	2 453	1 116	289	20
Italie	345 292	41 803	20 329	8 635	1 247	2 692 270	64 697	22 269	8 528	1 622	548 709	17 085	5 302	1 237	79
Japon	329 498	43 907	35 125	25 600		1 935 993	112 742	69 496	40 995		411 778	35 694	15 756	4 971	
Lettonie	7 103	751	629	443	55	67 618	3 105	1 674	710	103	6 767	606	402	212	12
Lituanie	12 313	1 086	927	693	114	94 696	4 613	2 486	1 030	133	18 378	911	611	310	32
Luxembourg	507	107	101	82	25	22 264	1 347	739	364	96	2 422	444	340	143	16
Mexique	472 340	13 852	8 160	6 075	2 718	437 147	16 312	9 559	4 623	1 428	3 224	827	532	292	99
Norvège	14 330	1 357	1 069	631	117	189 207	8 585	4 207	1 729	381	48 568	2 528	1 251	372	44
Nouvelle-Zélande	8 028	1 793	1 195	578	111	56 587	8 277	4 062	1 805	328	15 968	1 537	738	237	23
Pays-Bas	44 682	3 563	2 779	1 967	328	628 172	18 901	11 185	5 505	1 000	128 273	3 409	1 958	827	122
Pologne	151 845	7 836	7 313	6 201	1 505	1 041 374	18 416	12 065	6 384	1 169	223 733	5 003	3 211	1 609	175
Portugal	57 217	5 678	3 902	2 009	247	607 139	11 674	5 496	2 149	410	83 216	3 507	1 511	510	53
Rép. slovaque	62 724	1 492	1 244	947	276	232 303	5 232	1 971	846	192	84 995	755	466	178	18
Rép. tchèque	161 421	4 674	3 963	3 052	779	615 421	11 786	6 460	2 761	502	170 519	2 873	1 730	614	63
Roumanie	32 102	5 242	4 753	3 151	756	296 702	17 184	8 834	3 485	567	36 864	4 030	2 489	1 102	122
Royaume-Uni	94 218	13 191	9 591	6 252	1 347	1 166 887	77 954	38 074	17 674	4 104	239 174	10 882	4 947	1 872	317
Slovénie	15 080	931	563	497	111	77 555	2 023	1 040	459	86	17 359	679	247	97	10
Suède	47 895	2 920	2 118	1 340	342	481 672	12 323	7 034	3 131	585	88 207	3 214	1 686	446	45
Suisse	11 373	3 808	2 691	1 824	401	67 991	14 560	6 685	2 819	530	13 059	3 956	2 238	762	63
Turquie	309 818		17 427	8 067	1 581	1 915 996		22 558	8 471	1 698	131 714		7 315	3 631	387

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267226>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

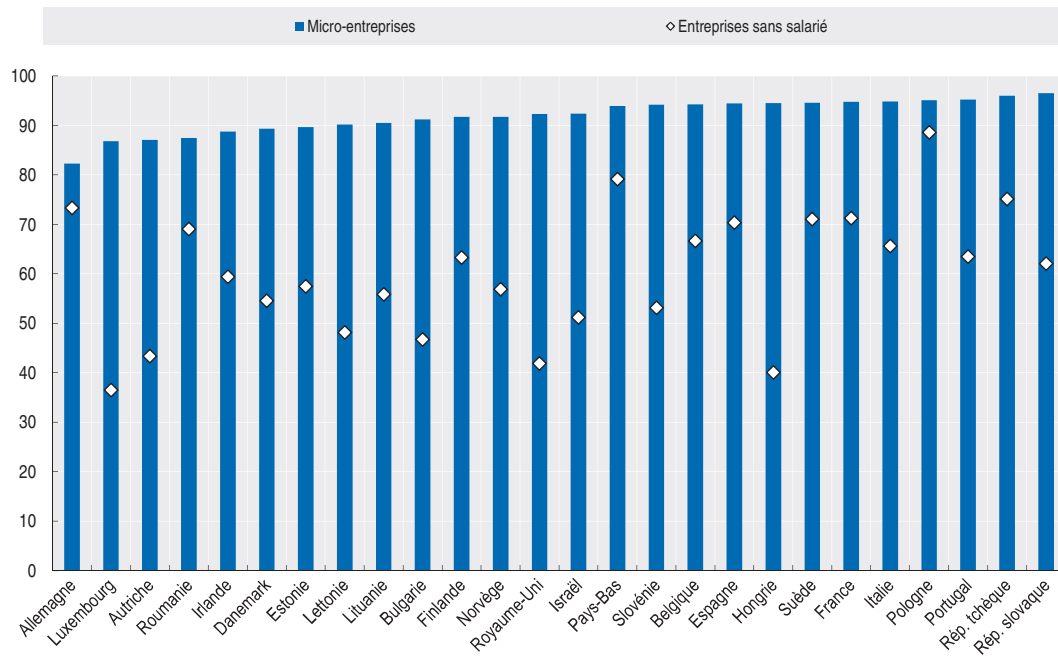
Graphique 2.2. **Variation du nombre d'entreprises, par grand secteur**

Pourcentage de variation entre 2008 et 2012



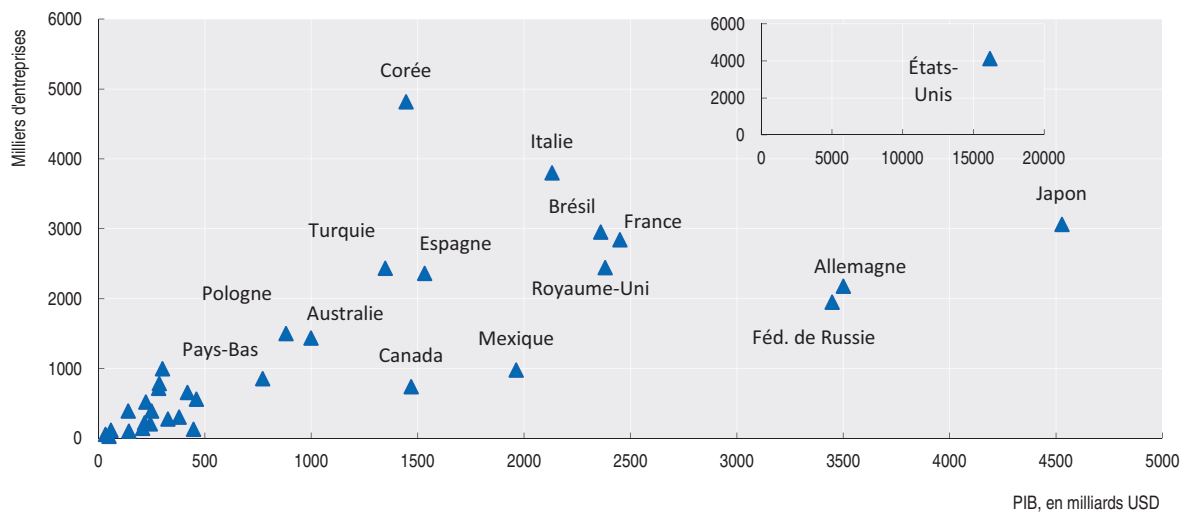
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266281>

Graphique 2.3. **Entreprises sans salarié et microentreprises**
Pourcentages de la population totale des entreprises, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266293>

Graphique 2.4. **Nombre d'entreprises et PIB**
2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266304>

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 : les microentreprises (entreprises de moins de 10 salariés) représentent plus de 40 % de l'emploi en Espagne, au Portugal et en Italie, près de 60 % en Grèce, mais autour de 13 % au Japon.
- Dans la zone OCDE, les microentreprises représentent en moyenne 42 % de l'emploi dans la construction et 32 % dans les services ; dans les activités manufacturières, leur contribution à l'emploi est de 14 %.
- Dans le secteur manufacturier, ce sont les grandes entreprises 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. Entre 2008 et 2012, l'emploi dans les entreprises manufacturières a diminué dans pratiquement tous les pays sauf l'Allemagne et le Brésil.
- Des différences significatives s'observent d'un pays à l'autre dans la part des personnes occupées et non rémunérées dans les microentreprises. On relève les parts les plus élevées en République tchèque, au Mexique et en République slovaque.

Pertinence

Les informations sur l'emploi par taille d'entreprise 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.

Les personnes occupées et non rémunérées sont un sous-ensemble des personnes occupées et englobent les travailleurs familiaux non rémunérés et les propriétaires exploitants. Le graphique 2.9 représente le nombre de personnes occupées et non rémunérées dans les microentreprises en pourcentage de l'emploi total dans ces entreprises.

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

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 relatives au nombre de personnes occupées aux États-Unis, en Israël et en Russie n'incluent pas les entreprises sans salarié.

Compte tenu des 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 « 0-10 » pour le Mexique et à « 1-19 » pour la Turquie ; la classe « 10-19 » se réfère à « 11-20 » pour le Mexique ; la classe « 20-49 » se réfère à « 20-50 » pour le Mexique et à « 20-99 » pour les États-Unis (pour les données de 2011 et antérieures) ; la classe « 50-249 » se réfère à « 50-299 » pour la Corée, à « 51-250 » pour le Mexique, à « 50+ » pour le Japon et à « 100-499 » pour les États-Unis (pour les données de 2011 et antérieures) ; enfin, la classe « 250+ » se réfère à « 300+ » pour la Corée, à « 251+ » pour le Mexique et à « 500+ » pour les États-Unis (pour les données de 2011 et antérieures).

Dans le cas du Chili, les données font référence à l'industrie et non pas aux activités manufacturières.

Il convient d'interpréter avec précaution les variations dans le temps, car les données ne suivent pas des cohortes d'entreprises. Des grandes entreprises dont la taille décroît peuvent se retrouver classées comme PME, et de façon analogue, la croissance des PME peut avoir pour conséquence leur classement parmi les grandes entreprises.

Source

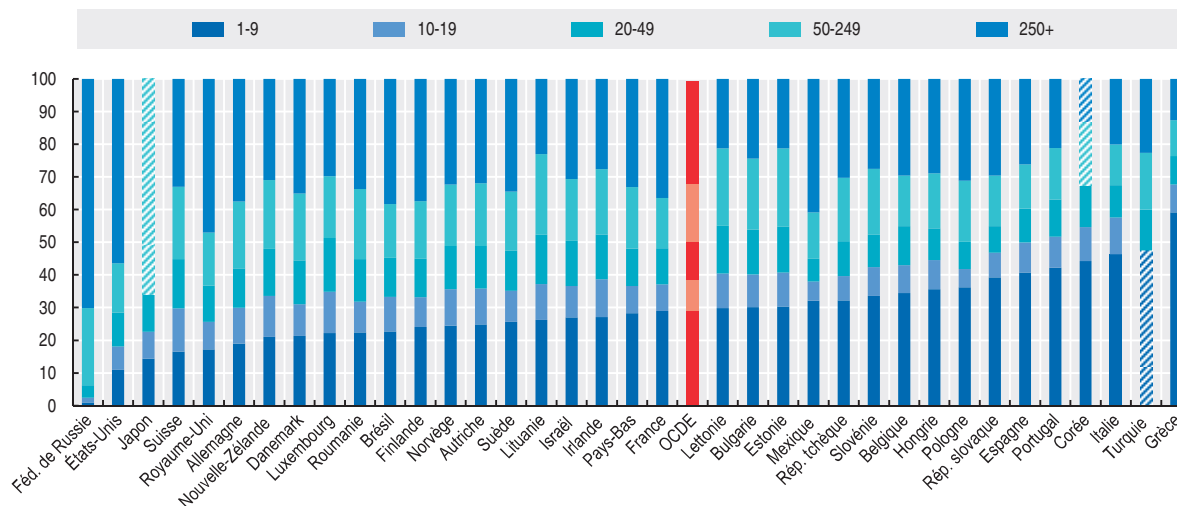
Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

Graphique 2.5. Effectif employé par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266317>

Tableau 2.2. Effectif employé par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

2012 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	Total
Allemagne	4 991 051	2 890 732	3 193 156	5 401 977	9 888 574	26 365 490
Autriche	663 955	291 803	346 308	511 654	853 689	2 667 409
Belgique	923 573	228 492	321 111	414 864	794 645	2 682 685
Brésil	7 439 200	3 454 837	3 930 623	5 380 858	12 565 022	32 770 540
Bulgarie	560 700	185 152	254 677	402 916	453 994	1 857 439
Corée	6 053 143	1 414 906	1 748 833	2 660 476	1 800 533	13 677 891
Danemark	340 019	152 880	214 146	326 309	558 110	1 591 464
Espagne	4 423 192	1 002 913	1 134 208	1 468 819	2 845 059	10 874 191
Estonie	116 507	39 685	54 027	91 894	81 954	384 067
États-Unis	8 680 054	5 704 757	8 207 838	12 011 018	44 813 688	79 417 355
Féd. de Russie	174 390	259 913	686 755	4 274 242	12 687 736	18 083 036
Finlande	344 491	131 404	167 351	252 787	536 755	1 432 788
France	4 468 390	1 250 362	1 710 685	2 363 918	5 622 970	15 416 325
Grèce	1 279 201	184 421	188 121	238 195	274 140	2 164 078
Hongrie	862 029	213 965	235 539	405 984	699 952	2 417 469
Irlande	279 703	120 023	141 587	206 129	285 313	1 032 755
Israël	539 278	191 120	274 667	376 932	611 831	1 993 828
Italie	6 792 243	1 640 665	1 452 061	1 833 330	2 943 880	14 662 179
Japon	4 549 468	2 598 881	3 596 887	20 858 492		31 603 728
Lettonie	170 730	60 615	83 101	135 841	121 487	571 774
Lituanie	212 409	89 124	121 488	200 302	186 574	809 897
Luxembourg	43 337	24 739	32 243	36 882	58 344	195 545
Mexique	2 287 014	415 830	497 041	1 009 294	2 909 617	7 118 796
Norvège	368 295	169 210	198 566	283 870	488 429	1 508 370
Nouvelle-Zélande	260 634	155 878	177 688	262 160	383 840	1 240 200
Pays-Bas	1 506 207	441 951	608 481	1 003 678	1 761 505	5 321 822
Pologne	3 003 819	458 553	695 584	1 550 950	2 583 679	8 292 585
Portugal	1 237 441	278 614	332 587	462 751	619 976	2 931 369
Rép. slovaque	542 534	104 990	112 092	213 808	410 094	1 383 518
Rép. tchèque	1 125 174	261 322	374 220	678 144	1 061 276	3 500 136
Roumanie	856 873	361 433	497 432	820 615	1 291 015	3 827 368
Royaume-Uni	3 058 287	1 486 827	1 963 222	2 895 240	8 345 973	17 749 549
Slovénie	189 192	49 253	55 696	114 098	155 001	563 240
Suède	773 351	284 165	369 272	546 300	1 038 239	3 011 327
Suisse	428 701	342 545	391 711	571 707	857 088	2 591 752
Turquie	5 008 646		1 327 077	1 825 027	2 394 295	10 555 045

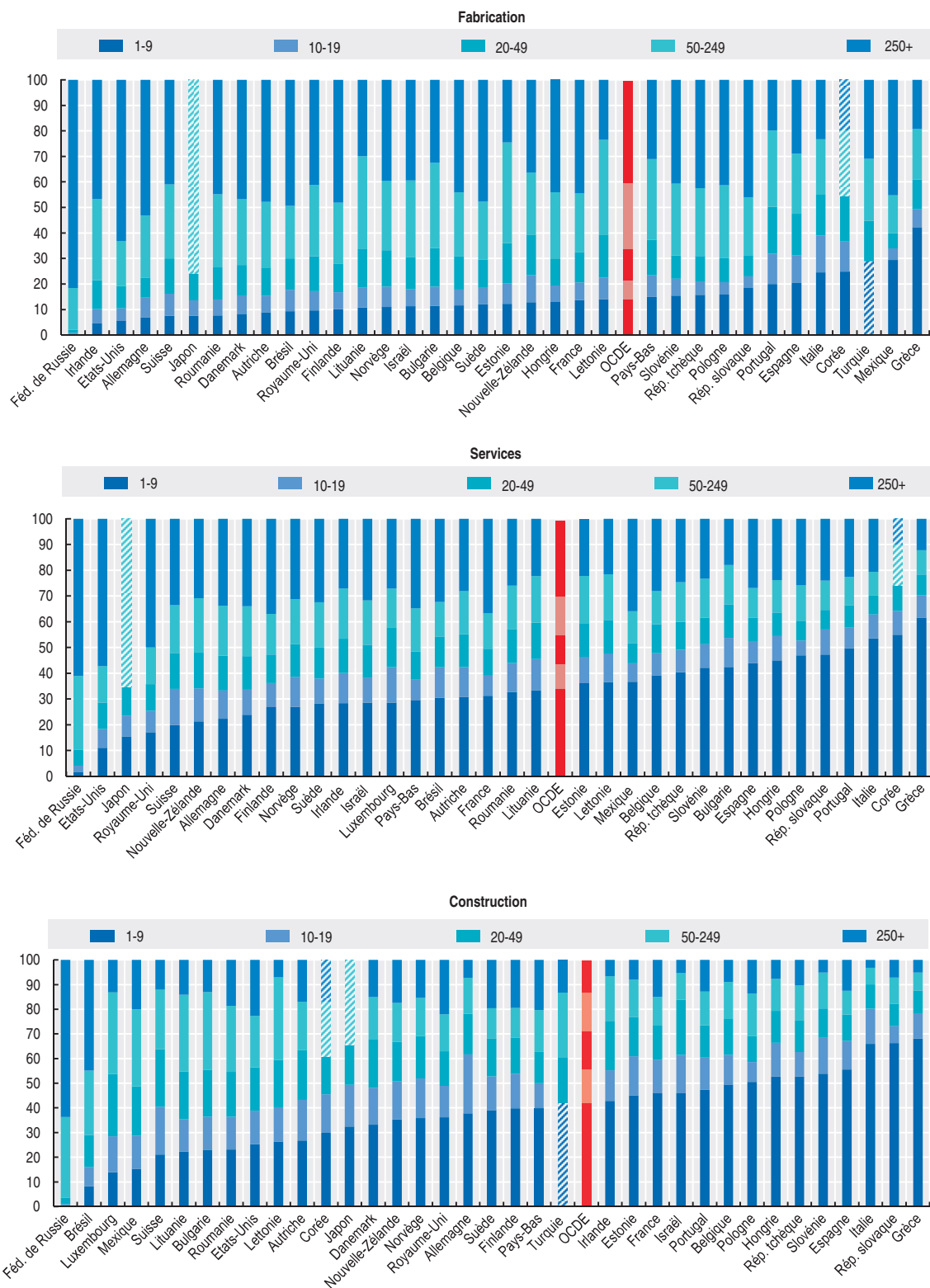
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267239>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Emploi par taille d'entreprise

Graphique 2.6. Effectif employé par taille d'entreprise, principaux secteurs

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266327>

Tableau 2.3. Effectif salarié par taille d'entreprise et par secteur

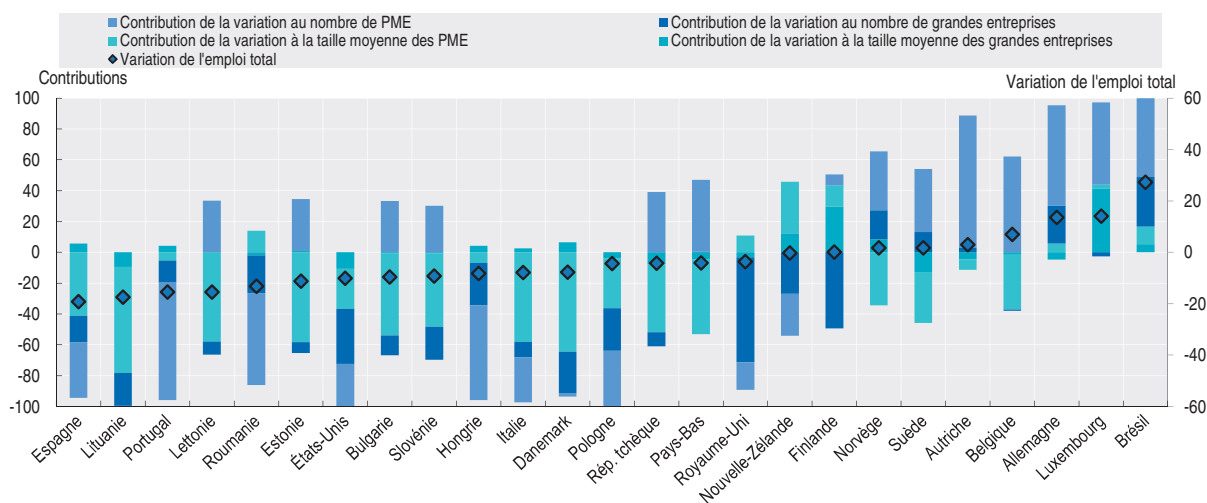
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible

	Fabrication					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+
Allemagne	7	8	8	24	53	22	11	14	19	34	38	24	17	15	7
Autriche	9	7	11	26	48	31	12	13	17	28	27	17	20	19	17
Belgique	12	6	13	25	44	39	9	11	13	28	49	12	14	15	9
Brésil	9	8	12	21	49	30	12	12	13	32	8	8	13	26	45
Bulgarie	11	8	15	33	32	42	11	13	15	18	23	13	19	31	13
Corée (2013)	25	12	18	26	20	55	9	10	16	10	30	16	15	22	17
Danemark	8	7	12	26	47	24	10	13	19	34	33	15	20	17	15
Espagne	20	11	16	24	29	44	9	9	12	27	56	12	11	10	13
Estonie	12	8	16	40	25	36	10	13	19	22	45	16	16	15	8
États-Unis	6	5	9	18	63	11	7	10	14	57	25	14	18	21	23
Finlande	10	7	11	24	48	27	9	11	16	37	40	14	15	12	19
France	14	7	12	23	45	31	8	11	14	37	46	13	14	12	15
Grèce	42	7	12	20	19	62	9	8	9	12	68	10	9	7	5
Hongrie	13	7	10	26	44	45	9	9	13	24	53	14	13	13	8
Irlande	5	6	11	32	47	28	12	13	19	27	43	12	20	18	7
Israël (2011)	11	7	12	30	39	29	10	13	17	32	46	16	22	11	5
Italie	25	15	16	22	23	53	9	7	9	21	66	14	10	7	3
Japon	8	6	11	76		15	8	11	65		32	17	16	34	
Lettonie	14	8	17	37	24	37	11	13	18	22	26	14	19	34	7
Lituanie	11	8	15	36	30	33	12	14	18	22	22	13	19	31	14
Luxembourg						29	14	15	15	27	14	15	25	33	13
Mexique (2009)	29	5	6	15	45	37	7	8	12	36	15	13	20	31	20
Norvège	11	8	14	27	40	27	12	13	18	31	36	16	17	15	15
Nouvelle-Zélande (2013)	13	11	16	24	36	21	13	14	21	31	35	15	16	16	17
Pays-Bas	15	8	14	32	31	29	8	11	17	35	40	10	13	17	20
Pologne	16	5	9	29	41	47	6	8	14	26	51	8	10	17	14
Portugal	20	12	18	30	20	50	8	9	11	23	47	13	13	14	13
Rép. slovaque	18	5	8	23	46	47	10	8	11	24	66	7	9	11	7
Rép. tchèque	16	5	10	27	42	40	9	11	15	25	53	10	13	14	10
Roumanie	8	6	13	29	45	33	11	13	17	26	23	13	18	27	19
Royaume-Uni	10	8	14	28	41	17	8	10	14	50	36	13	14	15	22
Russie	0	1	1	16	82	2	2	6	29	61	0	1	3	33	64
Slovénie	15	7	9	28	41	42	9	10	15	23	54	15	12	15	5
Suède	12	7	11	23	48	28	10	12	17	32	39	14	15	12	20
Suisse	8	9	14	29	41	20	14	14	19	34	21	19	23	24	12
Turquie (2011)	29		16	24	31						42		19	26	13

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267240>

Graphique 2.7. Variation de l'effectif, ensemble de l'activité du secteur marchand

Variation entre 2008 et 2012

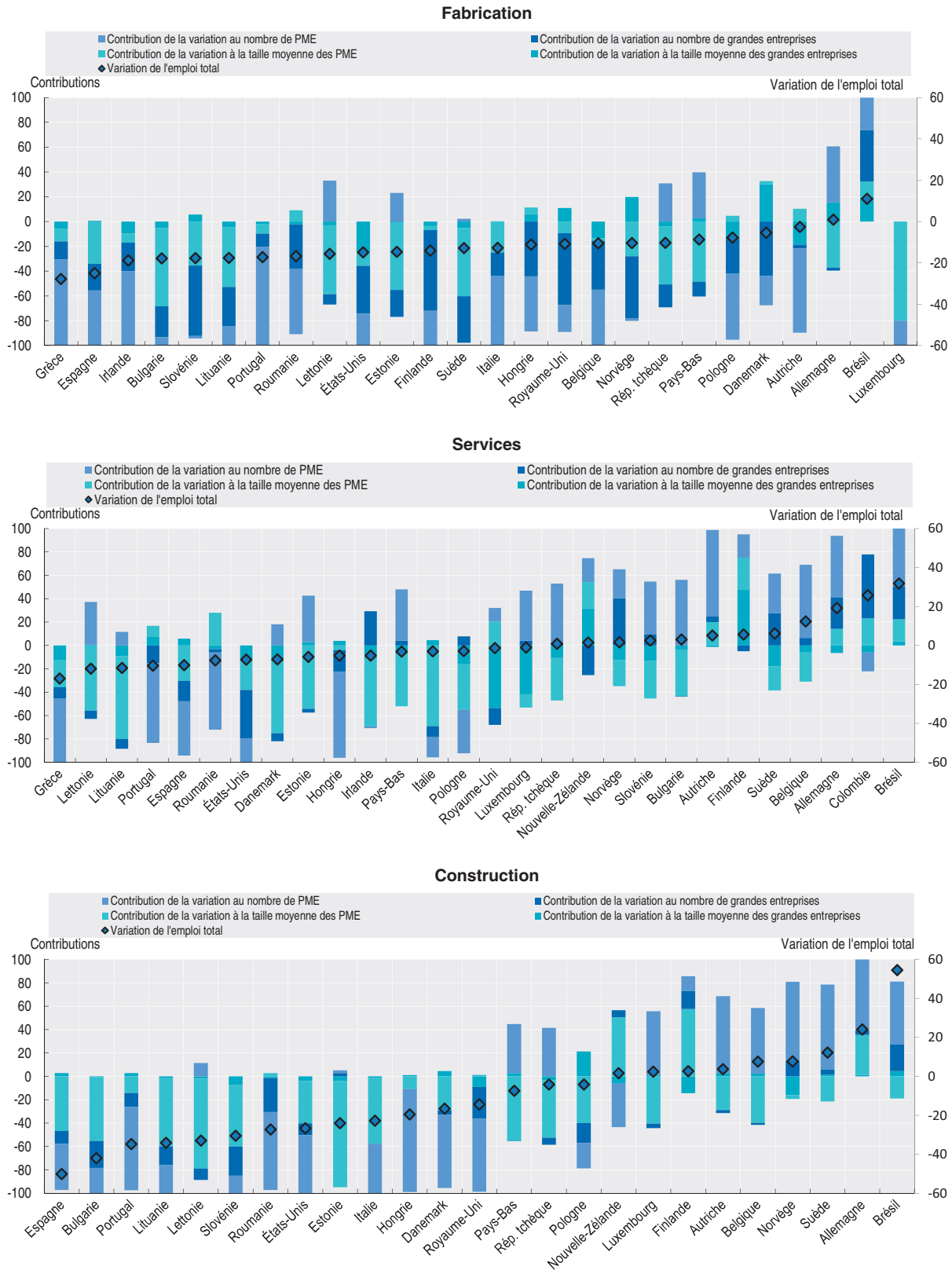


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266339>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Emploi par taille d'entreprise

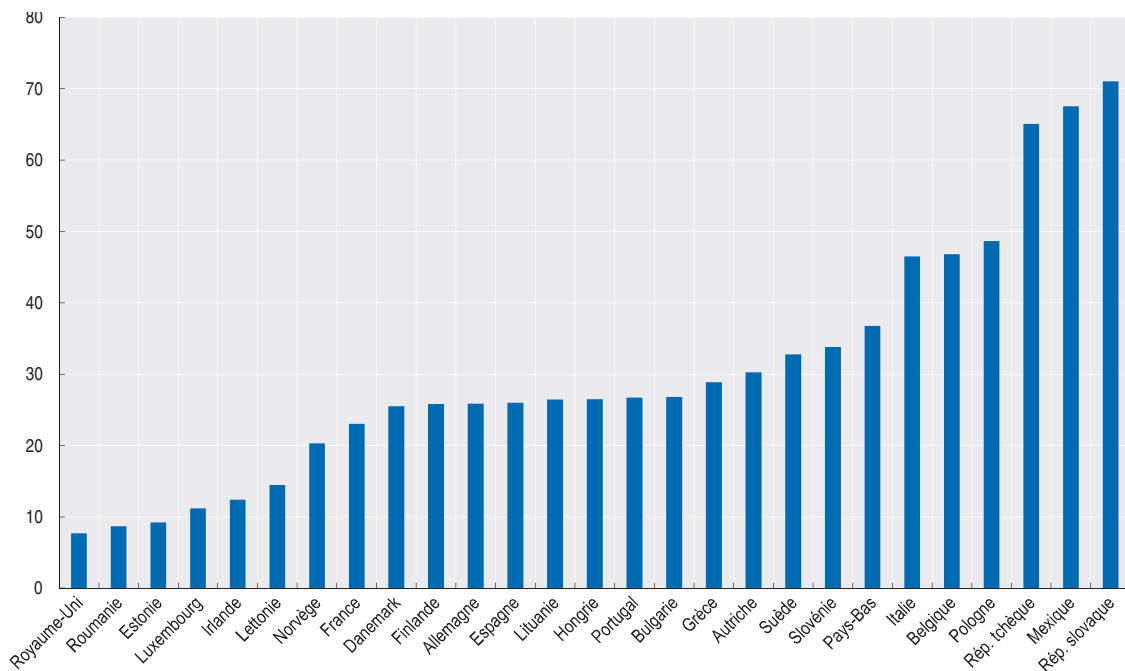
Graphique 2.8. **Variation de l'effectif, par grand secteur**
Variation entre 2008 et 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266345>

Graphique 2.9. **Proportion des personnes occupées et non rémunérées dans les microentreprises, secteur manufacturier**

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266357>

Tableau 2.4. **Nombre de personnes occupées et non rémunérées par taille d'entreprise, secteur manufacturier**

2012 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Allemagne	127 301	33 188	6 477	6 146	1 143
Autriche	16 572	1 741	531	90	21
Belgique	28 409	2 271	1 718	567	45
Bulgarie	16 024	1 662	1 454	1 111	462
Danemark	7 730	1 498	519	148	256
Espagne	95 992	2 574	1 428	835	963
Estonie	1 161	13	16	13	3
Finlande	9 521	729	415	127	-
France	95 735	178	53	-	-
Grèce	37 978	1 205	548	248	202
Hongrie	23 118	547	1 088	836	309
Irlande	900	447	313	261	5
Italie	439 401	64 251	26 290	9 521	632
Lettonie	2 395	83	41	47	72
Lituanie	5 489	150	70	28	-
Luxembourg	152	22	6	-	-
Mexique	787 532	28 883	11 297	2 949	512
Norvège	5 175	29	8	1	4
Pays-Bas	37 708	880	207	23	-
Pologne	182 077	7 044	6 645	3 568	282
Portugal	34 524	189	242	236	475
Rép. slovaque	58 863	339	220	76	11
Rép. tchèque	125 575	5 367	5 780	7 844	5 531
Roumanie	7 841	116	621	1 105	1 186
Royaume-Uni	18 557	11 664	11 521	4 488	507
Slovénie	9 953	140	35	2	-
Suède	25 834	4 611	5 942	11 289	22 877

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267259>

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, bien qu'elles représentent moins de 1 % des entreprises. Cependant, la proportion de valeur ajoutée créée par les grandes entreprises varie considérablement d'un pays à l'autre, traduisant en partie leur dimension économique, avec près de 70 % au Mexique et autour de 16 % au Luxembourg.
- Dans la plupart des économies, la contribution des micro-entreprises à la valeur ajoutée est le plus souvent comprise entre 10 et 25 %, mais elle dépasse 35 % en Grèce.
- Dans la plupart des pays, le secteur de la construction est celui qui a enregistré la plus forte baisse de la valeur ajoutée entre 2008 et 2012.

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 entreprises affichent par exemple une productivité supérieure à celle des petites entreprises, et si les plus petites entreprises sont souvent les moteurs de l'innovation, de nombreuses microentreprises ont cependant un potentiel de croissance limité. Les données de valeur ajoutée ventilées par taille d'entreprise 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. Les mesures de la production utilisées ci-dessous diffèrent d'un pays à un autre et sont évaluées aux prix de base ou aux coûts des facteurs. Les mesures aux coûts des facteurs n'incluent pas les autres taxes et subventions à la production définies dans le *Système de comptabilité nationale de 2008*.

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.

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

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. Les estimations de la valeur ajoutée présentées par taille d'entreprise 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.

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

Les données portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière.

Pour le Chili et le Mexique, les données font référence à l'industrie (05-39 de la CITI, rév. 4) et non aux activités manufacturières (10-33 de la CITI, rév. 4). Les données concernant la Corée, le Japon et le Mexique sont basées sur les établissements : pour des informations propres à un pays concernant la couverture des entreprises sans salarié, voir « Comparabilité » à la rubrique « Entreprises par classe de taille ».

Il convient d'interpréter avec précaution les variations dans le temps, car les données ne suivent pas des cohortes d'entreprises. Des grandes entreprises dont la taille décroît peuvent se retrouver classées comme PME, et de façon analogue, la croissance des PME peut avoir pour conséquence leur classement parmi les grandes entreprises.

Source

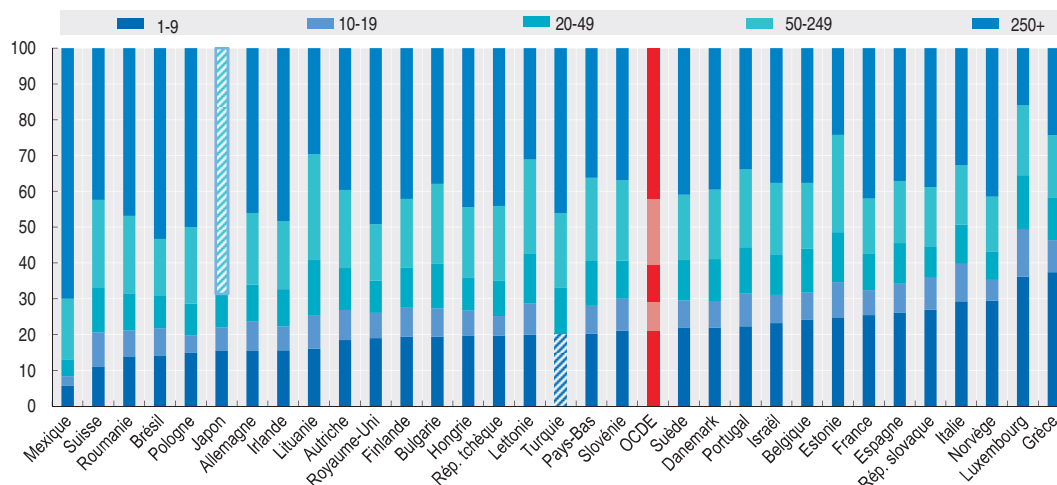
Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

Graphique 2.10. Valeur ajoutée par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266365>

Tableau 2.5. Valeur ajoutée par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible

	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
Allemagne	15.52	8.22	10.23	20.04	46.00
Autriche	18.52	8.4	11.68	21.9	39.56
Belgique	24.18	7.57	12.20	18.40	37.65
Brésil	14.24	7.59	9.21	15.70	53.26
Bulgarie	19.48	7.91	12.40	22.31	37.89
Danemark	21.96	7.43	11.74	19.38	39.50
Espagne	26.11	8.12	11.33	17.37	37.07
Estonie	24.71	9.93	14.01	27.15	24.20
Finlande	19.47	8.22	11.10	19.15	42.06
France	25.51	6.97	10.04	15.49	41.99
Grèce	37.44	8.95	11.81	17.46	24.33
Hongrie	19.66	7.10	9.27	19.53	44.44
Irlande	15.69	6.71	10.28	19.10	48.22
Israël	23.29	7.82	11.33	19.90	37.66
Italie	29.31	10.50	10.98	16.51	32.7
Japon	15.49	6.55	9.39	68.57	
Lettonie	20.06	8.66	13.82	26.32	31.13
Lituanie	16.09	9.43	15.35	29.54	29.59
Luxembourg	36.17	13.33	15.01	19.47	16.02
Mexique	5.79	2.65	4.54	17.08	69.95
Norvège	29.52	5.77	7.94	15.33	41.44
OCDE	21.27	7.88	10.46	18.30	42.09
Pays-Bas	20.31	7.75	12.52	23.24	36.19
Pologne	14.91	4.92	8.87	21.35	49.95
Portugal	22.36	9.12	12.95	21.69	33.87
Rép. slovaque	26.98	9.14	8.52	16.57	38.78
Rép. tchèque	19.77	5.42	9.84	20.88	44.09
Roumanie	14.00	7.22	10.35	21.59	46.85
Royaume-Uni	19.06	7.0	9.03	15.7	49.13
Slovénie	21.14	8.88	10.63	22.41	36.94
Suède	21.93	7.64	11.30	18.21	40.92
Suisse	11.05	9.59	12.57	24.42	42.37
Turquie	20.22		12.84	20.83	46.11

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267260>

Chiffre d'affaires par taille d'entreprise

À savoir

- Dans les pays de l'OCDE, les PME représentent en moyenne 60 % du chiffre d'affaires total. Les entreprises des classes de taille 10-19 et 20-49 représentent la plus petite part du chiffre d'affaires, à savoir respectivement 7 % et 11 %.
- Dans la plupart des pays, le chiffre d'affaires par personne occupée dans les grandes entreprises du secteur manufacturier est considérablement plus élevé que le chiffre d'affaires par personne occupée dans n'importe quelle autre classe de taille, notamment celle des entreprises de taille moyenne (50 à 249 personnes salariées).

Définitions

Le *chiffre d'affaires* est défini comme le total des montants facturés par l'unité d'observation au cours de la période de référence, correspondant aux ventes marchandes de biens ou de services fournis à des tiers. Le chiffre d'affaires comprend tous les impôts et taxes grevant les biens ou services facturés par l'unité, à l'exception de la TVA facturée par l'unité à ses clients et des autres impôts déductibles assimilés et directement liés au chiffre d'affaires. Il comprend également tous les autres frais (transport, emballage, etc.) imputés aux clients, même si ceux-ci figurent séparément sur la facture et correspondent à un service assuré par l'unité. Les ristournes et rabais accordés aux clients, ainsi que la valeur des produits retournés, sont déduits des recettes perçues par l'unité dans le calcul du chiffre d'affaires. Le chiffre d'affaires exclut les recettes enregistrées dans les comptes dans les postes « autres produits d'exploitation », « produits financiers » et « produits exceptionnels ». En sont également exclues les subventions d'exploitation reçues des pouvoirs publics ou d'autorités supranationales.

Le chiffre d'affaires dans chaque classe de taille est exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires de l'ensemble des entreprises.

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

Pertinence

Le chiffre d'affaires des entreprises est une dimension utilisée seule ou en combinaison avec l'effectif pour définir les classes de taille aux fins d'élaboration des politiques. Ces classes de taille sont utilisées afin de déterminer, par exemple, le droit à une aide financière ou à d'autres programmes de soutien aux petites entreprises.

Comparabilité

Compte tenu des 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 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 » ; pour le Japon, « 50-249 » se réfère à « 50+ ».

Source

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

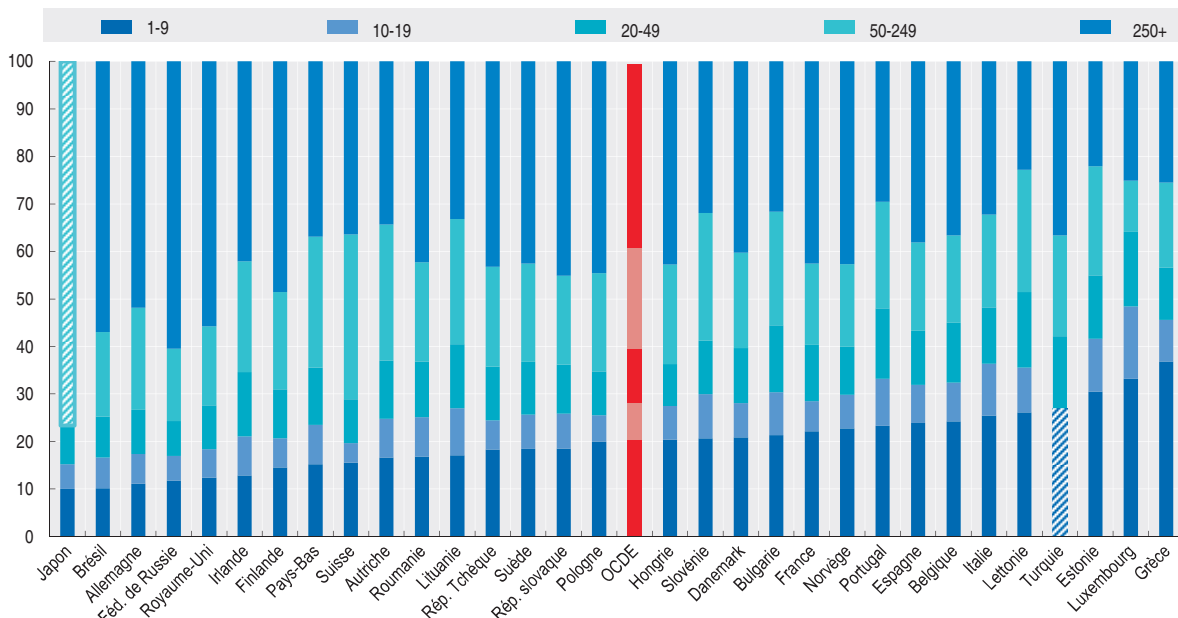
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Chiffre d'affaires par taille d'entreprise

Graphique 2.11. **Chiffre d'affaires par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand**

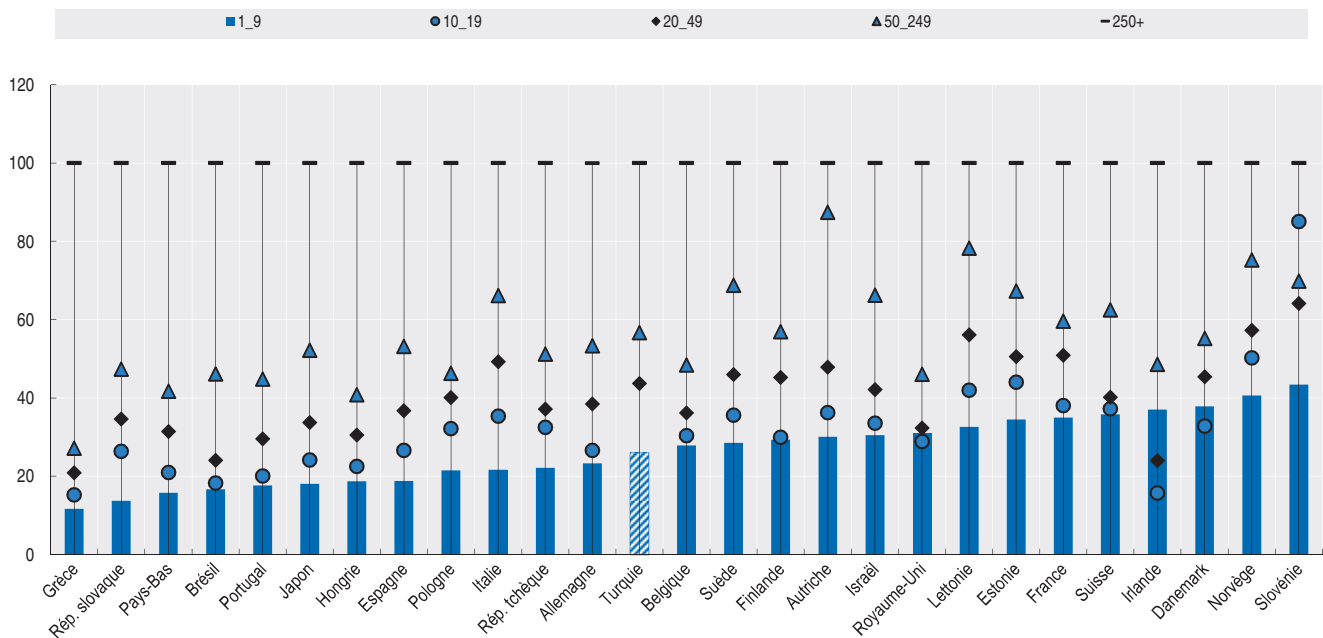
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266384>

Graphique 2.12. **Chiffre d'affaires par personne occupée et par taille d'entreprise, secteur manufacturier**

Indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266398>

Rémunération des salariés par taille d'entreprise

À savoir

- Dans la plupart des pays, la rémunération des salariés constitue la plus grande part de la valeur ajoutée, en particulier dans les PME, qui ont généralement une intensité capitaliste moins forte que les grandes entreprises.
- La part de la rémunération des salariés est particulièrement réduite en Irlande et au Mexique, dans les entreprises grandes comme petites. Dans d'autres pays comme la Hongrie où les participations étrangères au capital des entreprises ou au contrôle des chaînes d'approvisionnement sont importantes, cette part est aussi généralement inférieure à la moyenne de l'OCDE.
- Entre 2008 et 2012, cette part a diminué pour les petites et moyennes entreprises ainsi que pour les grandes entreprises dans plusieurs pays, parmi lesquels le Danemark, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la République slovaque, le Royaume-Uni et la Suisse.

Pertinence

Ces dernières années, une attention croissante a été accordée à la part du travail dans la valeur ajoutée, et plus particulièrement à l'impact des variations à la hausse ou à la baisse du différentiel capital-travail sur les inégalités.

Définitions

La *rémunération des salariés* comprend la rémunération totale, en espèces ou en nature, versée aux salariés en paiement du travail accompli par ces derniers au cours de la période de référence. Aucune rémunération n'est payable pour le travail non rémunéré accompli sur une base volontaire, notamment le travail accompli par les membres d'un ménage au sein d'une entreprise non constituée en société et détenue par ce même ménage. La rémunération des salariés n'inclut pas les taxes payables par l'employeur sur les traitements et salaires. Elle comprend donc les traitements et salaires des salariés et les autres cotisations patronales.

La *rémunération du travail pour toutes les personnes occupées* est équivalente à la somme des traitements et salaires de toutes les personnes salariées et des autres cotisations patronales versées au bénéfice des salariés.

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

Comparabilité

De nombreuses PME sont des entreprises non constituées en société, ce qui signifie que leurs propriétaires ne se versent pas de salaire, mais reçoivent une rémunération sous forme de *revenu mixte* (selon la définition du *Système de comptabilité nationale de 2008*), qui est un élément de la *valeur ajoutée*. Les estimations qui ne se basent que sur la rémunération des salariés rapportée à la valeur ajoutée totale ont donc toutes les chances, par rapport aux estimations concernant les grandes entreprises, de sous-estimer la contribution relative du travail dans les PME. Ainsi peuvent s'expliquer les parts moindres observées par exemple pour l'Italie et la Lettonie.

Les données relatives au Mexique pour les activités manufacturières font référence à l'industrie (05-39 de la CITI, révision 4). Les données relatives au Brésil, à Israël et au Mexique font référence à la rémunération de l'ensemble des personnes occupées. Les données concernant la Corée et les États-Unis font référence aux statistiques des Comptes nationaux annuels, et non pas aux données des enquêtes annuelles auprès des entreprises.

Source

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

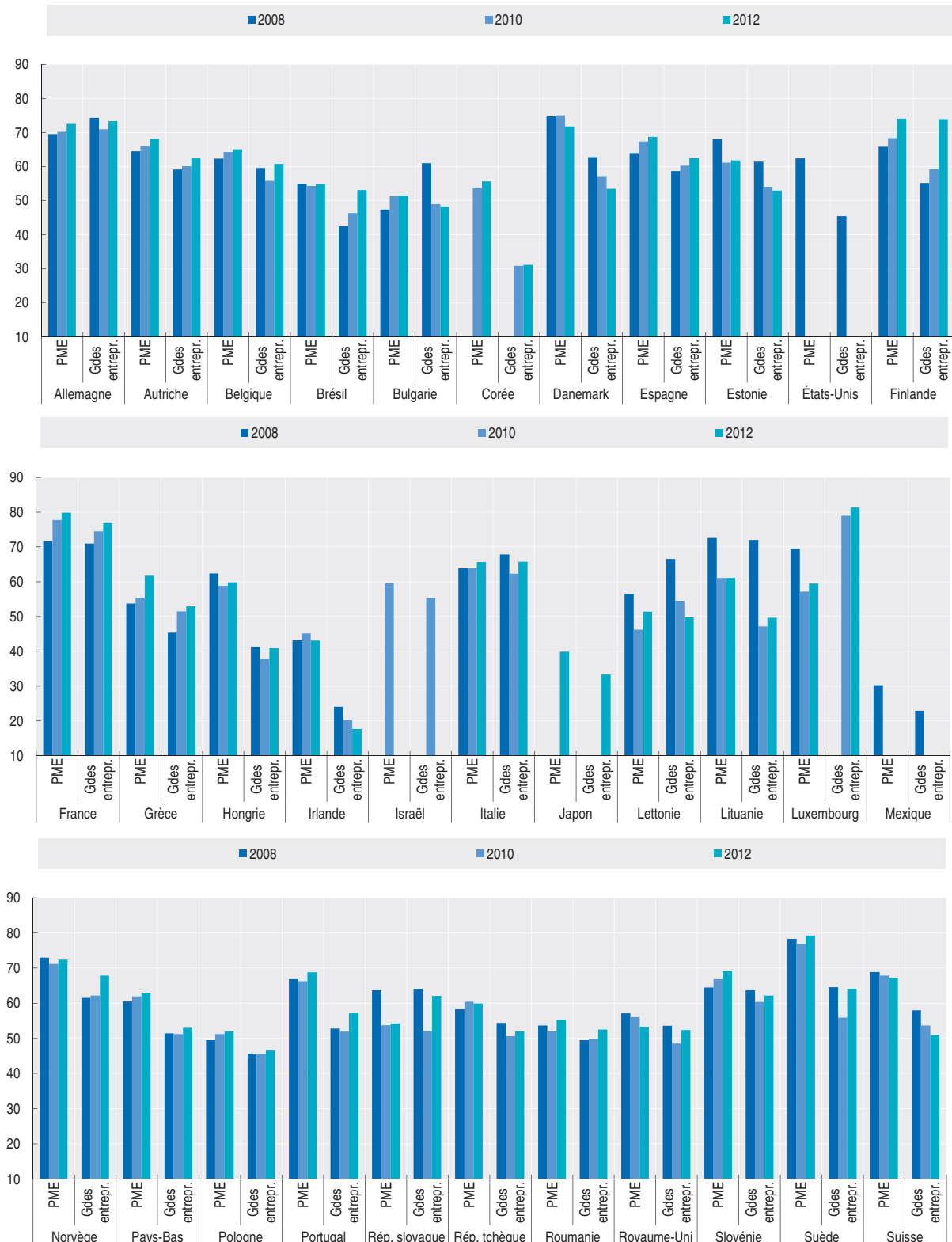
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Rémunération des salariés par taille d'entreprise

Graphique 2.13. Rémunération des salariés rapportée à la valeur ajoutée, secteur manufacturier

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266407>

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. Cependant, dans certains secteurs manufacturiers et dans certains pays, les entreprises plus petites sont souvent plus performantes que les entreprises de plus grande taille, probablement parce qu'elles détiennent des avantages concurrentiels dans des créneaux spécialisés ou des activités étayées par une marque ou une propriété intellectuelle.
- Les différences de productivité entre les classes de taille sont relativement plus réduites dans le secteur des services marchands. Dans certains pays, les entreprises de services de taille moyenne sont plus performantes que les grandes entreprises. Cela peut s'expliquer en partie par une utilisation intensive des technologies de l'information et des communications (TIC) abordables, surtout lorsque les entreprises font partie d'entreprises multinationales.
- Les niveaux de productivité plus élevés relevés dans les entreprises de petite taille sont aussi le signe d'une dynamique de croissance, grâce à laquelle les entreprises les plus productives se développent et évincent les entreprises les moins productives.
- Les niveaux de productivité du travail dans les grandes entreprises manufacturières sont en moyenne significativement plus élevés en Irlande que dans les autres pays, en raison essentiellement de l'importance des éléments de propriété intellectuelle qui sont intégrés à la production et, généralement, fournis par une société mère sise à l'étranger.

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

Définitions

La *productivité du travail* est la valeur ajoutée brute aux prix courants par personne employée. À des fins de comparaison, les données sont présentées en pourcentage de la productivité du travail dans les grandes entreprises.

Pour une définition des « activités manufacturières », des « services » et de la « construction », voir le Guide de lecture. Il convient de noter que les services financiers ne sont pas inclus et qu'il importe donc d'être prudent au moment d'extrapoler les résultats et de tirer des conclusions sur l'ensemble des activités du secteur marchand dans les différents pays, en particulier ceux dans lesquels les activités de services financiers sont relativement importantes comme le Luxembourg, la Suisse et le Royaume-Uni.

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

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.

Comparabilité

Les estimations de la valeur ajoutée et de l'emploi présentées par taille d'entreprise 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 des classes de taille, secteurs et pays peut aussi pâtir des disparités de la part de l'emploi à temps partiel dans l'emploi total. C'est pourquoi la mesure préférée du facteur travail, dans l'analyse de la productivité, est le nombre total d'heures travaillées plutôt que l'effectif, mais on ne dispose généralement pas de ventilation de ces données par taille d'entreprise.

Les écarts de productivité dans les principaux secteurs agrégés peuvent masquer des différences de tendance de la productivité dans des secteurs plus étroitement définis. Cela peut correspondre en partie à des disparités de la valeur des biens et des services produits et à des intensités différentes d'utilisation du capital intellectuel. Par ailleurs, des lacunes dans les données imputables aux règles de confidentialité en vigueur dans les pays concernés peuvent rendre plus difficile la comparabilité internationale.

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 les comptes nationaux (Base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/na-data-fr>.

Statistiques de l'OCDE sur la productivité (Base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/pdty-data-fr>.

Pour en savoir plus

OCDE (2001), *Mesurer la productivité – Manuel de l'OCDE : Mesurer la croissance de la productivité par secteur et pour l'ensemble de l'économie*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264294516-fr>.

Graphique 2.14. **Productivité du travail par taille d'entreprise et par secteur**

Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



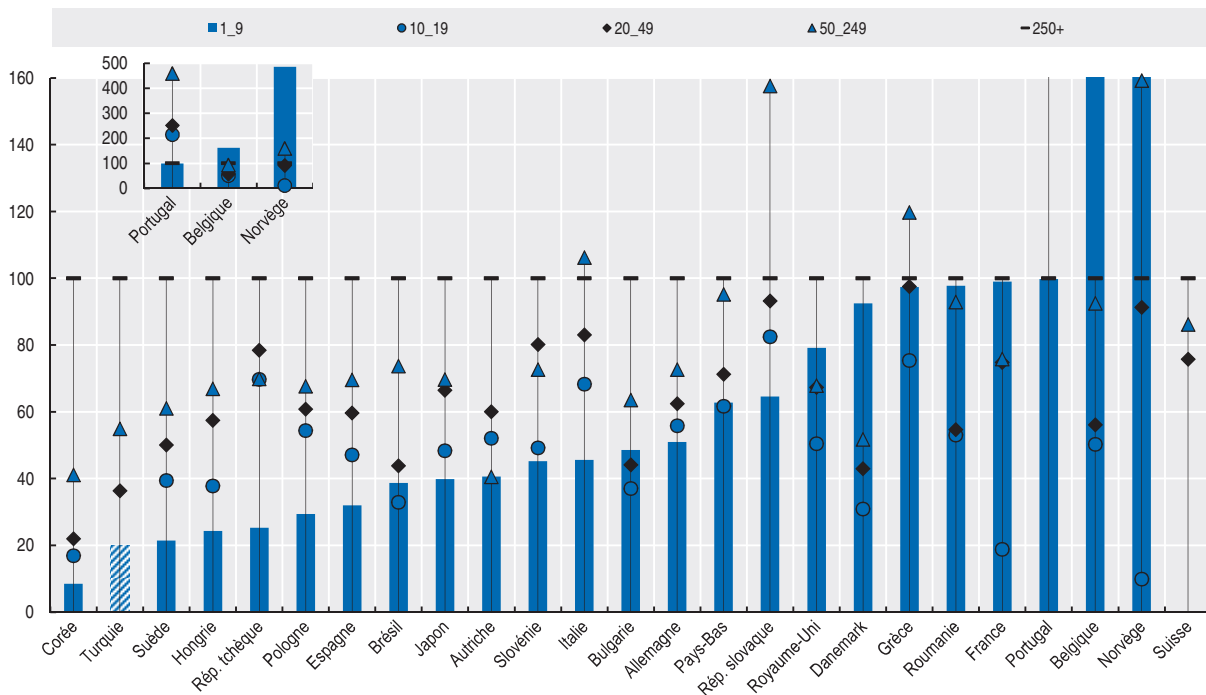
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266412>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Productivité par taille d'entreprise

Graphique 2.15. **Productivité du travail par taille d'entreprise, fabrication de produits chimiques**

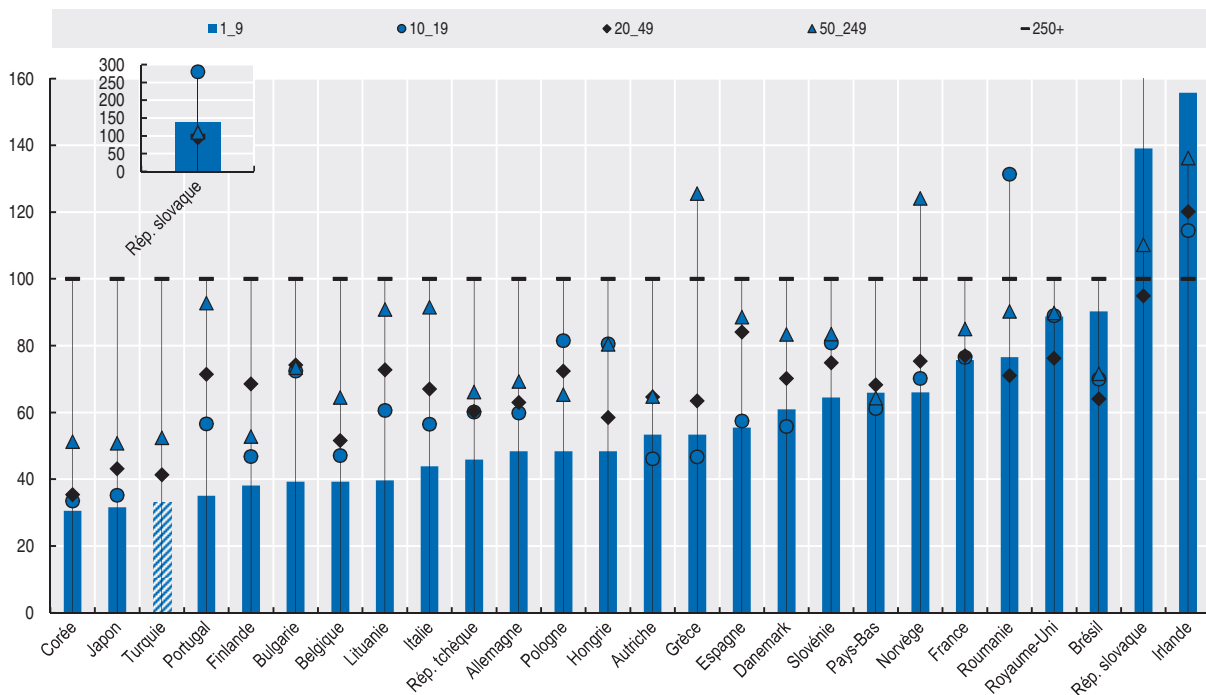
Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266421>

Graphique 2.16. **Productivité du travail par taille d'entreprise, fabrication de matériel électrique**

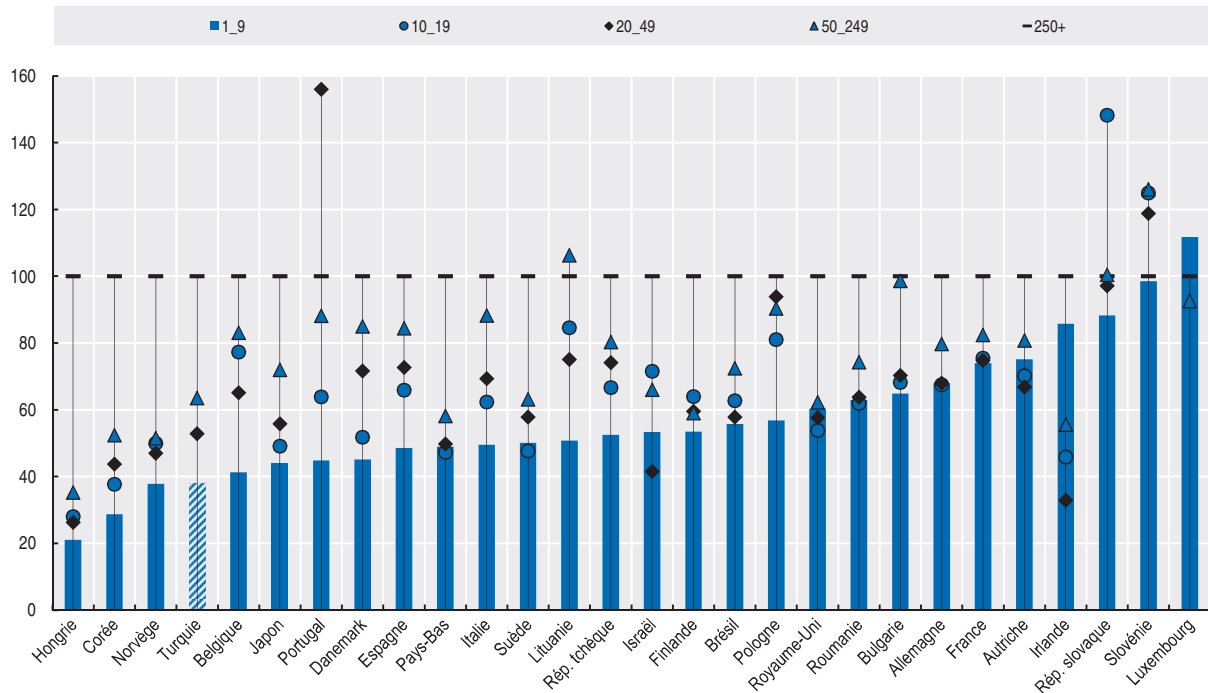
Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266433>

Graphique 2.17. **Productivité du travail par taille d'entreprise, fabrication de machines et de matériel n.c.a.**

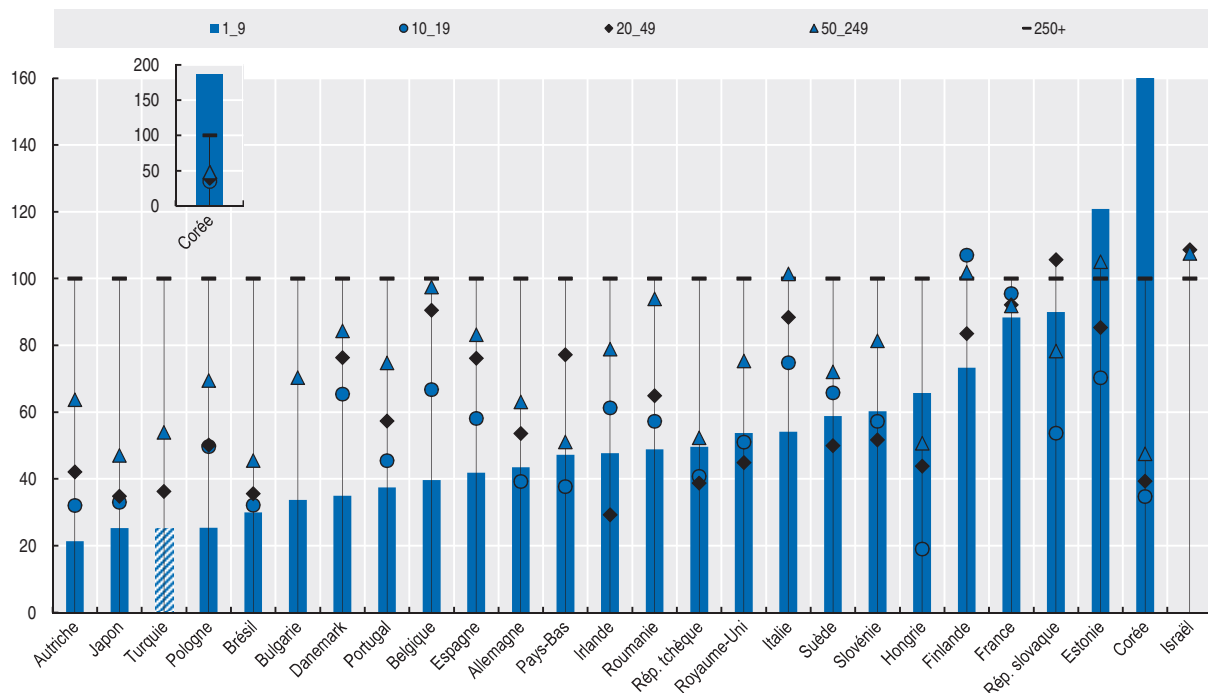
Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266440>

Graphique 2.18. **Productivité du travail par taille d'entreprise, construction de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques**

Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



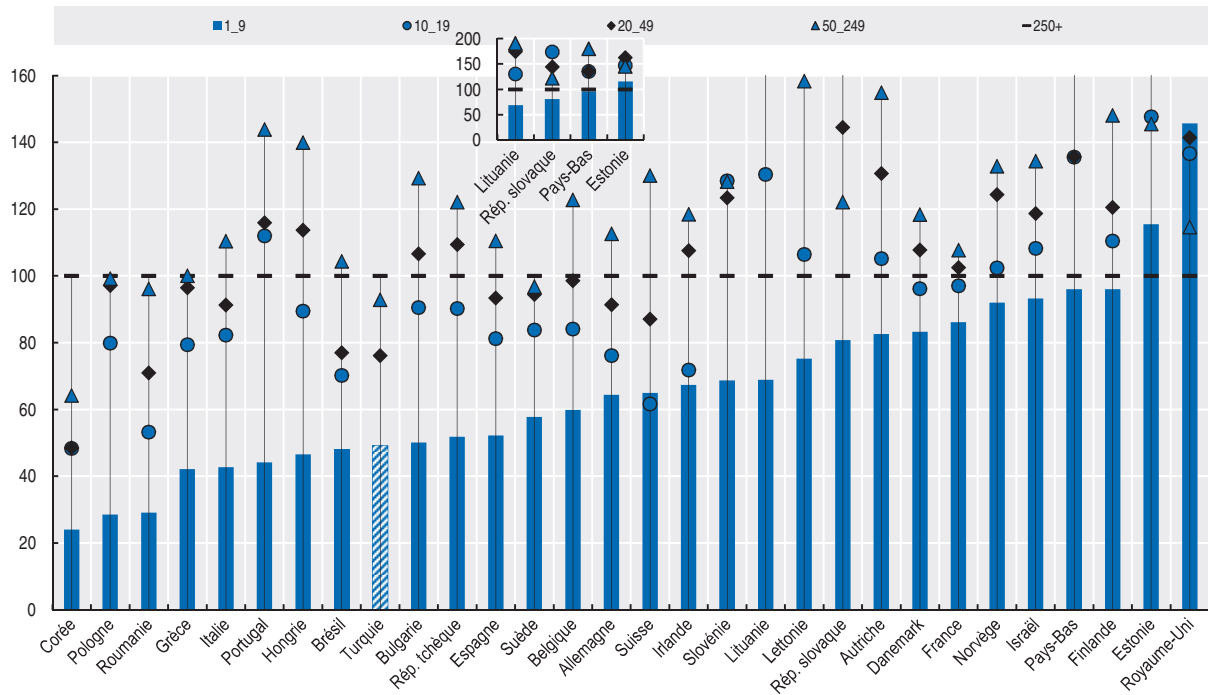
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266457>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Productivité par taille d'entreprise

Graphique 2.19. Productivité du travail par taille d'entreprise, commerce de gros et de détail ; réparation de véhicules à moteur et de motocycles

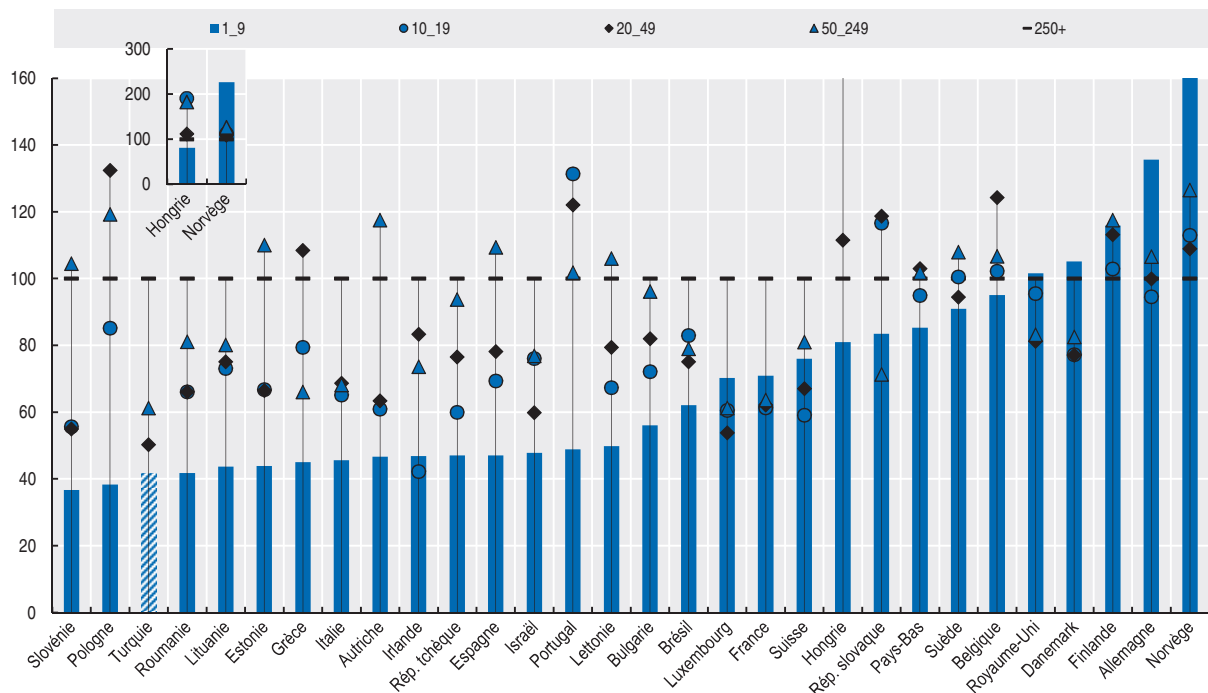
Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266462>

Graphique 2.20. Productivité du travail par taille d'entreprise, transport et entreposage

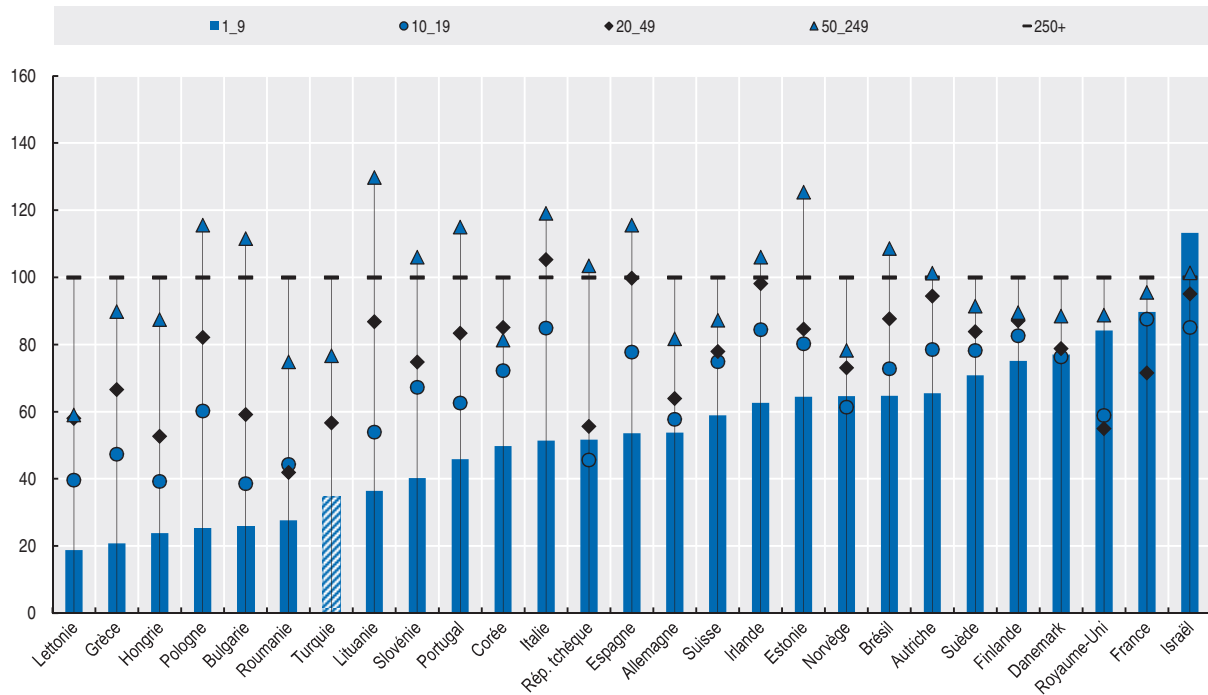
Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266474>

Graphique 2.21. **Productivité du travail par taille d'entreprise, activités d'hébergement et de restauration**

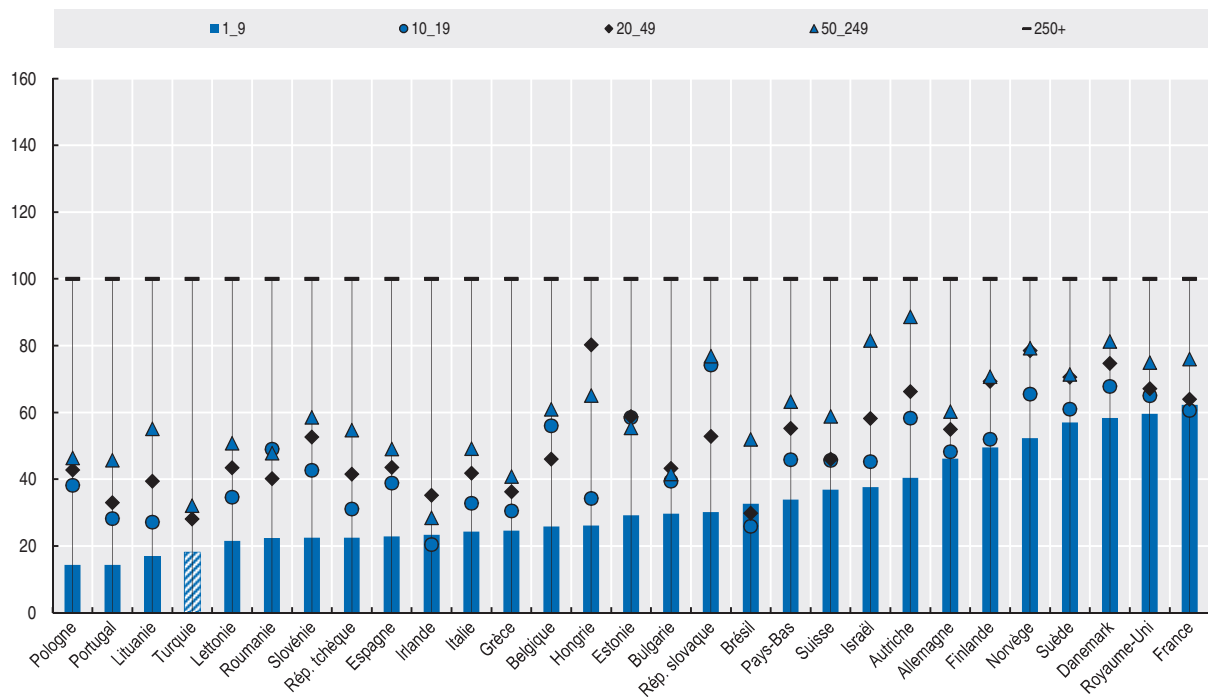
Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266488>

Graphique 2.22. **Productivité du travail par taille d'entreprise, information et communication**

Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266493>





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

À savoir

- Dans la plupart des pays, les taux de naissance ont diminué au lendemain de la crise et sont restés globalement stables depuis. Cependant, dans certains pays, notamment en Corée, aux États-Unis, en Italie et au Portugal, ces taux ont continué à baisser, surtout aux États-Unis où ils n'atteignaient plus, en 2012, que le tiers des taux antérieurs à la crise.
- Dans pratiquement tous les pays, les taux de naissance sont plus élevés dans les secteurs de la construction et des services que dans l'industrie, du fait en partie de coûts d'entrée du capital fixe moins élevés.
- Tous secteurs et tous pays confondus, la plupart des entreprises démarrent leur activité avec un à quatre salariés.

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.

Comparabilité

Les indicateurs concernant les « entreprises employant des salariés » semblent plus pertinents à des fins de comparaison

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.

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

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. Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3.

Pour l'Australie, 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 ». Pour la Corée, les données englobent les entreprises sans salarié.

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>.

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>.

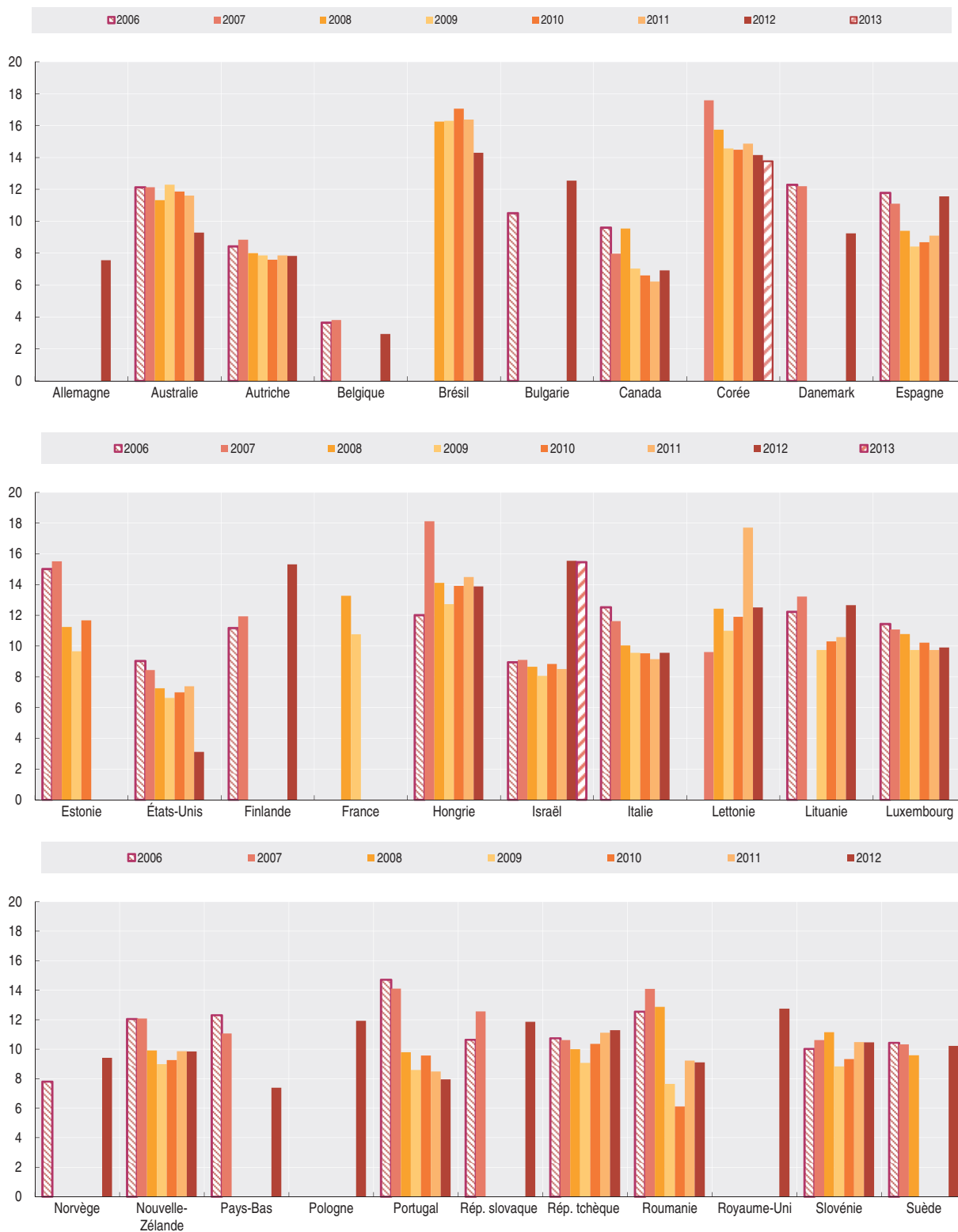
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.


OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

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'activité du secteur marchand
En pourcentage



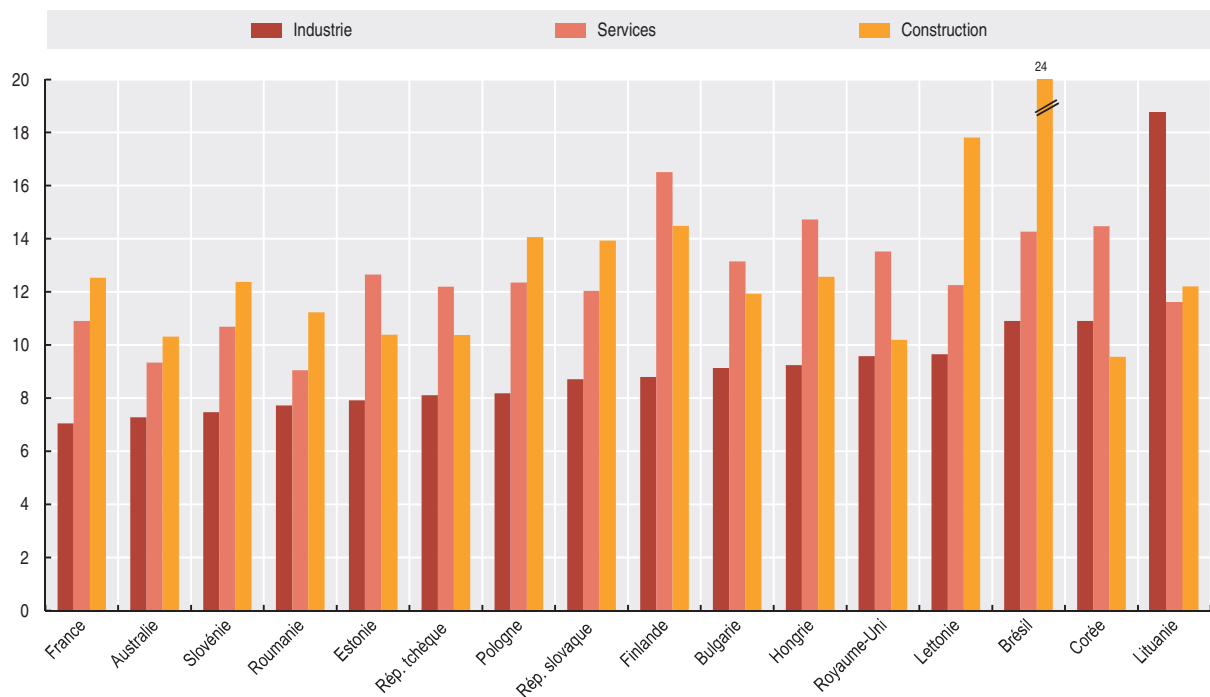
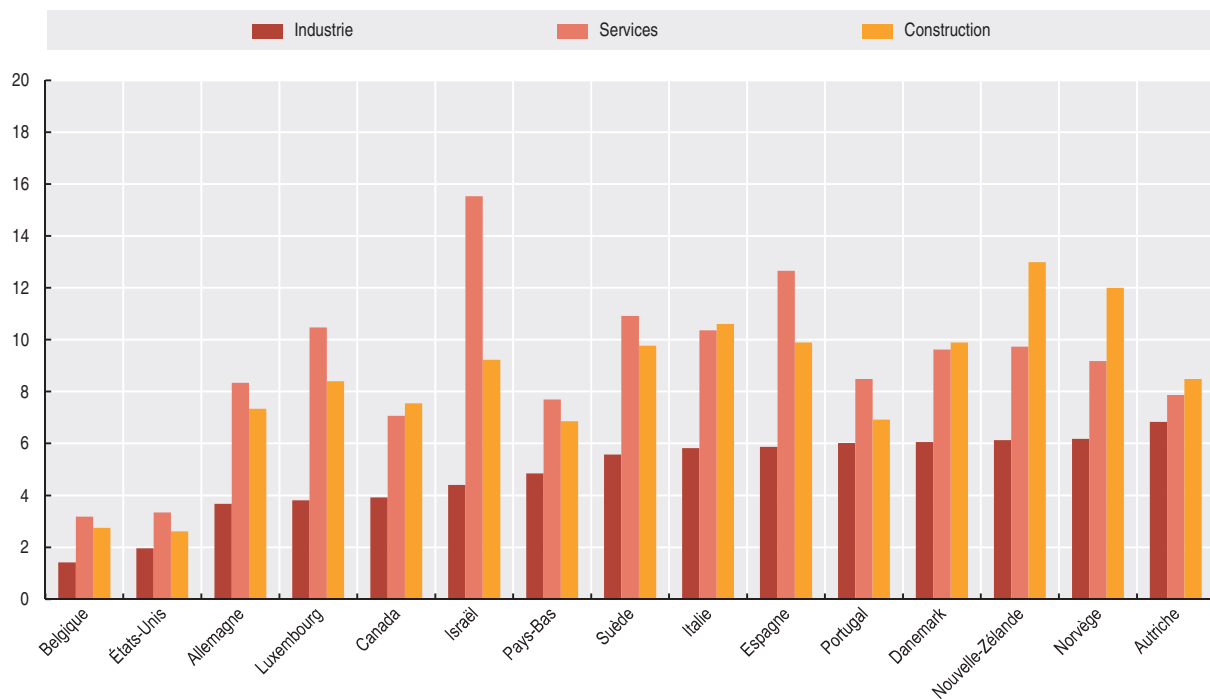
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266507>

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 grand secteur

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



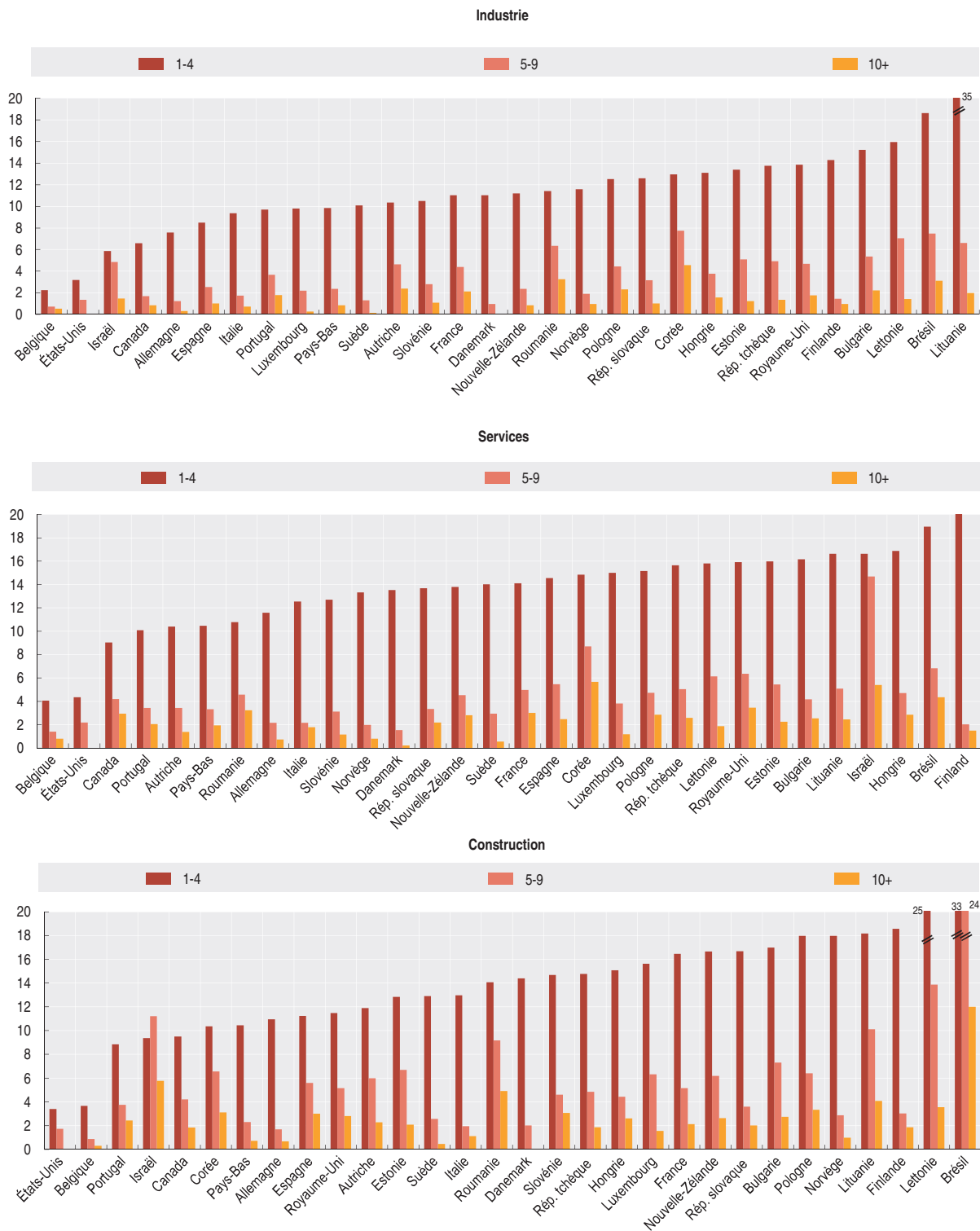
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266512>

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 taille d'entreprise, principaux secteurs

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266522>

À savoir

- L'évolution du taux de décès des entreprises employant des salariés suit généralement celle du taux de naissances. Tout comme les taux de naissance, les taux de décès d'entreprises ont diminué dans plusieurs pays entre 2007 et 2010, pour ensuite se redresser ces dernières années.
- 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 dans l'industrie.
- 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 permet de mieux comprendre, par exemple, le processus de destruction créatrice et l'impact des cycles économiques sur l'entrepreneuriat.

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. 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 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.

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.

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 se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3.

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 ». Pour la Corée, les données englobent les entreprises sans salarié.

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>.

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>.

OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

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.

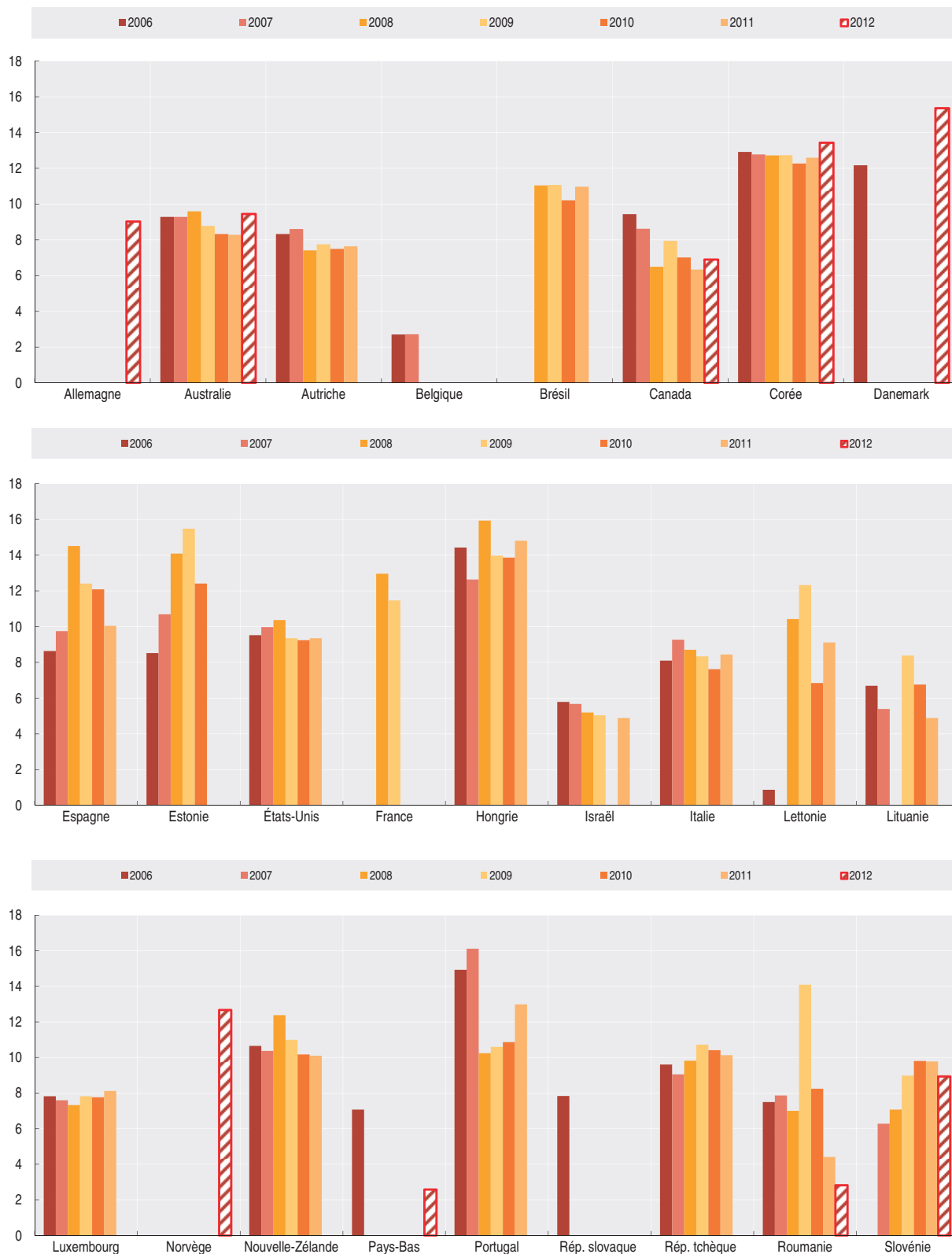
Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », se reporter au Guide de lecture.

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 3.4. Taux de décès des entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand
En pourcentage



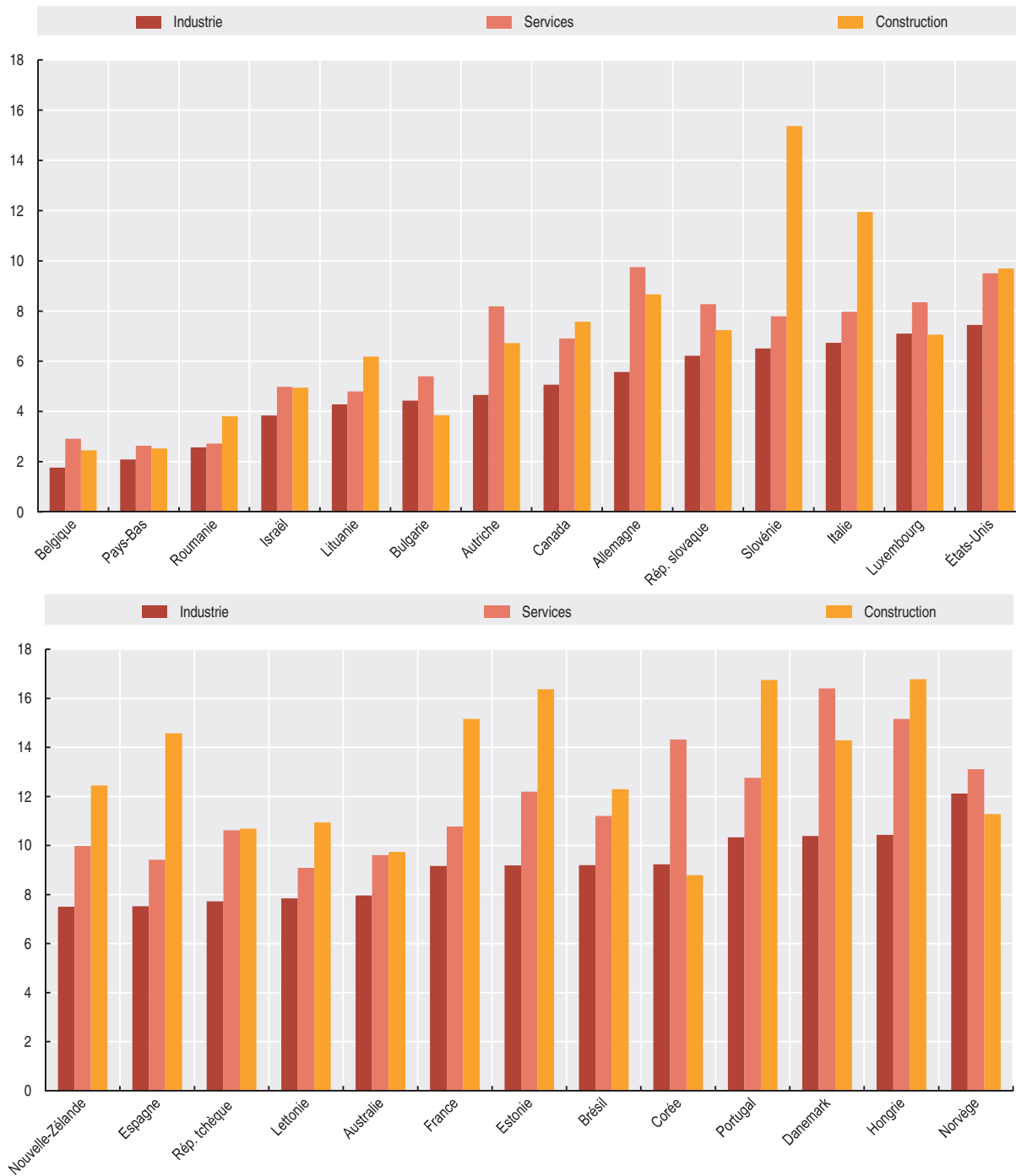
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266536>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.5. Taux de décès des entreprises employant des salariés, par grand secteur

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



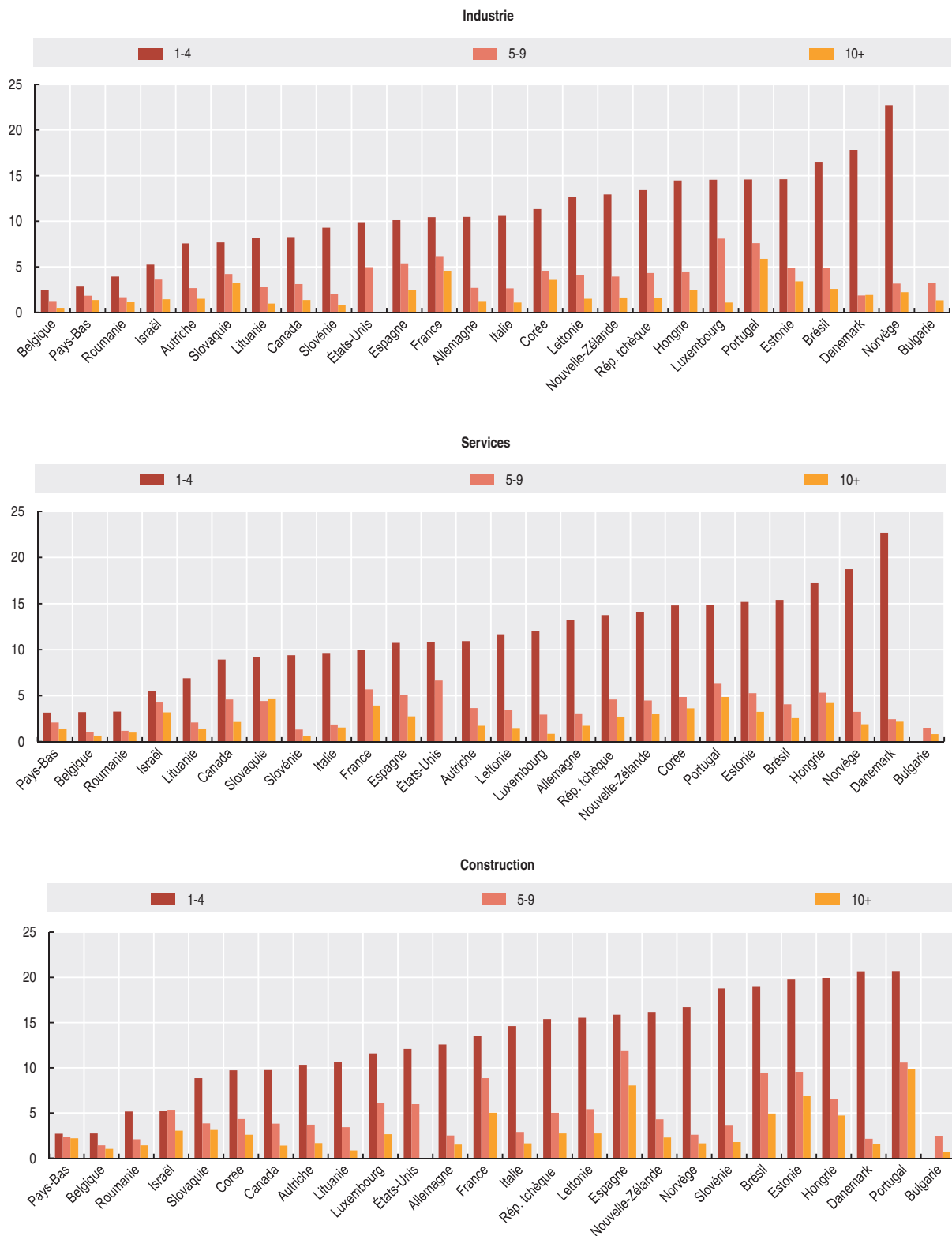
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266542>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises employant des salariés

Graphique 3.6. Taux de décès des entreprises employant des salariés par taille, principaux secteurs

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266554>

À savoir

- Le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés varie en moyenne entre 10 % et 20 % dans l'industrie et entre 15 % et 30 % dans les services et la construction. Seuls quelques pays affichent des taux nettement inférieurs (Pays-Bas) ou supérieurs (Brésil).
- Le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés est plus élevé dans les services et la construction que dans l'industrie, ce qui traduit une meilleure dynamique économique dans ces secteurs. Dans les services, en moyenne, le taux de renouvellement de 2012 atteint le niveau de 2007.

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 corrobore, par exemple, l'analyse de la contribution du renouvellement des entreprises à la hausse globale de la productivité.

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* (2008).

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 », se reporter au Guide de lecture.

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

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. Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3.

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 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>.

Criscuolo, C., P. N. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>

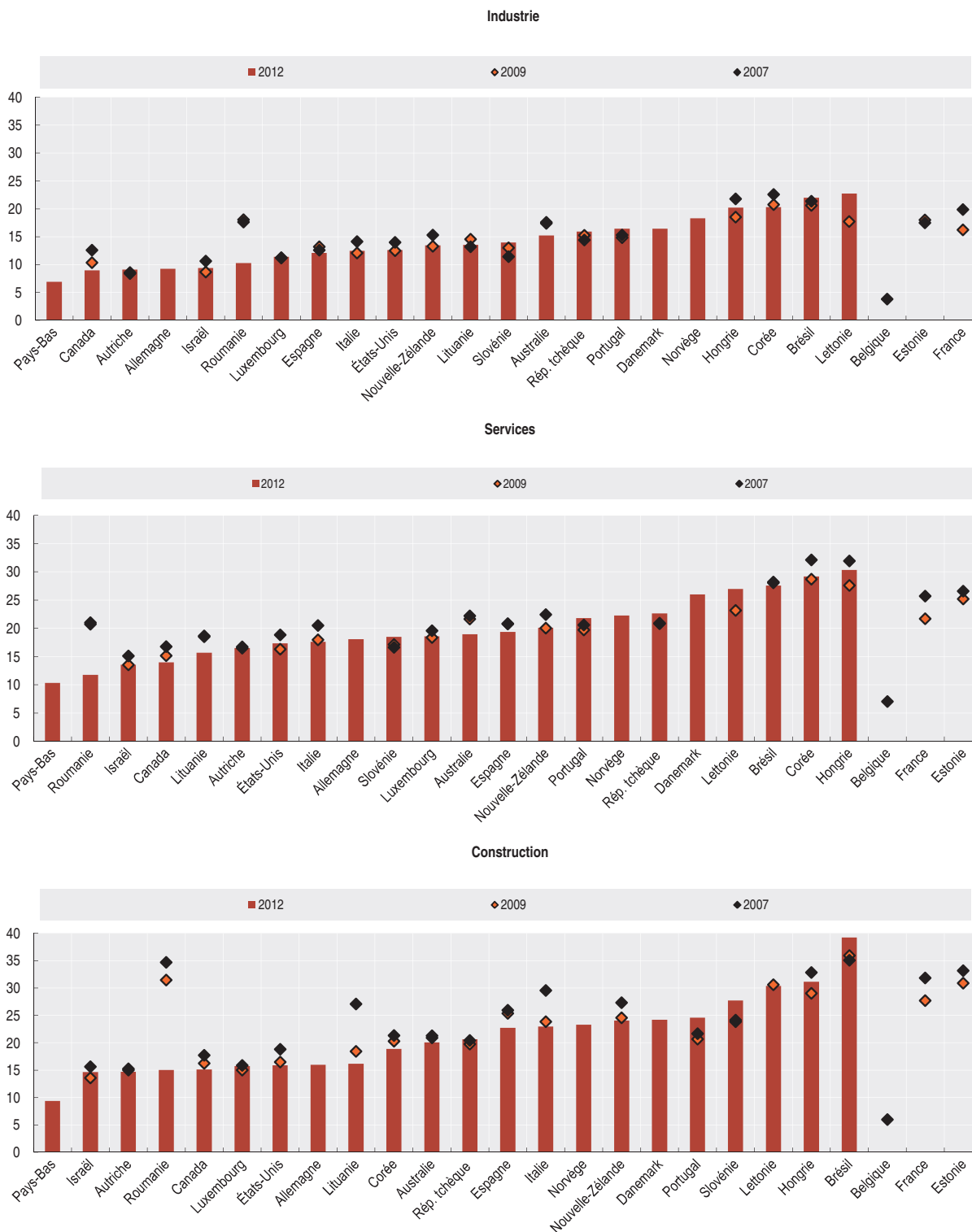
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

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

Graphique 3.7. Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés, par grand secteur

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266564>

À savoir

- Dans la plupart des pays, plus de la moitié des *start-ups* échouent dans les cinq premières années, cette proportion variant de moins d'une entreprise sur cinq en Lituanie à environ deux entreprises sur trois en Suède.
- La survie après la première année n'augmente pas nécessairement la probabilité conditionnelle de survie. Dans de nombreux pays, la probabilité d'échec des *start-ups* et celle des entreprises âgées d'un an sont similaires, les entreprises âgées de deux ans ne présentant qu'une progression marginale de la probabilité de survie.
- Dans un petit nombre de pays tels que l'Autriche, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et la Suède, les taux de survie des cohortes d'entreprises demeurent élevés quel que soit l'âge de l'entreprise.

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.

Le taux de survie des entreprises employant des salariés mesure le nombre d'entreprises d'une cohorte de naissances spécifique qui ont passé différentes échéances annuelles. Le taux de survie sur n années pour une année de référence t est le nombre d'entreprises ayant survécu n années en pourcentage du nombre total d'entreprises ayant déclaré au moins un salarié pour la première fois l'année $t-n$.

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

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », se reporter au Guide de lecture.

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

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 décourager les aspirants entrepreneurs aussi bien que les créanciers potentiels, ce qui pourrait entraver l'innovation et la croissance à long terme.

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* (2008).

Pour la Corée, les données font référence à l'ensemble de l'économie sauf l'agriculture. Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3. Le graphique 3.10 fait référence à l'ensemble des entreprises, y compris celles sans salarié.

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 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>.

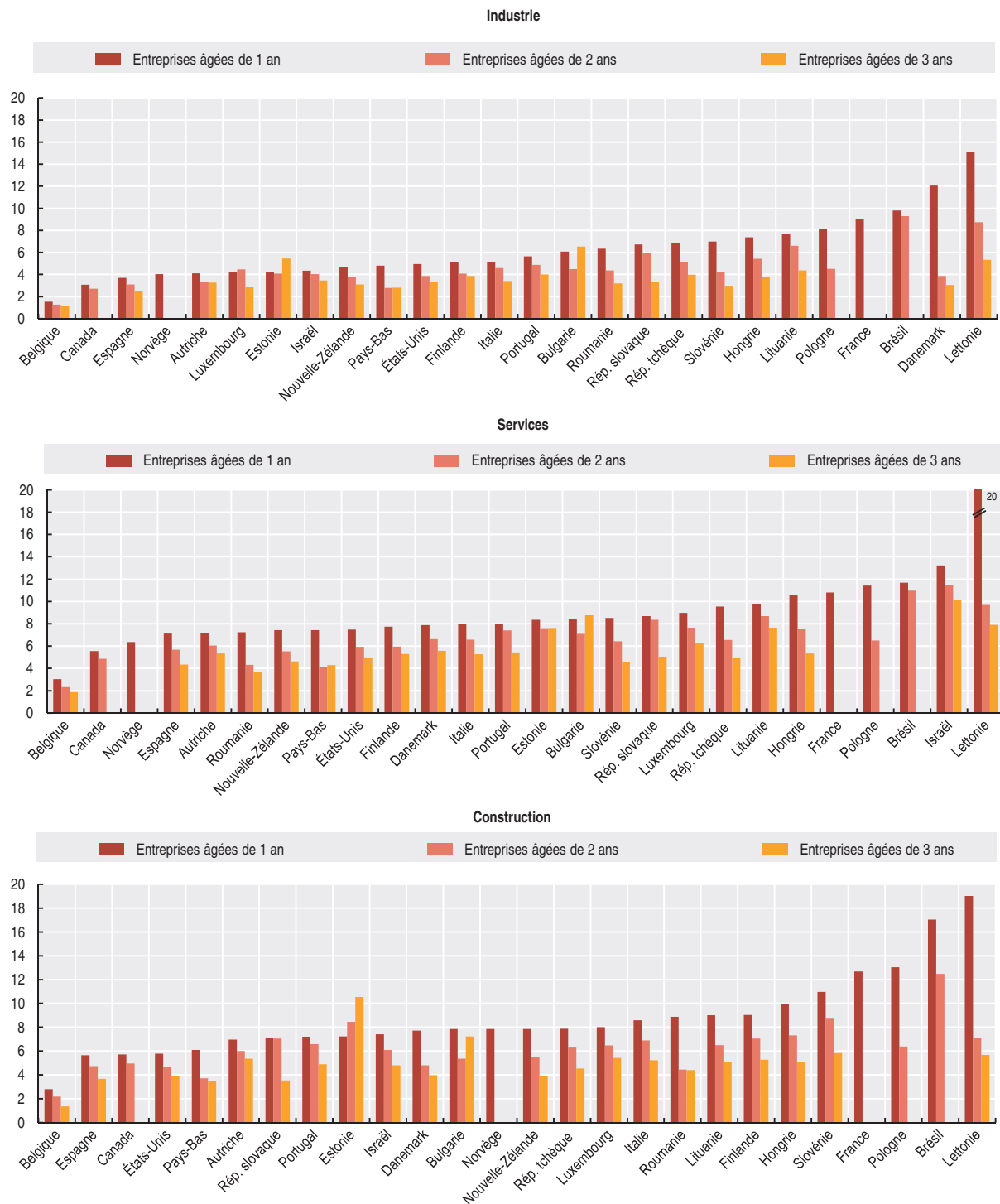
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Survie des entreprises employant des salariés

Graphique 3.8. Part des jeunes entreprises employant des salariés dans la population des entreprises, par grand secteur

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



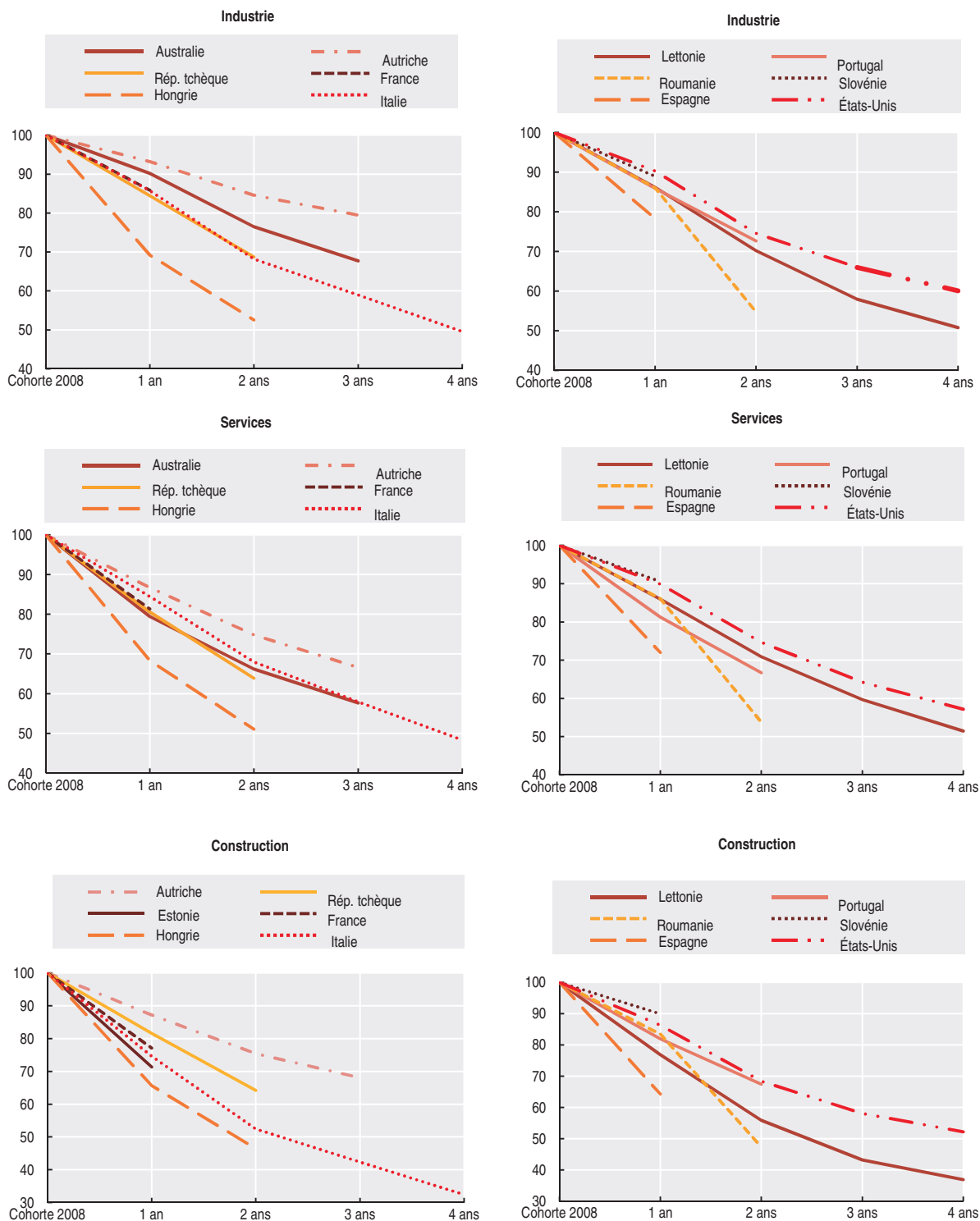
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266573>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Survie des entreprises employant des salariés

Graphique 3.9. Taux de survie des entreprises employant des salariés, par grand secteur

En pourcentage, 2012



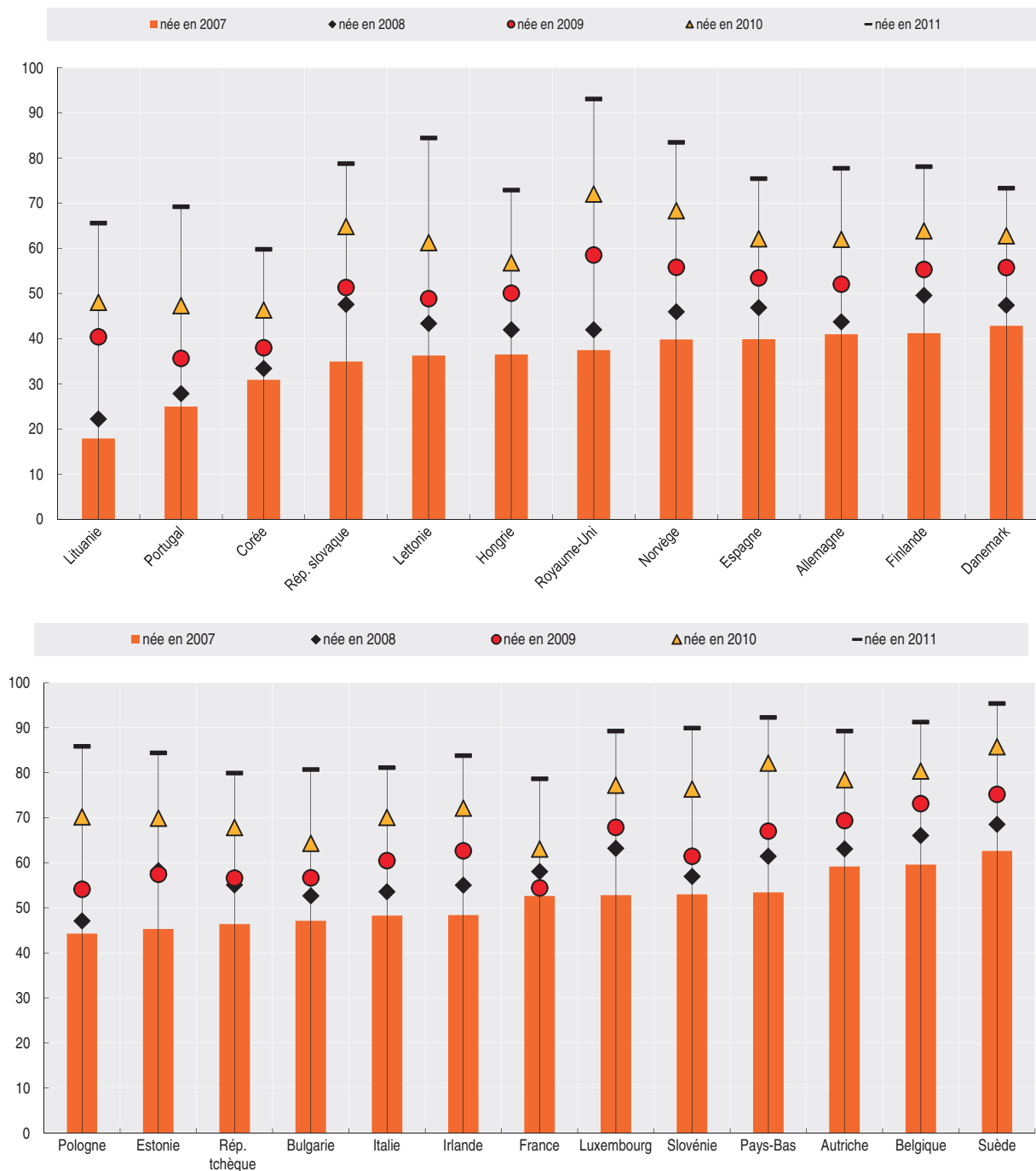
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266581>

3. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Survie des entreprises employant des salariés

Graphique 3.10. Taux de survie de l'ensemble des entreprises nées au cours des cinq dernières années, ensemble de l'activité du secteur marchand

En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266591>



4.46	1.32	1.32	
3.72	2.34		
2.28	1.89	2.10	
5.00	4.15	2.02	
2.88	2.54	2.87	
	1.75	2.14	





4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Créations et destructions d'emplois dans les entreprises
 survivantes

Taux d'entreprises à forte croissance

À savoir

- Les taux de création et de destruction d'emplois dues aux naissances et aux décès d'entreprises employant des salariés varient beaucoup d'un pays à un autre, et dépassent rarement 6 % de l'emploi total.
- Dans de nombreux pays – mais pas tous, les taux de création et de destruction d'emplois sont étroitement corrélés. Ainsi, par exemple, ils étaient similaires (3 %) en 2008 en Italie, mais le taux de destruction d'emplois s'est rapproché de 5 % en 2012 tandis que le taux de création d'emplois n'était plus qu'à peine supérieur à 2 %.
- Le nombre moyen de personnes occupées dans les entreprises qui naissent et qui meurent est généralement plus élevé dans l'industrie que dans les autres secteurs, ce qui reflète en partie des facteurs d'économies d'échelle. Pour la plupart des pays, l'effectif moyen des entreprises nouvellement créées est compris entre deux et trois personnes occupées. La taille des *start-ups* est significativement plus grande aux États-Unis, où les entreprises nouvellement créées emploient en moyenne au moins six personnes.

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, et en particulier sur l'importante contribution des *start-ups* à la croissance de l'emploi.

Définitions

Les créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises employant des salariés 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 employant des salariés 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 », se reporter au Guide de lecture.

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

Comparabilité

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

Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3.

Source

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>.

Criscuolo, C., P. N. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

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.

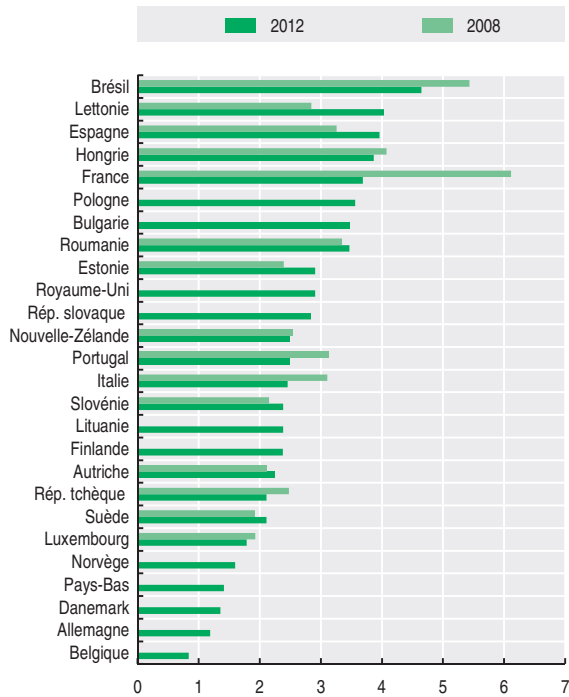
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

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 employant des salariés, % de l'emploi total, ensemble de l'activité du secteur marchand

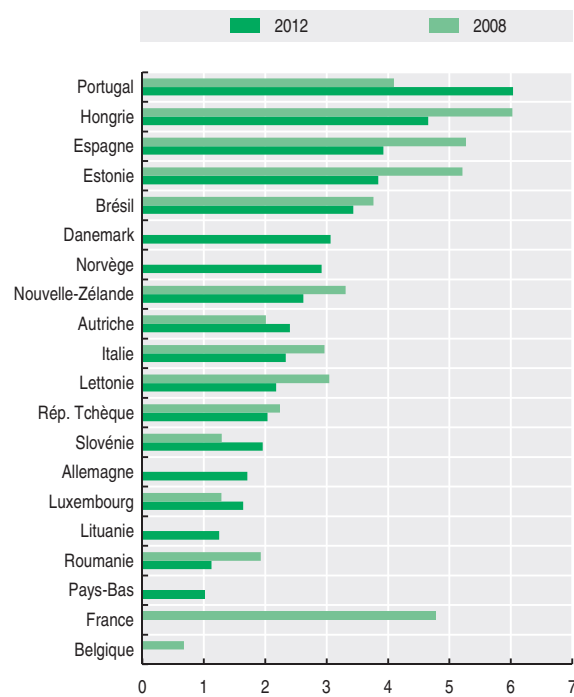
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266607>

Graphique 4.2. Destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises employant des salariés, % de l'emploi total, ensemble de l'activité du secteur marchand

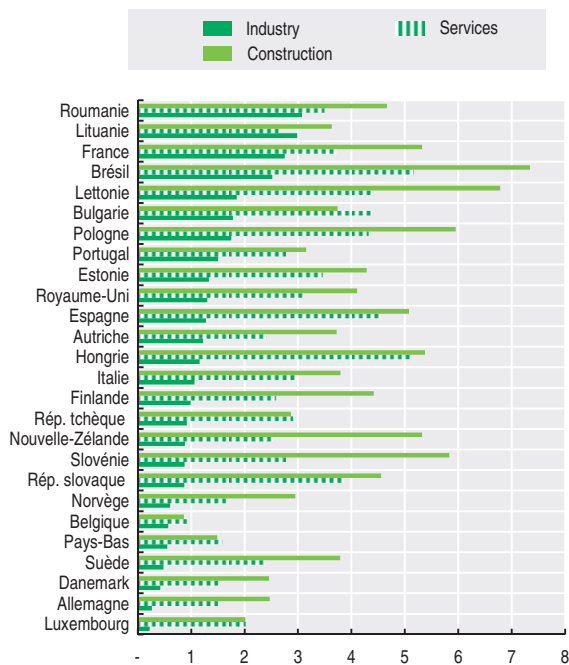
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266619>

Graphique 4.3. Créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises employant des salariés, % de l'emploi sectoriel total

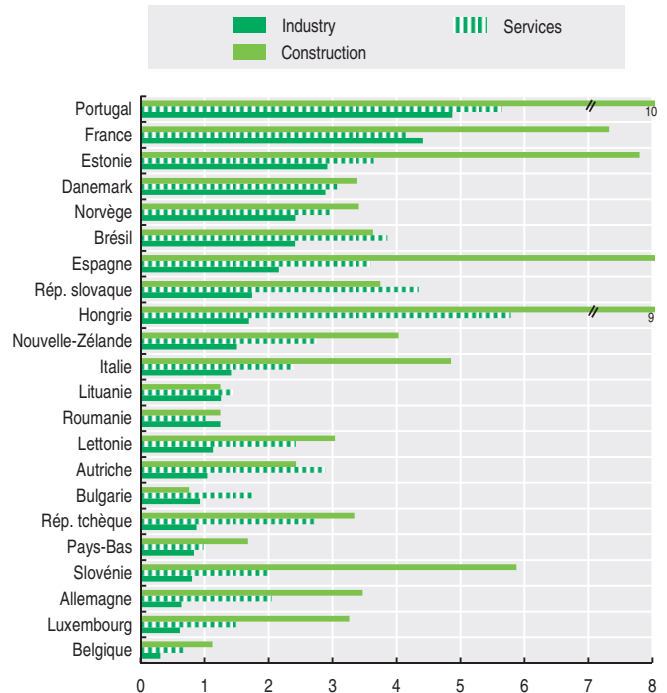
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266628>

Graphique 4.4. Destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises employant des salariés, % de l'emploi sectoriel total

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



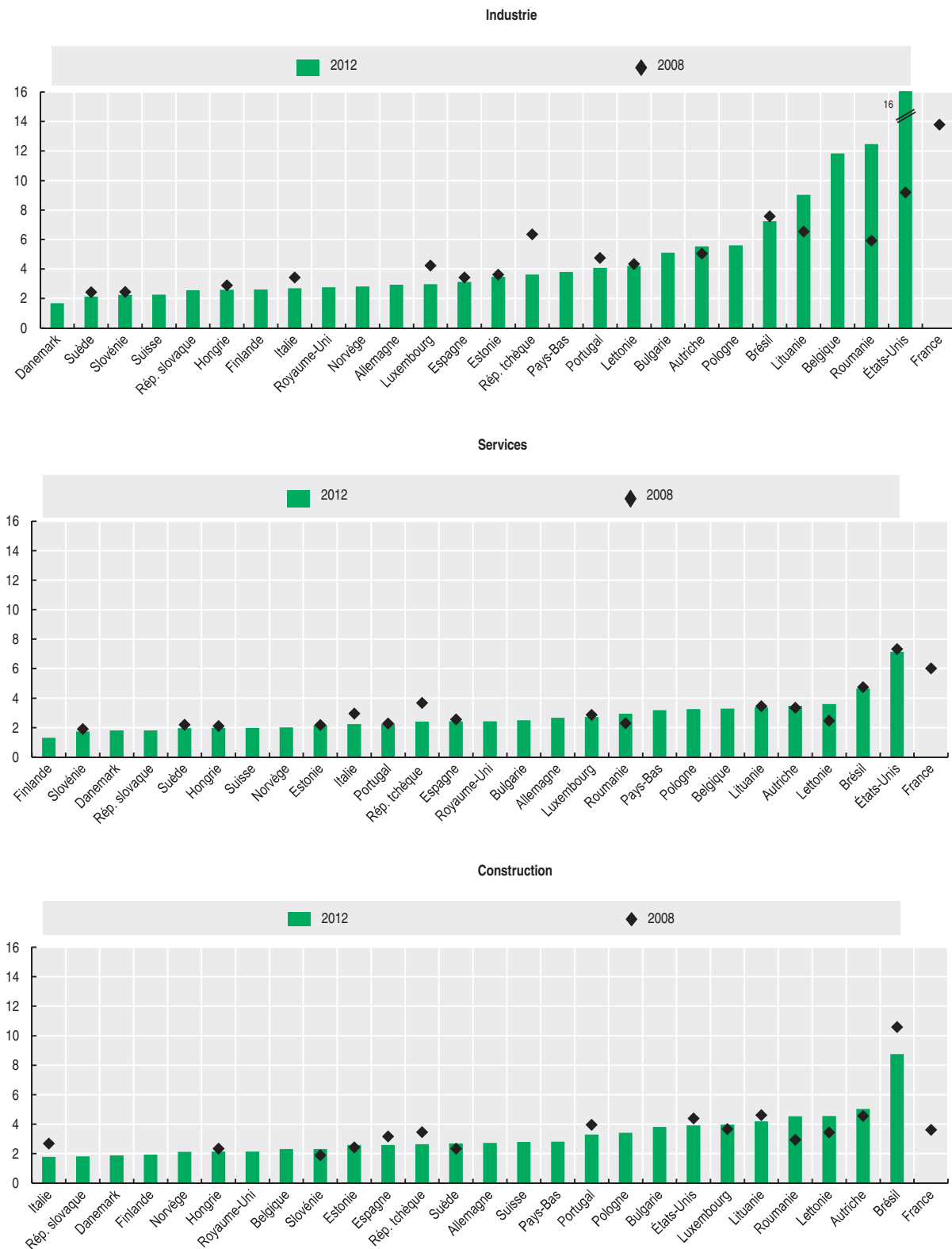
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266638>

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 4.5. **Effectif moyen dans les entreprises nouvellement créées, par grand secteur**

Nombre de personnes occupées par naissance d'entreprise employant des salariés



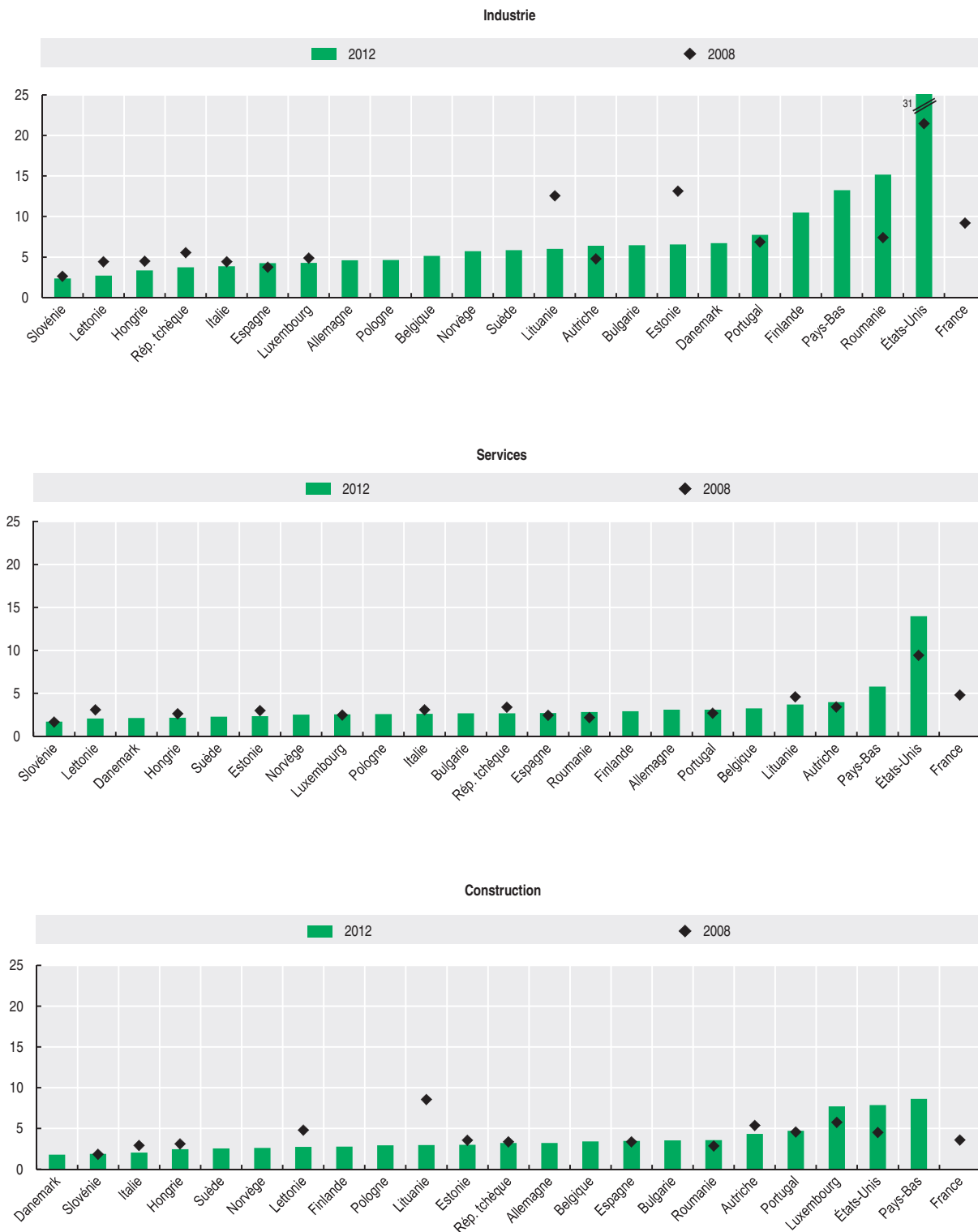
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266643>


4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 4.6. **Effectif moyen dans les entreprises qui meurent, par grand secteur**

Nombre de personnes occupées par décès d'entreprise employant des salariés



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266650>

À savoir

- Les jeunes entreprises représentent entre 4 et 12 % de l'emploi total dans la plupart des pays. Leur contribution à l'emploi total a diminué dans la plupart des pays en 2012 par rapport à 2008, à l'exception notable de la Lettonie où elle a presque doublé.
- Malgré un risque d'échec relativement élevé au cours de leurs premières années d'activité, les entreprises âgées d'un an, dans la plupart des pays, emploient davantage de salariés que les nouvelles entreprises, et les entreprises ayant deux ans d'existence présentent des chiffres relativement similaires à ceux des entreprises âgées d'un an, ce qui reflète la croissance de l'emploi dans les entreprises qui survivent.

Pertinence

L'étude de la part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises qui survivent permet de mieux comprendre le rôle que jouent les différentes entreprises dans l'évolution globale de l'emploi au sein de 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 dans les entreprises employant des salariés.

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 dans les entreprises employant des salariés.

La taille moyenne des entreprises nouvellement créées est exprimée par le nombre de personnes occupées au cours de la période de référence (t) parmi les entreprises nouvellement créées durant la période t divisé par le nombre d'entreprises nouvellement créées durant la période t. La taille moyenne des entreprises âgées d'un an (de deux ans) fait référence au nombre de personnes occupées durant la période de référence (t) parmi les entreprises nouvellement créées durant la période t-1 (t-2) ayant survécu après t divisé par le nombre d'entreprises existantes durant la période t nouvellement créées au cours de la période t-1 (t-2) ayant survécu après t.

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », se reporter au Guide de lecture.

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

Comparabilité

Les données présentées se rapportent à l'ensemble de la population des entreprises employant des salariés. Dans le graphique 4.7, les données relatives au Brésil ne concernent que les entreprises âgées d'un et deux ans.

Source

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>.

Criscuolo, C., P. N. Gal et C. Menon (2014), « The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 14, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

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.

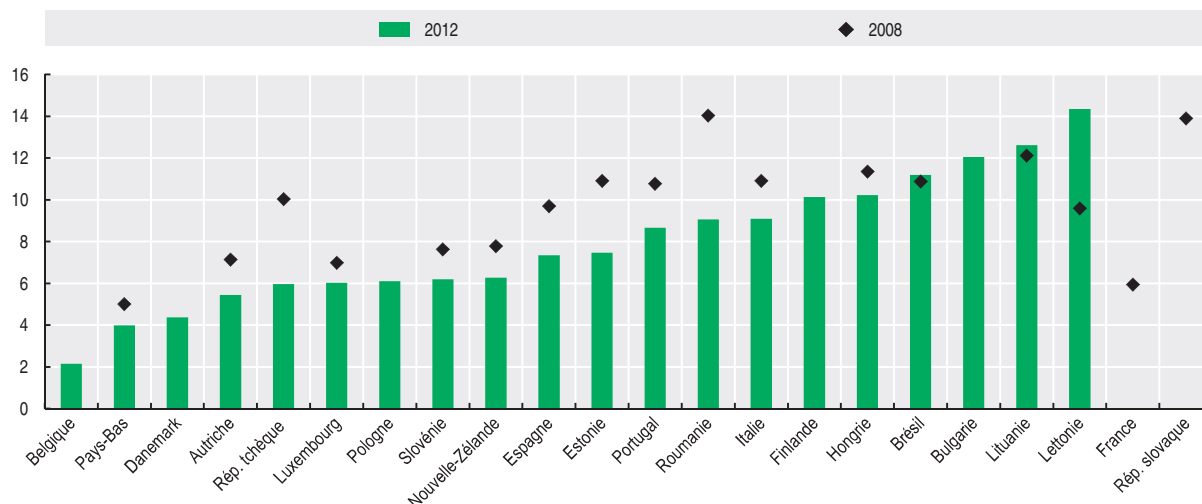
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Créations et destructions d'emplois dans les entreprises survivantes

Graphique 4.7. **Part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises**

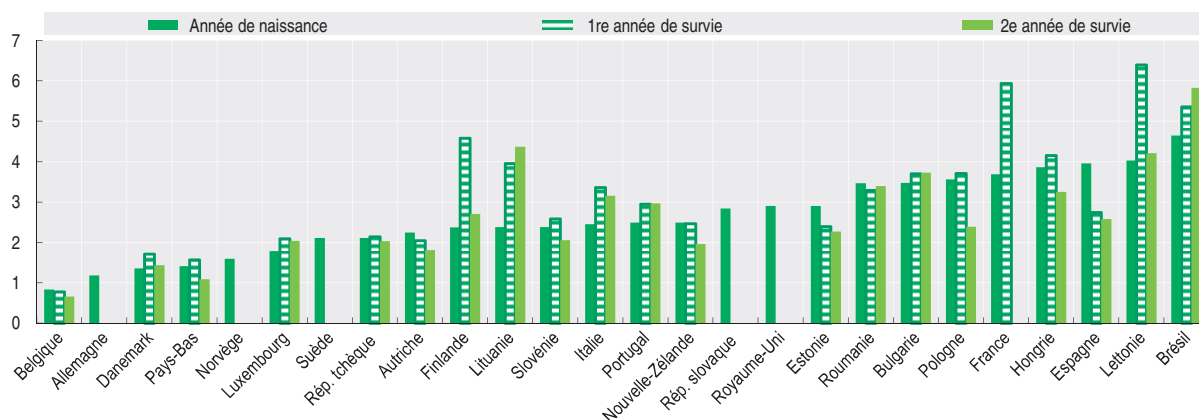
En pourcentage de l'emploi de l'ensemble du secteur marchand



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266667>

Graphique 4.8. **Part dans l'emploi des jeunes entreprises de moins d'un an d'existence, 1^{re} et 2^e année de survie**

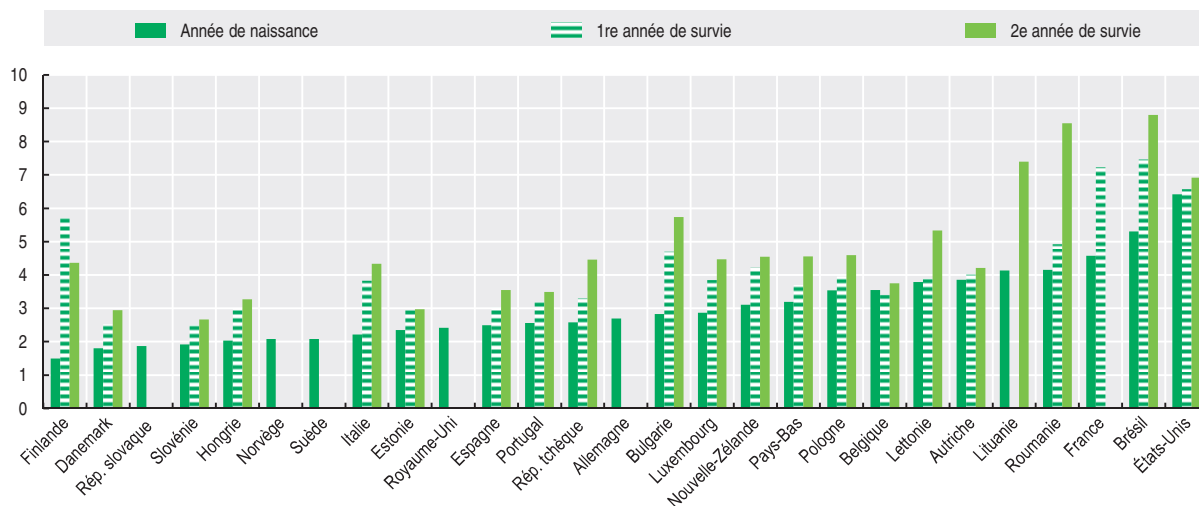
En pourcentage de l'emploi de l'ensemble du secteur marchand, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266677>

Graphique 4.9. **Taille moyenne des entreprises de moins d'un an d'existence, 1^{re} et 2^e année de survie**

2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266685>

Taux d'entreprises à forte croissance

À savoir

- Dans la population totale des entreprises, la proportion d'entités à forte croissance est en moyenne peu élevée. Dans la plupart des pays, elle oscille normalement entre 2 % et 6 % pour les entreprises à forte croissance d'effectif, et elle est plus élevée (entre 5 % et 15 %) quand elle est mesurée en termes de chiffre d'affaires.
- Dans la majorité des pays, moins de 2 % des entreprises de 10 salariés et plus sont des gazelles, c'est-à-dire des entreprises à forte croissance âgées de moins de cinq ans, que leur croissance soit mesurée en termes d'effectif ou de chiffre d'affaires.
- 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, au Canada, en Lettonie et en Nouvelle-Zélande, où c'est le secteur de la construction qui détient la palme.
- Bien que peu nombreuses, les entreprises à forte croissance emploient un nombre considérable de personnes. En 2012, aux États-Unis, 36 000 entreprises à forte croissance employaient plus de 8 millions de personnes.

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 correspond au nombre d'entreprises à forte croissance 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.

La proportion de gazelles, mesurée par l'effectif (ou par le chiffre d'affaires), est le nombre de gazelles exprimé en pourcentage de la population des entreprises d'au moins 10 salariés.

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », se reporter au Guide de lecture.

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

Pertinence

Les entreprises à forte croissance sont d'importantes sources de création d'emplois et de richesses. Une meilleure connaissance de ces entreprises permettrait aux responsables des politiques publiques d'élaborer des mesures susceptibles de servir les ambitions de croissance des entreprises.

Comparabilité

Un seuil de 10 salariés au début de chaque période d'observation a été fixé pour éviter le biais lié aux petites entreprises. Le choix du seuil de la classe de taille aura nécessairement un impact plus fort ou moins fort sur la représentativité des résultats selon la taille du pays.

Dans les graphiques 4.10 et 4.11, les données concernant le Brésil, le Canada, les États-Unis, Israël et la Nouvelle-Zélande ne couvrent que les entreprises à forte croissance, et pas les entreprises à croissance moyenne.

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 se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI, rév. 3.

Source

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

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

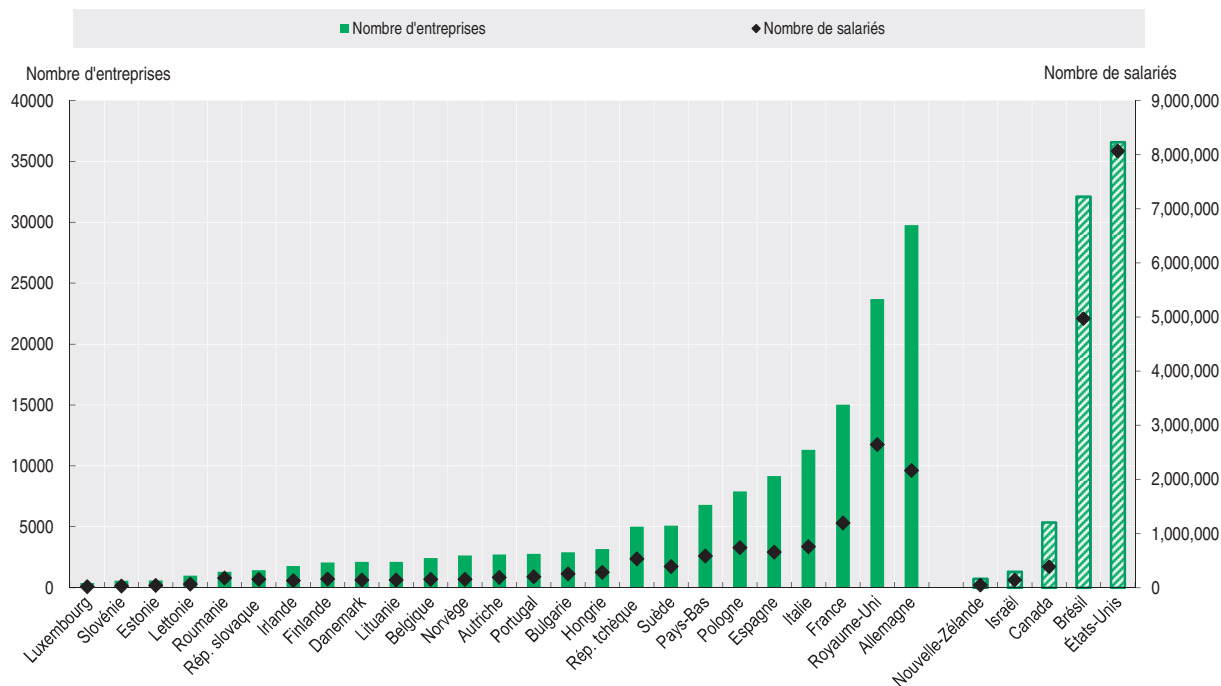
OCDE (2007), « The OECD Entrepreneurship Indicators Programme: Workshop on the Measurement of High-Growth Enterprises », 19 novembre 2007, Paris.

OCDE/Eurostat (2008), Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

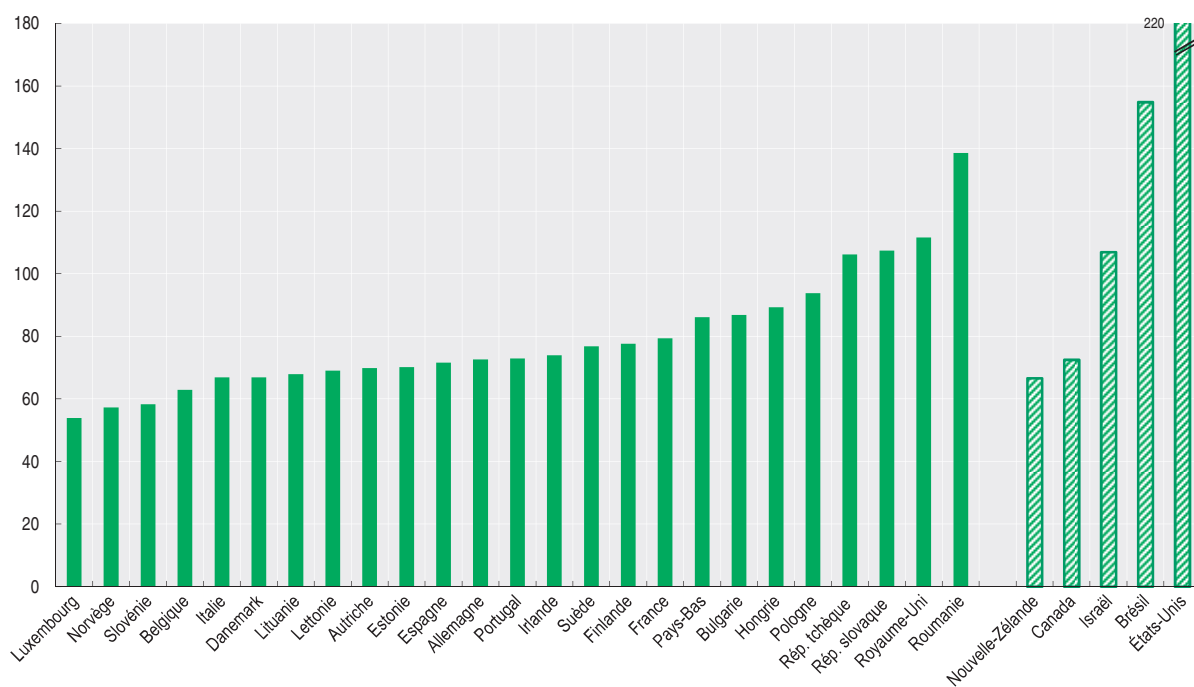
Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.10. Nombre d'entreprises à moyenne et forte croissance et emploi, ensemble de l'activité du secteur marchand
2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266693>

Graphique 4.11. Effectif moyen des entreprises à moyenne et forte croissance, ensemble de l'activité du secteur marchand
2013 ou dernière année disponible

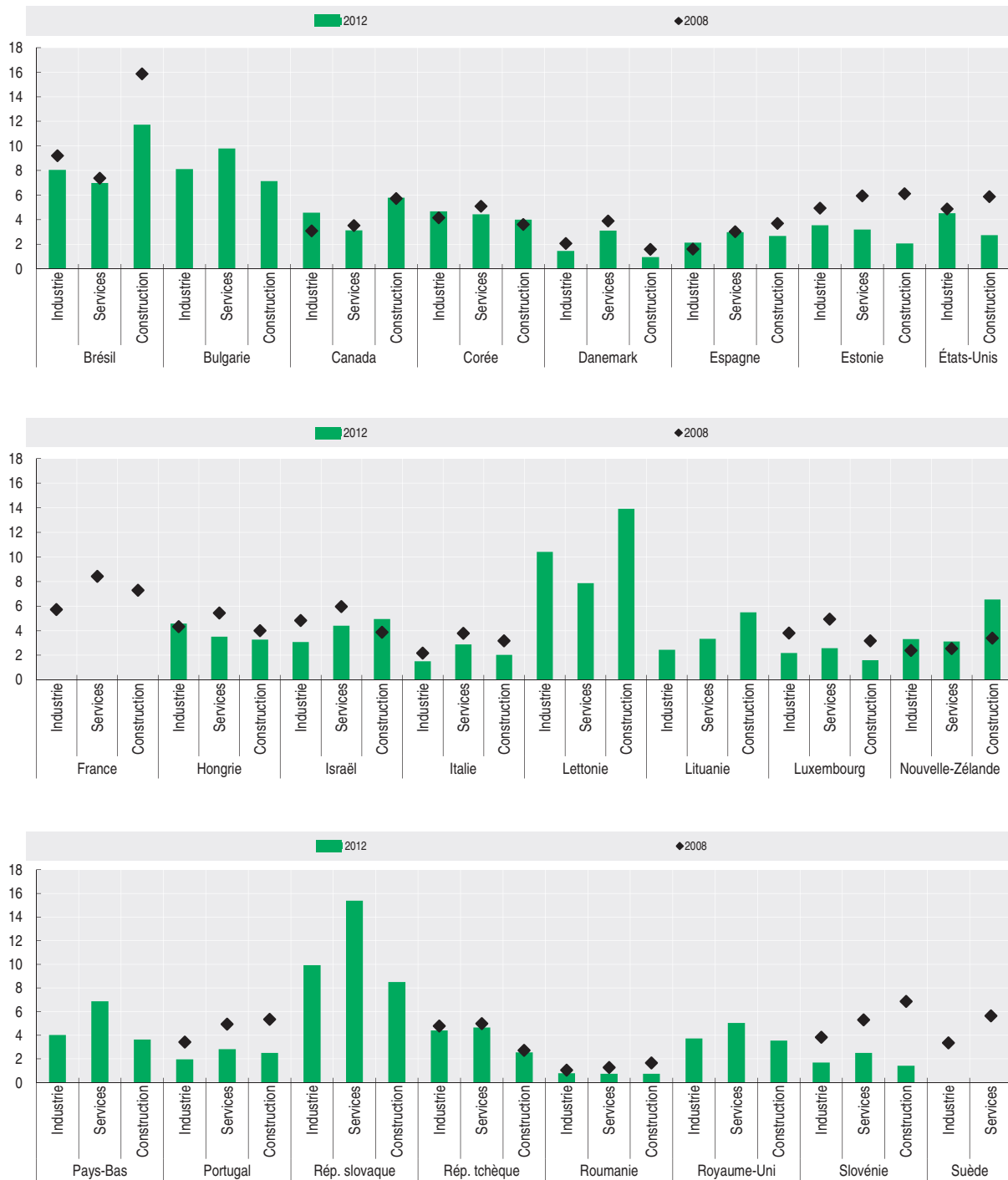


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266701>

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.12. Taux d'entreprises à forte croissance, mesurée par la croissance de l'emploi, par grand secteur
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



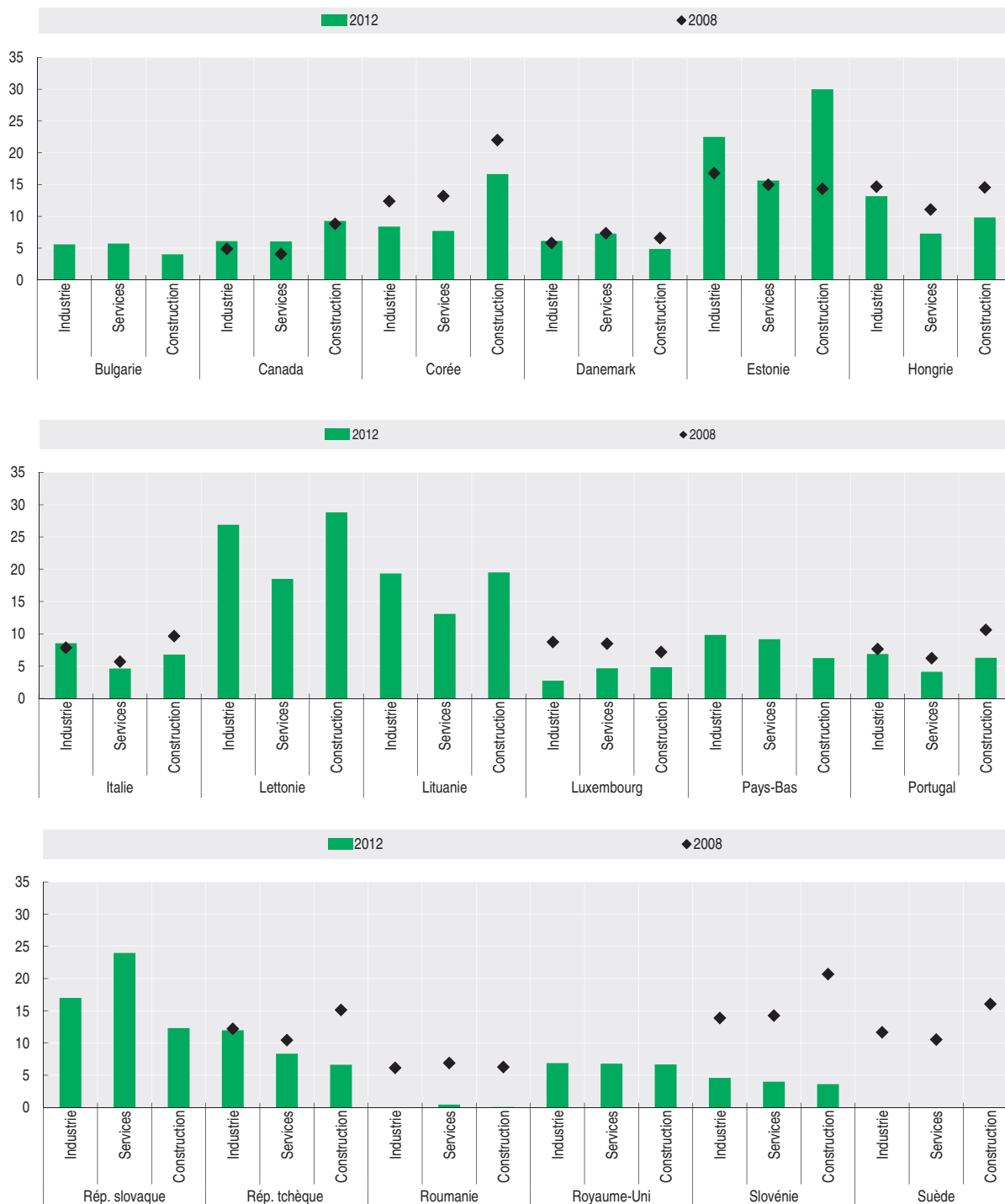
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266718>

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.13. Taux d'entreprises à forte croissance, mesuré par la croissance du chiffre d'affaires, par grand secteur

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



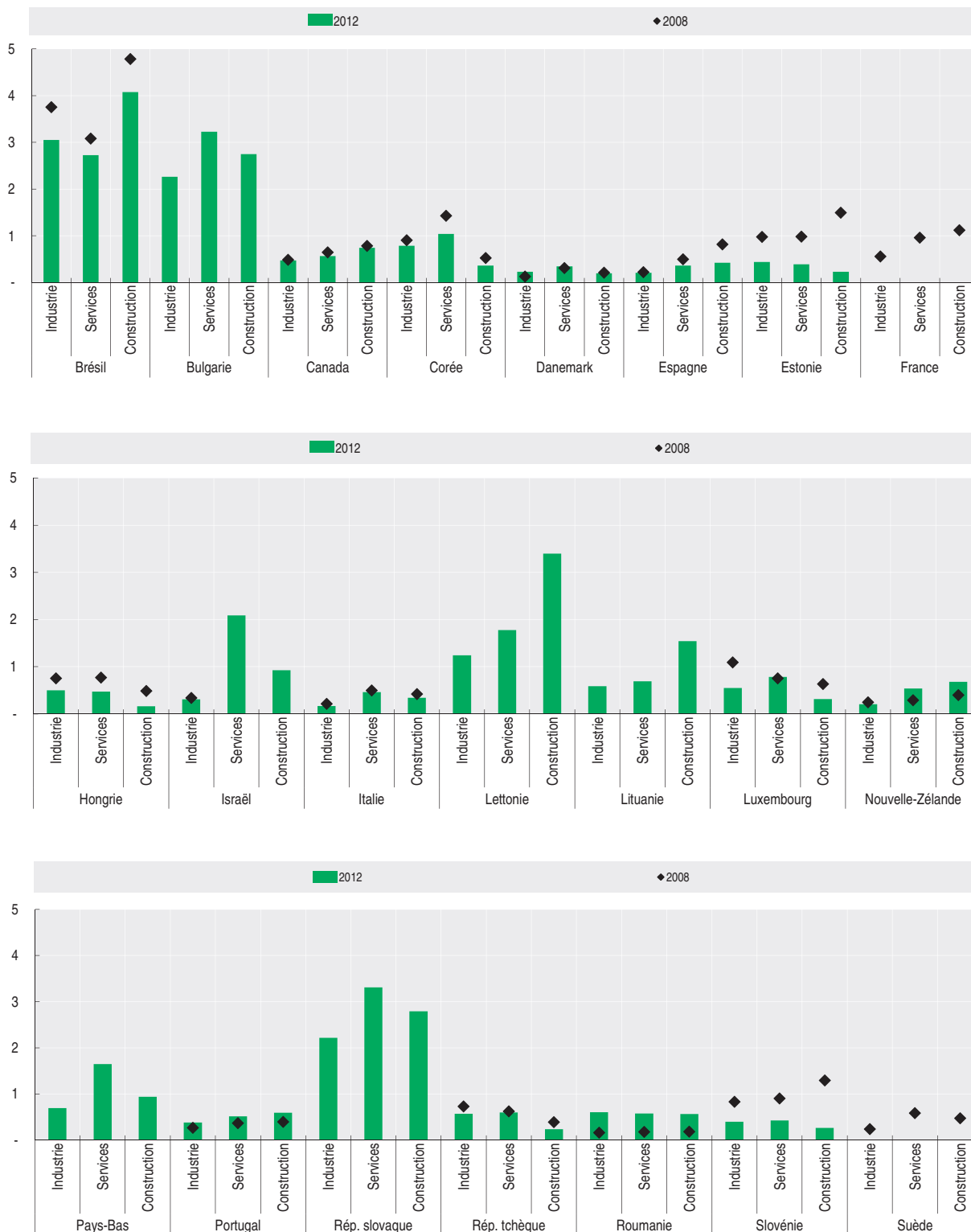
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266727>

4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.14. Proportion de gazelles, mesurée par la croissance de l'emploi, par grand secteur

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266738>


4. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Taux d'entreprises à forte croissance

Graphique 4.15. Proportion de gazelles, mesurée par la croissance du chiffre d'affaires, par grand secteur

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266744>





5. PME ET COMMERCE INTERNATIONAL

Concentration des échanges

Échanges par taille d'entreprise

Échanges avec les économies émergentes

Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises

Concentration des échanges

À savoir

- Les 100 premières entreprises exportatrices représentent une part significative des exportations dans tous les pays, allant d'environ un quart en Italie à plus de 80 % au Luxembourg.
- Dans la majorité des pays de l'OCDE, 50 % au moins des entreprises exportatrices n'exportent que vers un seul pays. Cependant, ces entreprises ne représentent généralement qu'une petite part de la valeur totale des exportations du pays. En général, les entreprises qui exportent vers plus de 10 pays dominent les échanges, et représentent au moins 90 % du total des exportations en Allemagne, en Finlande, en France et au Royaume-Uni.

Définitions

Les exportations de biens et de services sont constituées des ventes, échanges, cadeaux et subventions sous forme de biens et de services (inclus dans la frontière de production du PIB) provenant d'entités résidentes et à destination d'entités non résidentes. Les importations correspondent aux mêmes transactions des non-résidents vers les résidents. Une marchandise n'a pas besoin de franchir physiquement la frontière d'un pays pour être enregistrée comme une exportation ou une importation. Le matériel de transport et les marchandises produites par des entreprises résidentes dans les eaux internationales et vendus directement à des non-résidents et les aliments consommés à bord des bateaux ou des avions ne sont que quelques exemples parmi d'autres de transactions pouvant être enregistrées comme des exportations ou des importations sans qu'il y ait passage physique d'une frontière. De la même manière, les marchandises qui franchissent les frontières d'un pays ne sont pas nécessairement des importations ou des exportations. Il en va ainsi des matériels de transport et des marchandises expédiés à l'étranger pour y subir des transformations mineures (ou qui entrent dans un pays et en ressortent dans leur état initial sans avoir changé de propriétaire) (*Panorama des statistiques de l'OCDE*, 2014).

La concentration des exportations des entreprises exportatrices est le ratio de la valeur des exportations pour chaque rang (les 10 premières, les 11^e à 50^e et les 51^e à 100^e entreprises exportatrices) rapportée à la valeur totale des exportations.

Les pourcentages d'exportateurs et de valeur des exportations vers x pays partenaires sont respectivement le ratio du nombre d'exportateurs qui exportent vers x pays rapporté au nombre total d'entreprises exportatrices, et le ratio de la valeur des exportations par les entreprises qui ont x pays partenaires rapportée à la valeur totale des exportations.

Pour une définition de l'« ensemble de l'économie », se reporter au Guide de lecture.

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

Pertinence

La fragmentation internationale de la production a alimenté la croissance au sein des chaînes de valeur mondiales au cours des dernières décennies, avec une croissance des échanges de biens intermédiaires, mais des différences persistent d'un pays à un autre en termes d'échelle d'intégration, en particulier dans les PME, et d'échelle de pénétration du ou des marchés. La diversité sur les marchés est souvent le signe d'avantages comparatifs et d'une résistance aux chocs affectant l'offre et la demande.

Comparabilité

Les données présentées font référence à l'ensemble de l'économie. Pour les États-Unis, les données relatives à la concentration des exportations font référence à 2011, et les données par nombre de pays partenaires font référence à 2010. Certaines précautions s'imposent pour interpréter les données qui reflètent uniquement les circuits d'exportation directs, et qui peuvent donc conduire à sous-estimer la véritable échelle d'intégration sous-jacente au sein des chaînes de valeur mondiales (en particulier par taille d'entreprise), par exemple pour les PME productrices de biens et services intermédiaires pour les plus grandes entreprises exportatrices. De même, un certain nombre d'entreprises (surtout les petites) peuvent exporter par l'intermédiaire de grossistes.

Les données présentées dans les graphiques 5.2 et 5.3 proviennent de la combinaison de deux sources de données, à savoir les bases SDBS et TEC de l'OCDE. Cependant, dans certains cas, le champ des deux bases de données peut différer, en raison notamment d'une différence dans les seuils d'inclusion des petites unités.

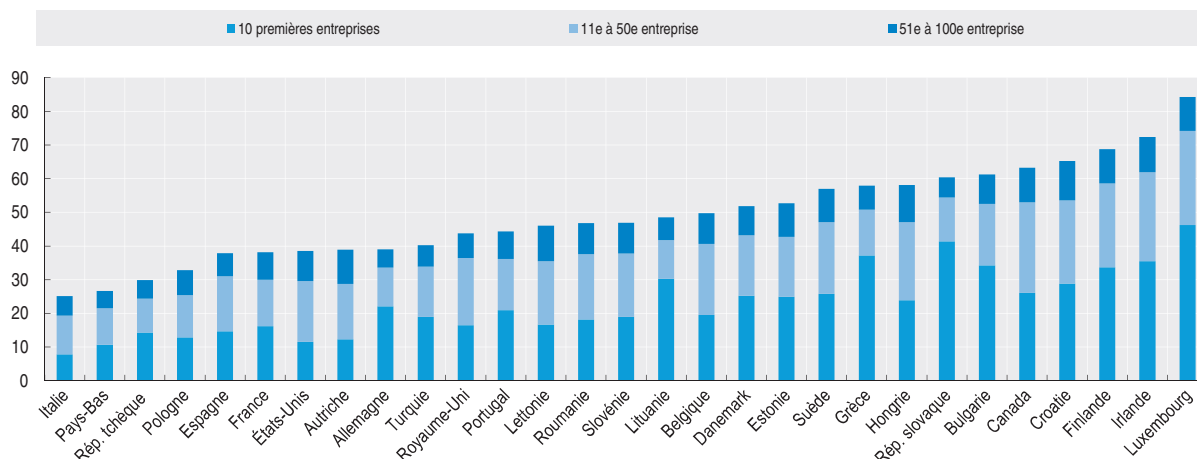
Sources

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

Base de données de l'OCDE sur le commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (CITI, rév. 4) (TEC), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4.

Graphique 5.1. **Concentration des exportations par classe d'entreprises exportatrices, ensemble de l'économie**

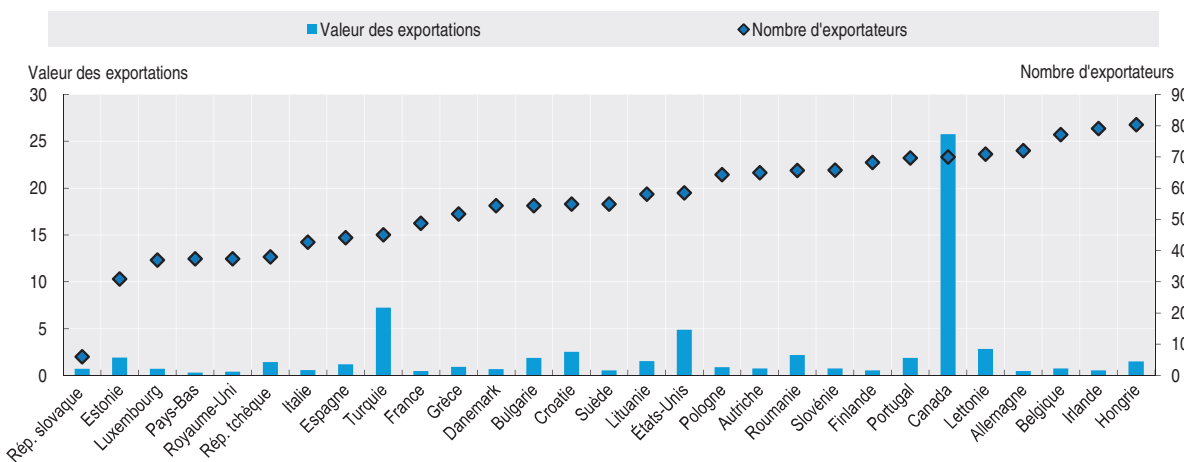
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266752>

Graphique 5.2. **Exportateurs ayant un seul partenaire, avec valeur de ces exportations, ensemble de l'économie**

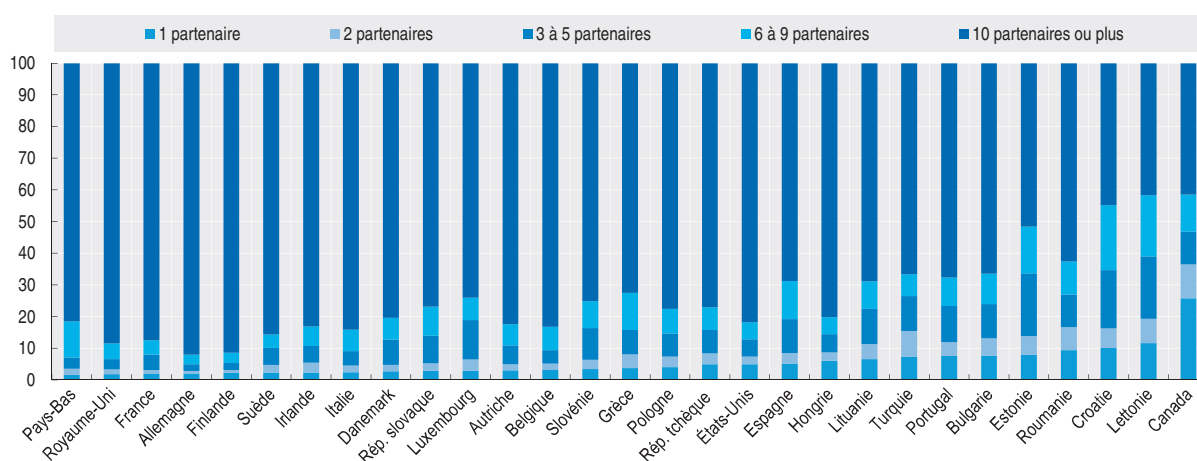
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266760>

Graphique 5.3. **Concentration de la valeur des exportations par nombre de partenaires, ensemble de l'économie**

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266777>

Échanges par taille d'entreprise

À savoir

- Dans tous les pays, les microentreprises et les petites entreprises, c'est-à-dire les entreprises de moins de 10 salariés et celles employant entre 10 et 50 salariés, ne contribuent que de façon limitée aux exportations totales, même lorsqu'elles sont majoritaires dans l'ensemble des entreprises exportatrices. La distribution des importations par taille d'entreprise reflète largement le profil des exportations, la part des grandes entreprises dans les importations totales étant comprise entre 50 % et 80 %.
- Le ratio des exportations (importations) sur le chiffre d'affaires total est en moyenne plus élevé dans les grandes entreprises que dans les plus petites. Dans les économies de moindre taille, il est généralement plus élevé pour les exportations comme pour les importations.
- La valeur marchande moyenne augmente généralement avec la taille de l'entreprise. Il existe quelques exceptions : en Irlande et aux États-Unis, par exemple, la valeur moyenne des exportations des microentreprises est supérieure à la valeur moyenne des exportations des petites entreprises ; et aux États-Unis, en France et au Mexique, il en va de même pour les importations.

Pertinence

Les statistiques relatives aux échanges par taille d'entreprise contribuent à la mise en évidence de l'hétérogénéité des entreprises dans les échanges internationaux. Ces statistiques peuvent toutefois sous-estimer la contribution globale des petites entreprises dans la mesure où elles ne reflètent pas la contribution des PME prenant la forme de biens intermédiaires fournis à des entreprises locales de plus grande taille.

Définitions

La *part des exportations (importations) par taille d'entreprise* est le rapport entre la valeur des exportations (importations), pour chaque classe de taille, et la valeur totale des exportations (importations).

Le *ratio des exportations (importations) rapportées au chiffre d'affaires* est le rapport entre la valeur des exportations (importations) des entreprises exportatrices (importatrices) et le chiffre d'affaires total de l'ensemble des entreprises.

La *valeur moyenne des exportations (importations) par entreprise* est la valeur des exportations (importations) divisée par le nombre d'entreprises exportatrices (importatrices).

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

Comparabilité

Les données concernent l'industrie, à l'exception du Mexique pour lequel seules les données relatives aux activités de fabrication sont disponibles.

L'indicateur relatif au ratio de la valeur des exportations (importations) rapportée au chiffre d'affaires doit être considéré comme expérimental : il est obtenu en combinant deux bases de données de l'OCDE distinctes, TEC (statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises) et AMNE (activités des multinationales), qui ont été constituées en utilisant des méthodologies différentes. Les données de TEC proviennent de recoupements entre les registres d'entreprises et les registres du commerce identifiant tous les acteurs des échanges qui résident dans l'économie considérée, si bien qu'elles reposent entièrement sur des sources administratives. Les valeurs des exportations et des importations par industrie enregistrées dans TEC peuvent différer des valeurs « réelles » en raison de la couverture incomplète des registres ou de problèmes de non-concordance entre les registres du commerce et les registres des entreprises. En revanche, les données d'AMNE sont souvent compilées à partir d'une combinaison de données administratives et de statistiques issues d'enquêtes, et peuvent donc donner lieu à des imputations et à des estimations.

Certaines précautions s'imposent pour interpréter les données qui reflètent uniquement les circuits d'exportation directs, et qui peuvent donc conduire à sous-estimer la véritable échelle d'intégration sous-jacente au sein des chaînes de valeur mondiales (en particulier par taille d'entreprise), par exemple par les PME productrices de biens et services intermédiaires pour les plus grandes entreprises exportatrices. De même, un certain nombre d'entreprises (surtout les petites) peuvent exporter par l'intermédiaire de grossistes.

Sources

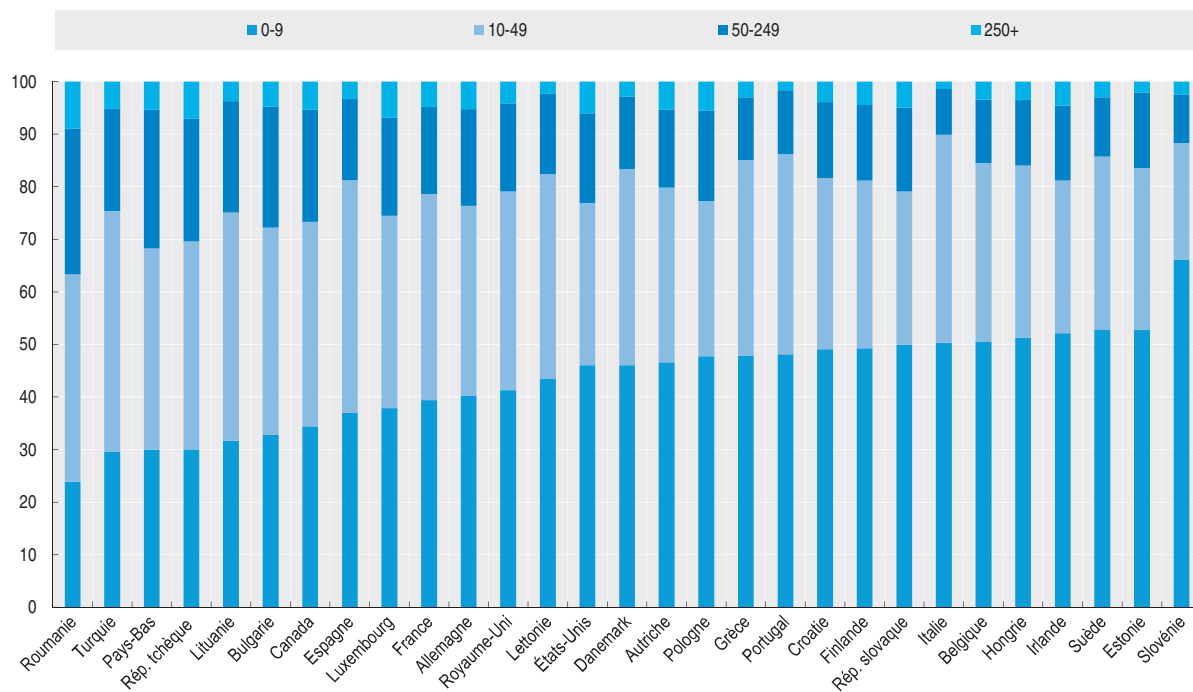

Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Statistiques du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises, Base de données de l'OCDE, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4.

Base de données de l'OCDE sur les activités des multinationales (AMNE), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_IN.

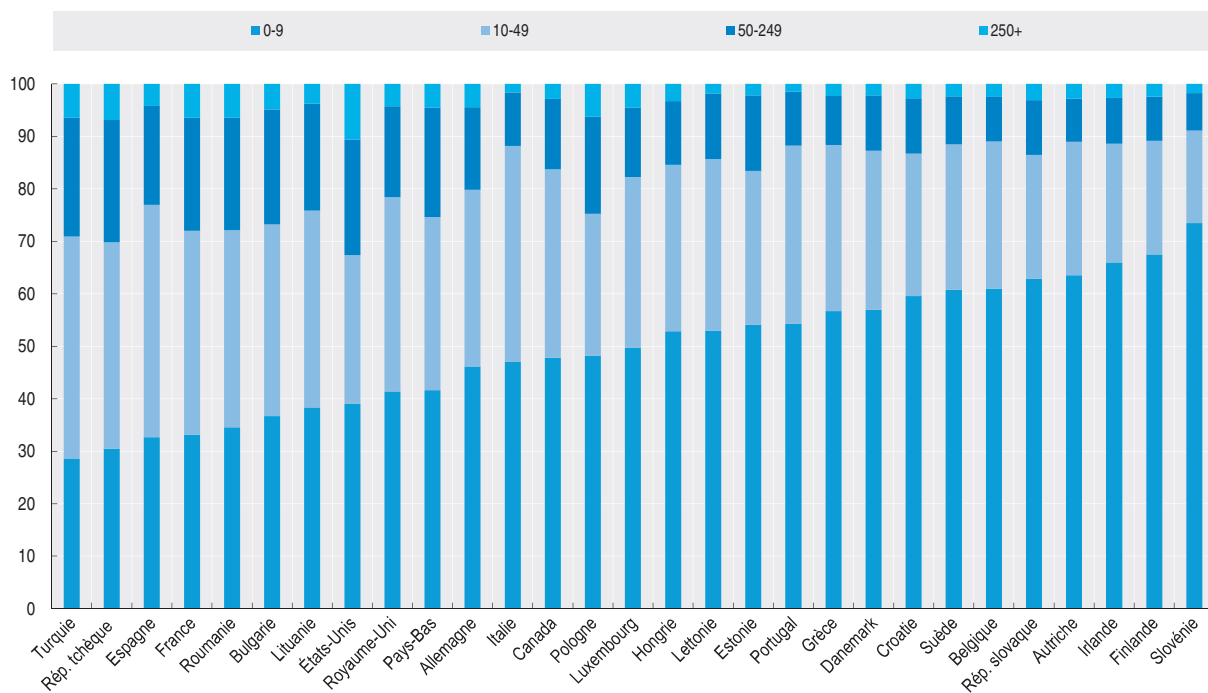

Graphique 5.4. Proportion d'exportateurs par taille d'entreprise, industrie

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266783>

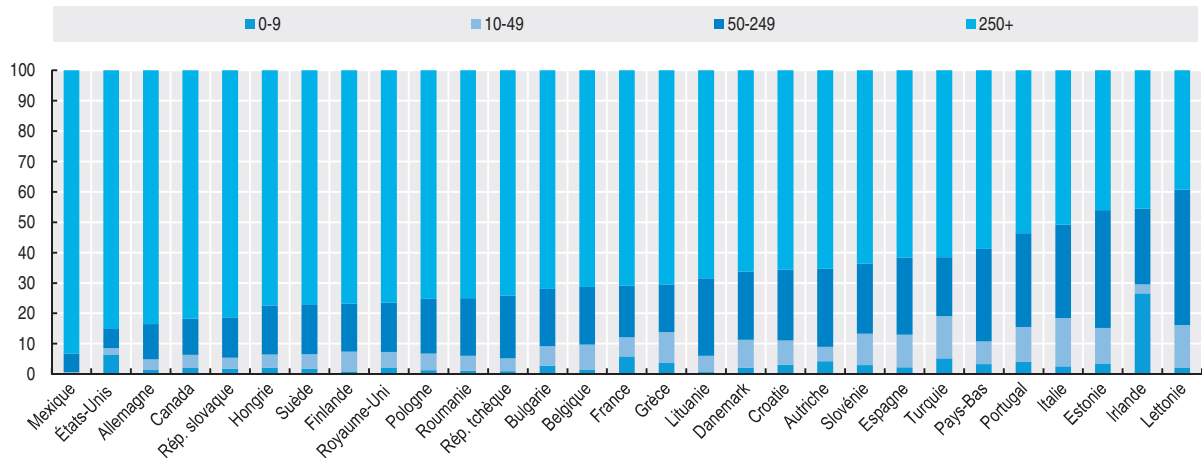
Graphique 5.5. Proportion d'importateurs par taille d'entreprise, industrie

En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933266793>

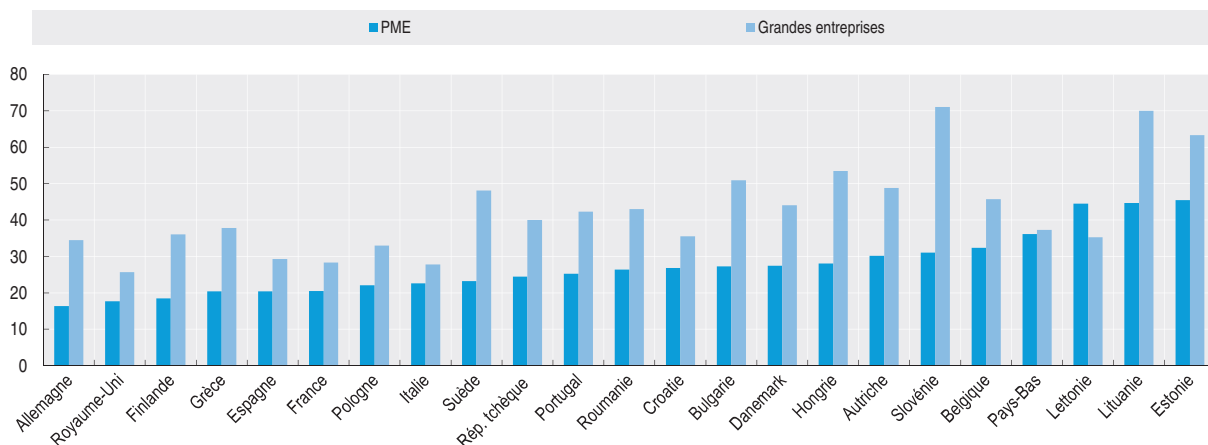
Échanges par taille d'entreprise

Graphique 5.6. **Proportion d'exportateurs par taille d'entreprise, industrie**
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



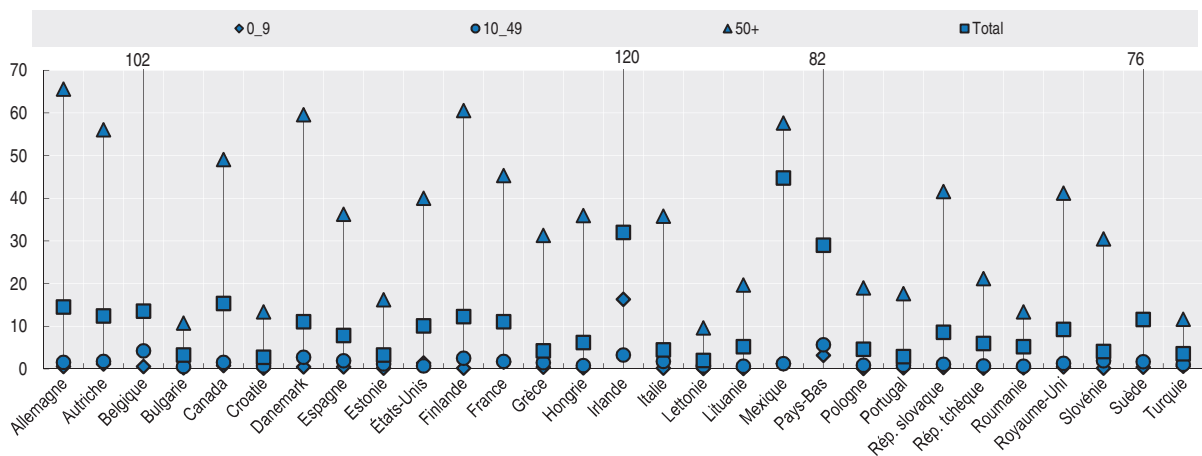
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266804>

Graphique 5.7. **Valeur des exportations par rapport au chiffre d'affaires, par taille d'entreprise, industrie**
En pourcentage, 2012



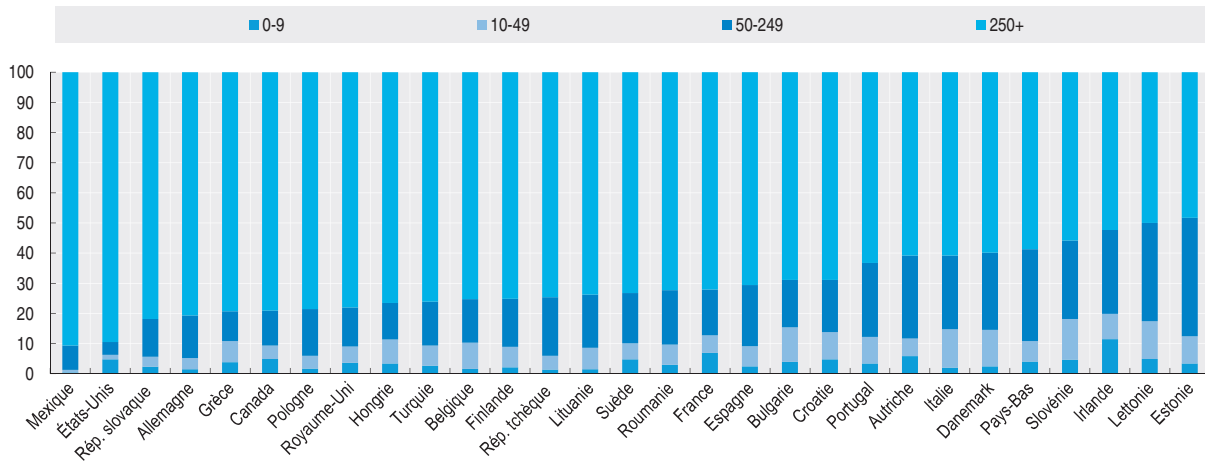
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266814>

Graphique 5.8. **Valeur moyenne des exportations par entreprise, par taille d'entreprise, industrie**
En millions USD, 2012 ou dernière année disponible



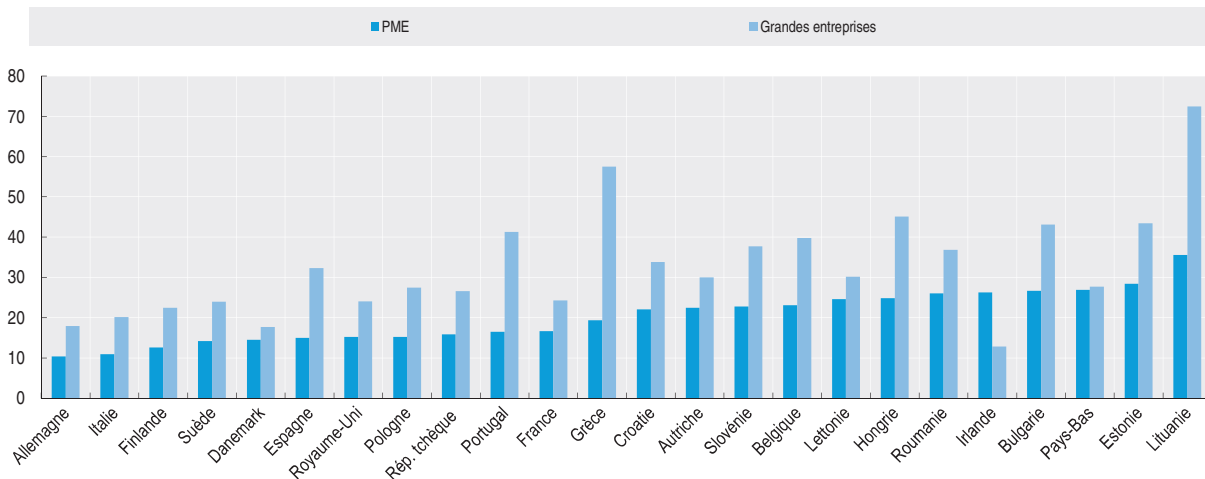
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266820>

Graphique 5.9. Part des importations par taille d'entreprise, industrie
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



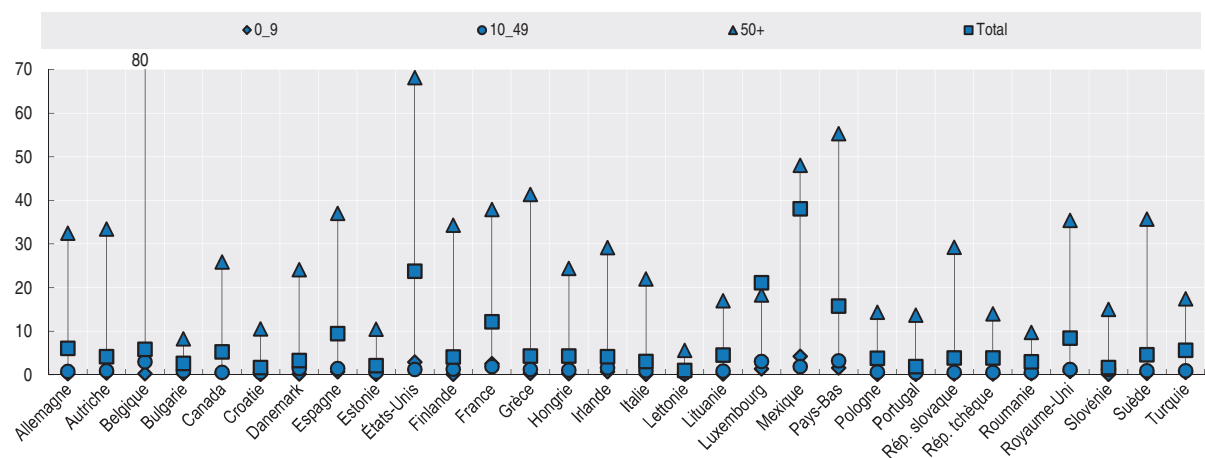
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266830>

Graphique 5.10. Valeur des importations par rapport au chiffre d'affaires par taille d'entreprise, industrie
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266840>

Graphique 5.11. Valeur moyenne des importations par entreprise, par taille d'entreprise, industrie
En millions USD, 2012 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266859>

Échanges avec les économies émergentes

À savoir

- En général, les PME exportent proportionnellement plus vers les pays voisins que les grandes entreprises. On relève cependant une participation des PME aux échanges avec les économies émergentes dans de nombreux pays, où une proportion importante des PME commerce avec la Chine et avec l'Inde.
- Dans plusieurs pays, la part des PME dans les exportations et les importations à destination et en provenance de la Chine et de l'Inde est supérieure à la part des PME dans les exportations et les importations globales.

Pertinence

Renforcer l'intégration des PME aux marchés mondiaux des biens, des services et de la connaissance est une priorité stratégique pour un grand nombre de pays dans le monde. Les données relatives aux échanges corroborent l'analyse qui est faite de la participation des PME aux échanges commerciaux ; il est néanmoins possible qu'elles sous-estiment la contribution des entreprises les plus petites, sachant qu'elles ne reflètent pas la participation des PME prenant la forme de biens intermédiaires fournis à des entreprises locales de plus grande taille.

Définitions

Les *parts des exportations (importations) par taille d'entreprise* sont le ratio de la valeur des exportations (importations) de chaque classe de taille rapportée à la valeur totale des exportations (importations).

La *part des PME parmi les exportateurs (importateurs)* est le nombre de PME exportatrices (importatrices) divisé par le nombre total d'entreprises exportatrices (importatrices). La *proportion de PME parmi les entreprises qui exportent vers (importent depuis) le pays x* est le nombre de PME qui exportent vers (importent depuis) le pays x divisé par le nombre total d'entreprises qui exportent vers (importent depuis) ce pays.

La *part des exportations (importations) des PME vers (depuis) le pays x* est la valeur des exportations (importations) des PME vers (depuis) le pays x divisée par les exportations (importations) totales vers (depuis) ce pays.

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

Comparabilité

Les données couvrent les industries de production de biens (secteurs 05 à 39 de la CITI, rév. 4).

Certaines précautions s'imposent pour interpréter les données qui reflètent uniquement les circuits d'exportation directs et peuvent donc conduire à sous-estimer la véritable échelle d'intégration sous-jacente aux chaînes de valeur mondiales (en particulier par taille d'entreprise), et par exemple celles des PME productrices de biens et services intermédiaires pour les grandes entreprises exportatrices. De même, bien des entreprises (surtout les petites) peuvent exporter par l'intermédiaire de grossistes.

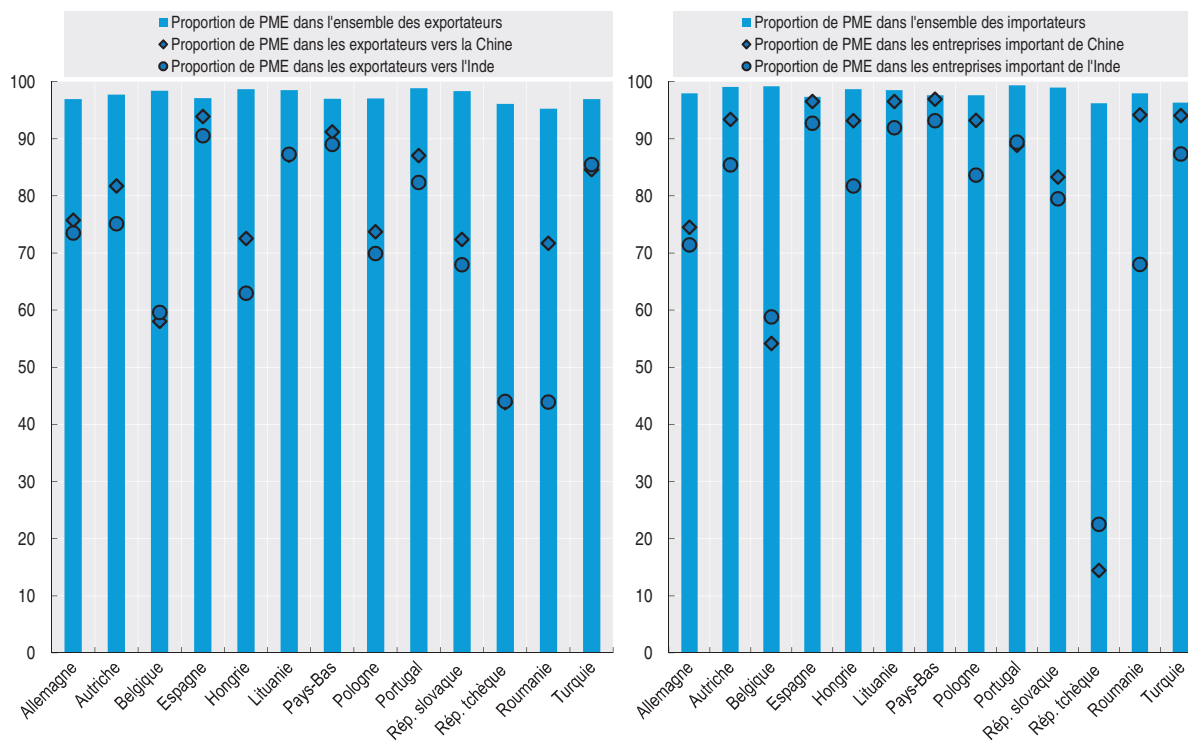
Sources

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 du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises, Base de données de l'OCDE, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4.

Graphique 5.12. PME ayant des échanges avec la Chine et l'Inde, ensemble de l'économie

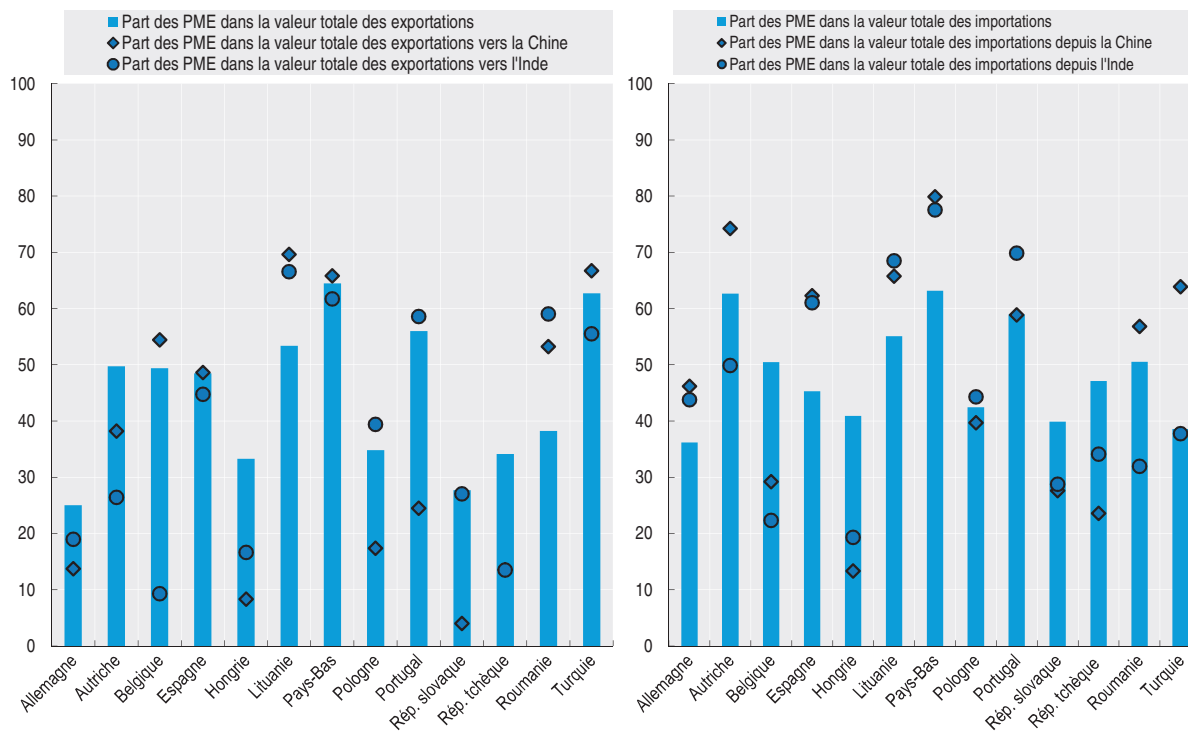
En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266862>

Graphique 5.13. Part des PME dans les échanges avec la Chine et l'Inde, ensemble de l'économie

En pourcentage, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266879>

Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises

À savoir

- La part des exportations et des importations des entreprises sous contrôle étranger est généralement plus élevée que leur proportion dans le nombre total d'exportateurs et d'importateurs. En Hongrie et en République slovaque, les entreprises exportatrices sous contrôle étranger représentent plus de 80 % de la valeur totale des exportations et des importations.
- Dans une majorité de pays, les entreprises sous contrôle étranger présentent des ratios d'exportations et d'importations rapportées au chiffre d'affaires plus élevés que les entreprises locales. En Autriche et en République slovaque, les ratios des entreprises locales et étrangères sont similaires, et ils sont même plus élevés en Allemagne pour les exportations des entreprises locales.
- La valeur moyenne des échanges par entreprise dans l'industrie est plus élevée pour les entreprises sous contrôle étranger, à l'exception des importations en République tchèque.

Pertinence

Les chaînes de valeur mondiales sont dominées par les multinationales qui, de plus en plus, répartissent les stades de la production entre différents lieux en fonction des spécialisations relatives (compétences, accès aux ressources naturelles, infrastructures, environnement réglementaire) et de l'accès aux marchés, d'où une croissance disproportionnée des échanges de biens intermédiaires. La compréhension de la

Définitions

La propriété est définie en termes de contrôle. La notion de contrôle suppose la capacité de nommer une majorité du conseil d'administration, de guider les activités de l'entreprise et d'en déterminer la stratégie. Cette capacité est exercée par un investisseur direct unique ou par un groupe d'actionnaires associés agissant de concert et contrôlant la majorité (plus de 50 %) des actions ordinaires ou des droits de vote. Le contrôle d'une entreprise peut être direct ou indirect, immédiat ou ultime.

La part des exportations (et des importations) des entreprises sous contrôle étranger est la valeur des exportations (importations) des entreprises sous contrôle étranger divisée par la valeur totale des exportations.

Le ratio des exportations (importations) rapportées au chiffre d'affaires est défini comme le ratio de la valeur des exportations (importations) des entreprises exportatrices (importatrices) rapportée au chiffre d'affaires total des entreprises exportatrices (importatrices).

La valeur moyenne des exportations (importations) par entreprise est définie comme la valeur des exportations (importations) divisée par le nombre d'entreprises exportatrices (importatrices).

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

nature de ces chaînes et de la contribution positive des filiales étrangères, qu'elle provienne de leurs actifs intellectuels ou de l'essor de chaînes d'approvisionnement intérieures en amont, est un élément essentiel des stratégies de modernisation.

Comparabilité

L'indicateur relatif au ratio de la valeur des exportations (importations) rapportée au chiffre d'affaires doit être considéré comme expérimental : il est obtenu en combinant deux bases de données de l'OCDE distinctes, TEC et AMNE (activités des multinationales), qui ont été constituées en utilisant des méthodologies différentes. Les données de TEC proviennent de recoupements entre les registres d'entreprises et les registres du commerce identifiant tous les acteurs des échanges qui résident dans l'économie considérée, si bien qu'elles reposent entièrement sur des sources administratives. Les valeurs des exportations et des importations par industrie enregistrées dans TEC peuvent différer des valeurs « réelles » en raison de la couverture incomplète des registres ou de problèmes de non-concordance entre les registres du commerce et les registres des entreprises. En revanche, les données d'AMNE sont souvent compilées à partir d'une combinaison de données administratives et de statistiques issues d'enquêtes, et peuvent donc donner lieu à des imputations et à des estimations.

Certaines précautions s'imposent pour interpréter les données qui reflètent uniquement les circuits d'exportation directs, et qui peuvent donc conduire à sous-estimer la véritable échelle d'intégration sous-jacente au sein des chaînes de valeur mondiales (en particulier par taille d'entreprise), par exemple par les PME productrices de biens et services intermédiaires pour les plus grandes entreprises exportatrices. De même, un certain nombre d'entreprises (surtout les petites) peuvent exporter par l'intermédiaire de grossistes.

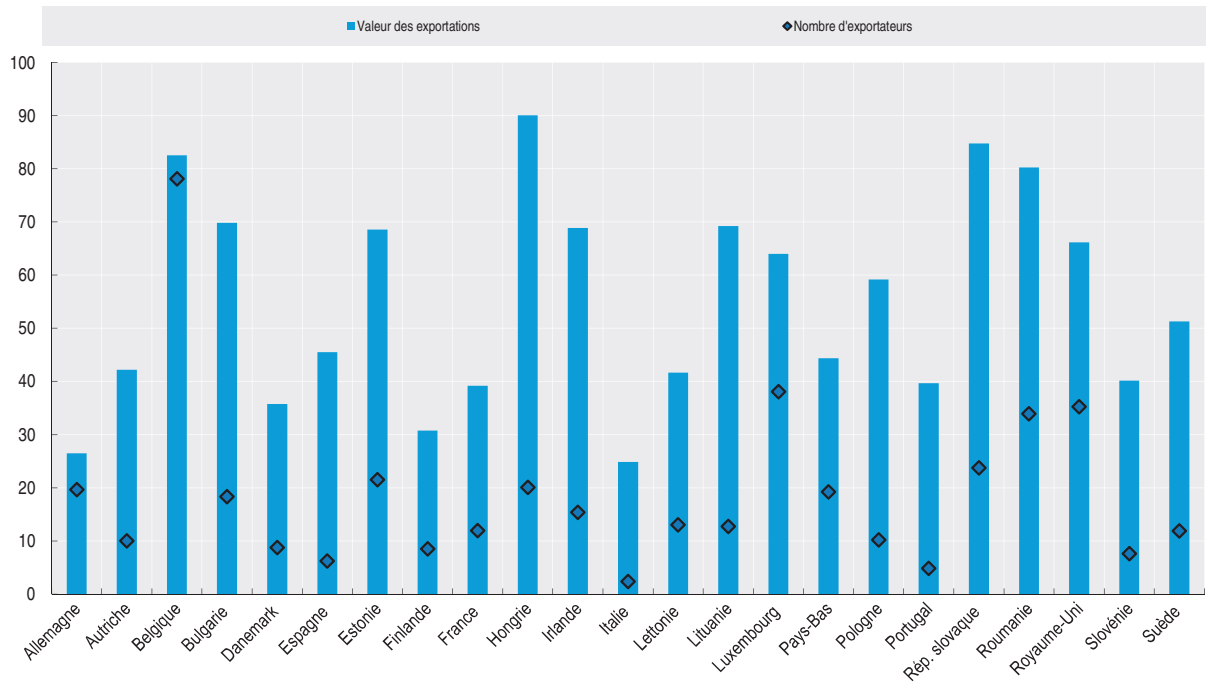
Sources

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 du commerce en fonction des caractéristiques des entreprises, Base de données de l'OCDE, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TEC1_REV4.

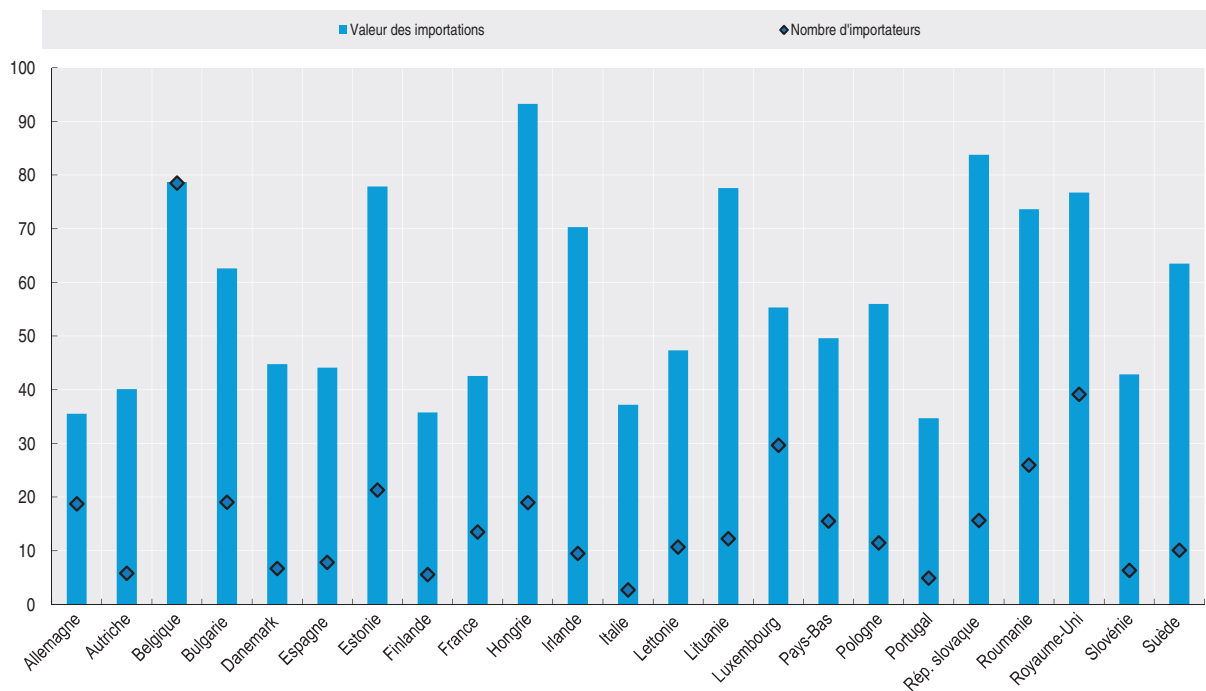
Base de données de l'OCDE sur les activités des multinationales (AMNE), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_IN.

Graphique 5.14. **Proportion d'exportateurs et valeur des exportations, entreprises sous contrôle étranger, industrie**
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



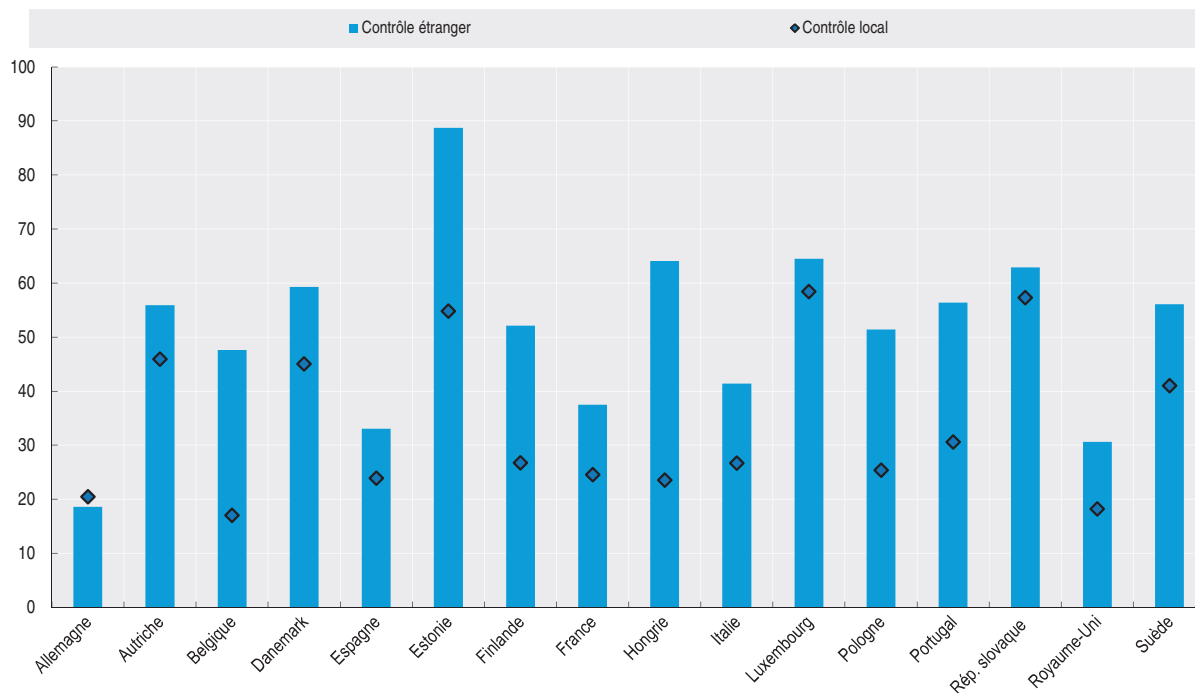
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266886>

Graphique 5.15. **Proportion d'importateurs et valeur des importations, entreprises sous contrôle étranger, industrie**
En pourcentage, 2012 ou dernière année disponible



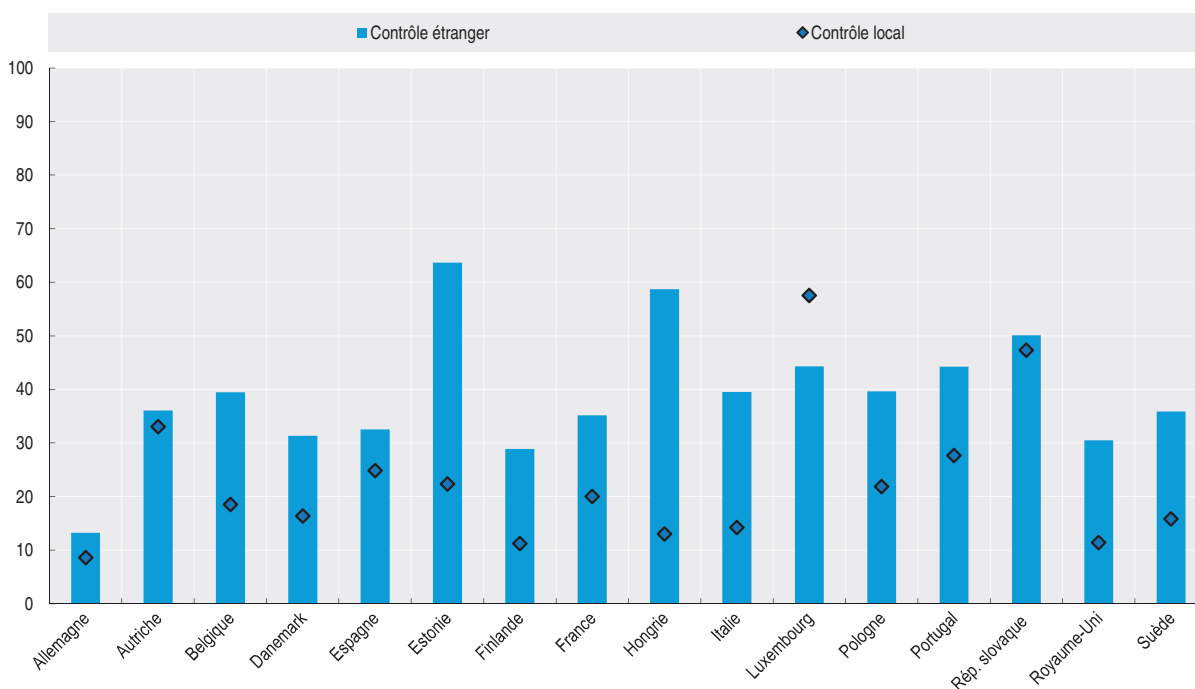
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266891>

Graphique 5.16. **Ratio exportations/chiffre d'affaires par type de contrôle capitalistique des entreprises, industrie**
En pourcentage, 2011



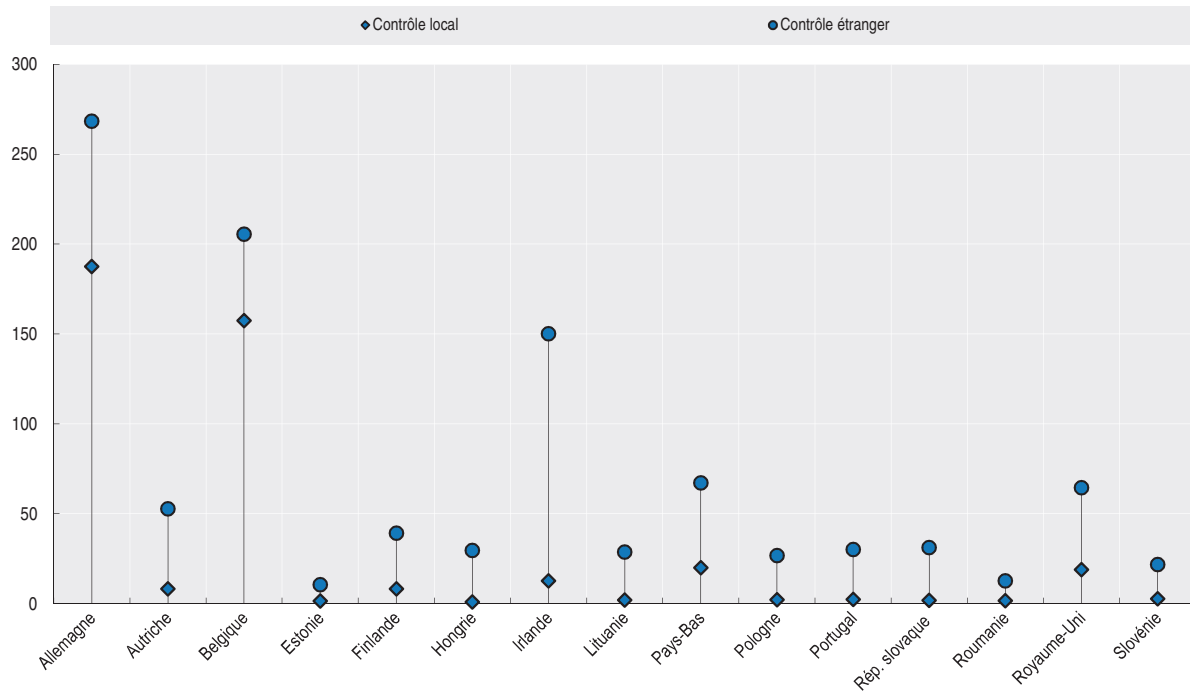
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266907>

Graphique 5.17. **Ratio importations/chiffre d'affaires par type de contrôle capitalistique des entreprises, industrie**
En pourcentage, 2011



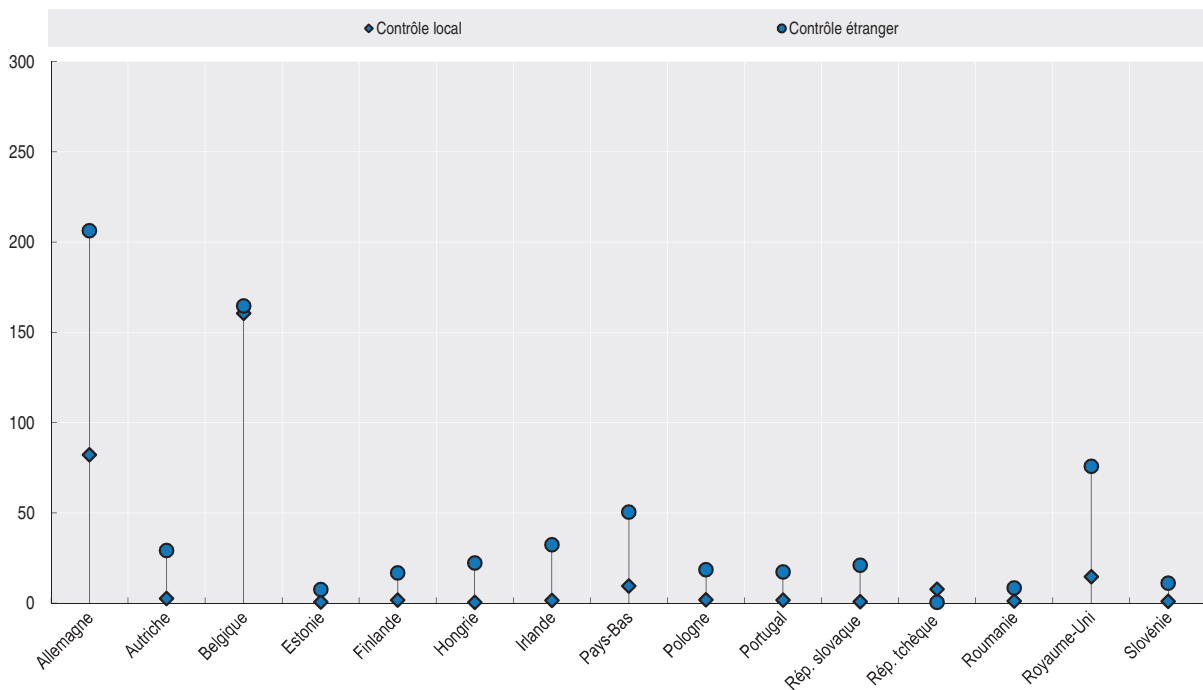
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266918>

Graphique 5.18. Valeur moyenne des exportations par entreprise, par type de contrôle capitalistique des entreprises
En millions USD, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266923>

Graphique 5.19. Valeur moyenne des importations par entreprise, par type de contrôle capitalistique des entreprises
En millions USD, 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266938>





6. PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes

Travail indépendant chez les jeunes

Revenus du travail indépendant

À savoir

- Dans les pays de l'OCDE, le nombre de personnes exerçant un travail indépendant et rémunérant des salariés est deux fois et demie plus élevé chez les hommes que chez les femmes.
- Dans tous les pays de l'OCDE sauf la Turquie, les femmes exerçant une activité indépendante travaillent plus souvent que les hommes dans le secteur des services : en effet, 80 % environ d'entre elles sont concernées, contre moins de 60 % des hommes. En Allemagne, en Israël et au Royaume-Uni, cette proportion chez les femmes dépasse 90 %.
- Dans la zone OCDE, environ 70 % des femmes employées gèrent des entreprises dans les services marchands et plus particulièrement dans les activités commerciales, l'hôtellerie et les transports. Dans tous les pays de l'OCDE sauf la Pologne, la proportion de femmes travaillant à leur compte est plus élevée dans le secteur des services que dans l'agriculture, l'industrie et la construction.

Pertinence

L'entrepreneuriat féminin est de plus en plus reconnu comme une source fondamentale de création d'emplois et d'innovation et comme un vecteur de lutte contre les inégalités. Néanmoins, les différences entrepreneuriales hommes-femmes sont souvent difficiles à mesurer, ce qui complique l'évaluation des politiques d'aide aux femmes entrepreneurs.

Définitions

Le nombre de femmes employées est tiré du nombre de femmes qui déclarent avoir le statut de « travailleur indépendant employant des salariés » dans les enquêtes sur la population. Le nombre de femmes travaillant à leur compte est tiré du nombre de femmes qui déclarent avoir le statut de « travailleur indépendant sans salariés ». La proportion d'employées (travaillant à leur compte) est obtenue à partir du nombre total de femmes exerçant une activité professionnelle. Les mêmes indicateurs sont calculés pour les hommes exerçant une activité indépendante.

Les emplois à titre indépendant sont définis dans cette section comme les « emplois dont la rémunération dépend directement des bénéfices (ou des possibilités de bénéfices) tirés des biens ou services produits (l'autoconsommation étant considérée comme faisant partie des bénéfices). Les intéressés prennent les décisions opérationnelles qui affectent l'entreprise ou délèguent ces décisions tout en restant responsables de la santé de l'entreprise » (15^e Conférence des statisticiens du travail, janvier 1993). La définition inclut donc les entreprises constituées ou non en société et diffère, de ce fait, des définitions utilisées dans le système de la comptabilité nationale qui classe les indépendants constitués en société et les quasi-sociétés parmi les salariés.

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

Comparabilité

Le principal problème de comparabilité a trait à la classification des travailleurs indépendants constitués en société. Dans certains pays comme les États-Unis, le Japon, la Norvège et la Nouvelle-Zélande, seuls sont pris en compte les indépendants non constitués en société, conformément au SCN de 2008. Pour une meilleure comparabilité internationale, le nombre d'employeurs constitués en société et de travailleurs indépendants aux États-Unis a été estimé en utilisant l'information provenant des enquêtes contingentes et portant sur les régimes de travail non conventionnels.

Dans les graphiques 6.4 et 6.5, basés sur les données des enquêtes sur la population active, les services incluent les secteurs 45-75 de la CITI, rév. 4.

Dans le graphique 6.6, établi à partir de statistiques de recensement de la population, l'agriculture inclut l'agriculture, la sylviculture et la pêche ; l'industrie inclut les activités de fabrication, les activités d'extraction et autres industries ; le commerce, l'hôtellerie et les transports incluent le commerce de gros et de détail, le transport et le stockage, les activités de services d'hébergement et de restauration ; les autres services incluent l'information et la communication, les activités financières et d'assurance, les activités immobilières et autres services ; les services professionnels incluent les activités de services professionnels, scientifiques, techniques, administratifs et d'appui ; les services publics et sociaux incluent les activités d'administration publique, de défense, d'éducation, de santé humaine et d'action sociale.

Tous les travailleurs indépendants ne sont pas « entrepreneurs ». Les statistiques du travail indépendant incluent, par exemple, les artisans et les agriculteurs. Il convient donc d'interpréter avec précaution les données des analyses de l'entrepreneuriat.

Sources

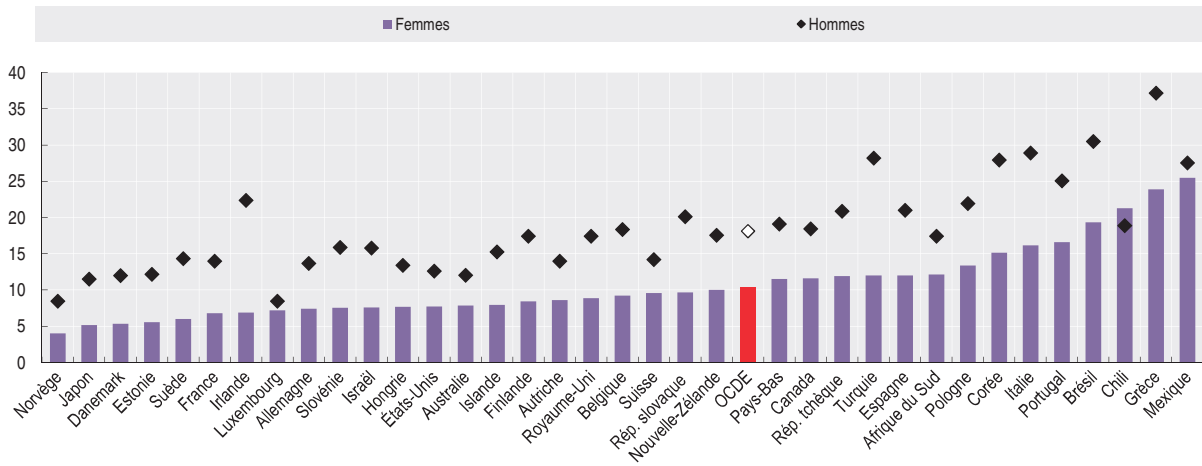
- Australie : Enquête sur la population active ; Recensement de la population et du logement, 2011.
- Canada : Enquête sur la population active.
- Chili : Enquête nationale sur l'emploi.
- Corée : Enquête sur la population économiquement active ; Recensement de la population.
- États-Unis : Enquête sur la population (*Current Population Survey*).
- Israël : Enquête sur la population active.
- Japon : Enquête sur la population active ; Recensement de la population de 2010.
- Mexique : Enquête nationale sur l'emploi.
- Afrique du Sud : Enquête sur la population active.
- Brésil : Enquête nationale par sondage sur les ménages ; Recensement de la population de 2010.
- Eurostat : Enquêtes sur les forces de travail ; *Census Hub*.

Pour en savoir plus

- Hipple, S. (2010), « Travail indépendant aux États-Unis », *Monthly Labor Review*, septembre.
- OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes : Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/inegalites-hommes-femmes_9789264179660-fr.

Graphique 6.1. Proportion de travailleurs indépendants, hommes et femmes

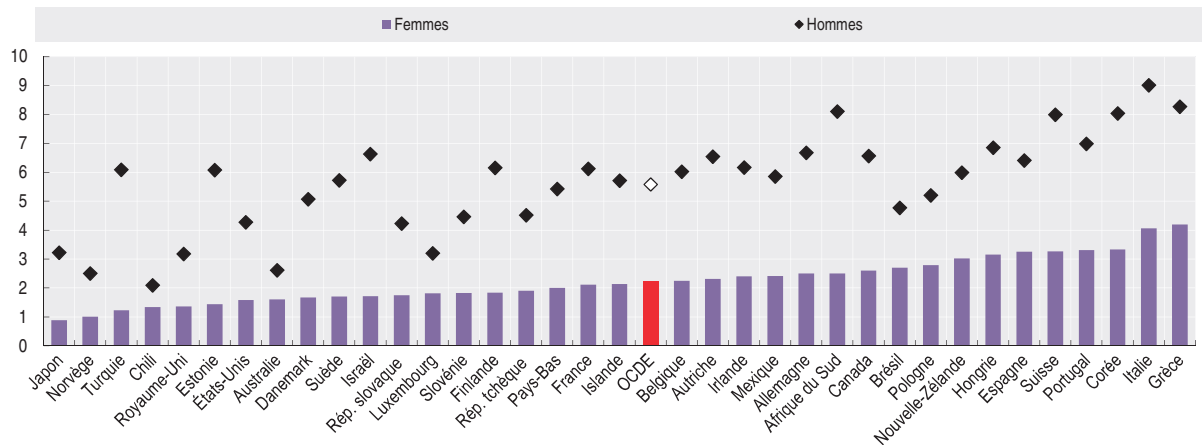
En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266940>

Graphique 6.2. Proportion d'employeurs, hommes et femmes

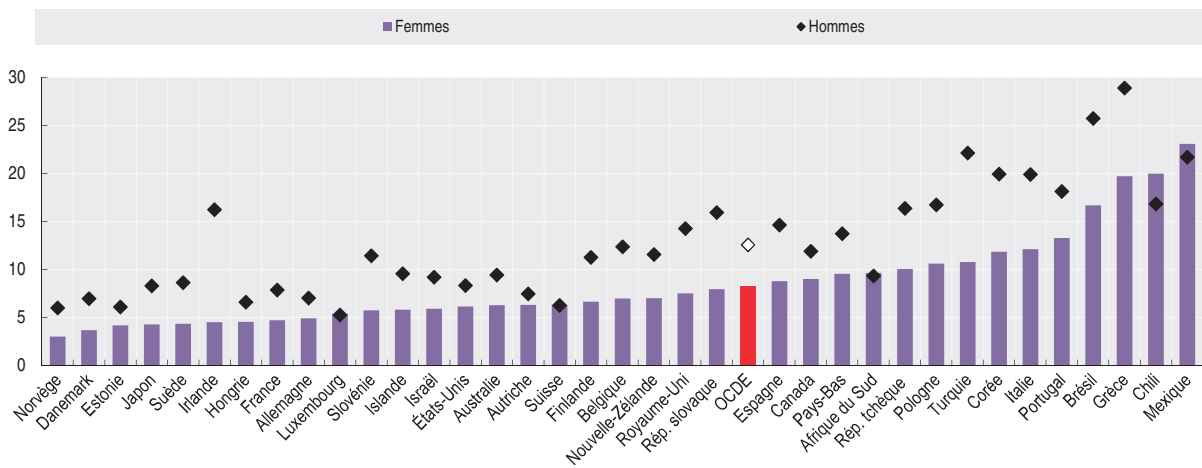
En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266951>

Graphique 6.3. Proportion de personnes travaillant à leur compte, hommes et femmes

En pourcentage, 2013



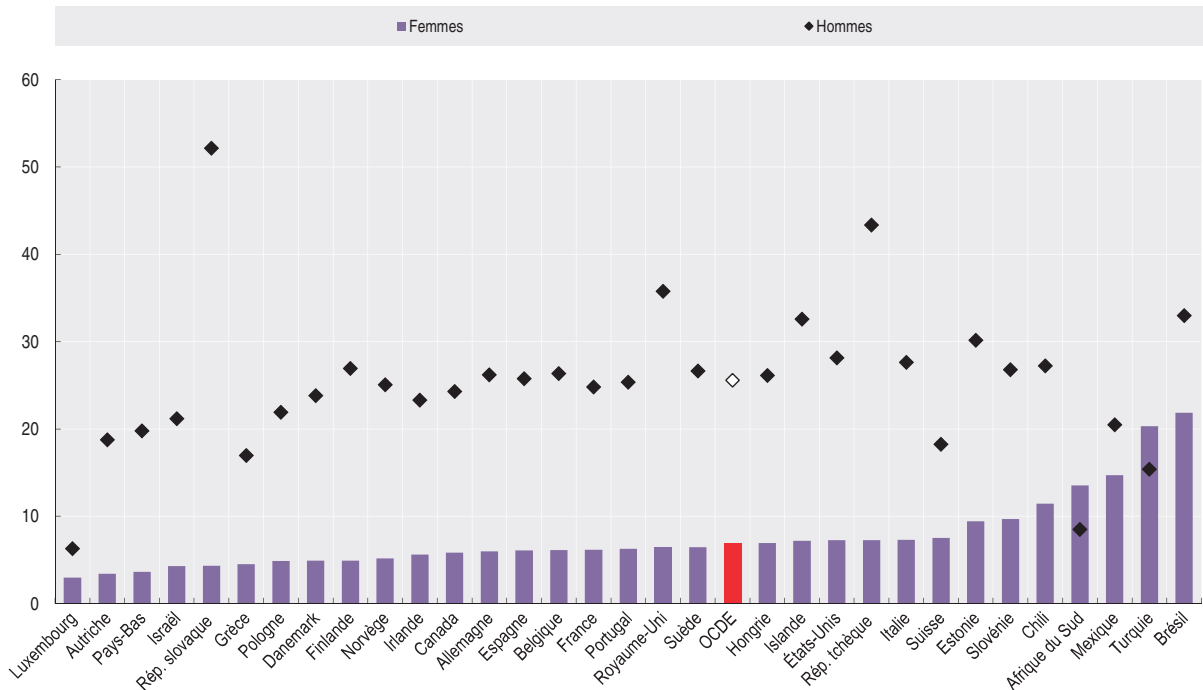
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266960>

6. PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes

Graphique 6.4. **Travailleurs indépendants dans le secteur manufacturier et la construction**

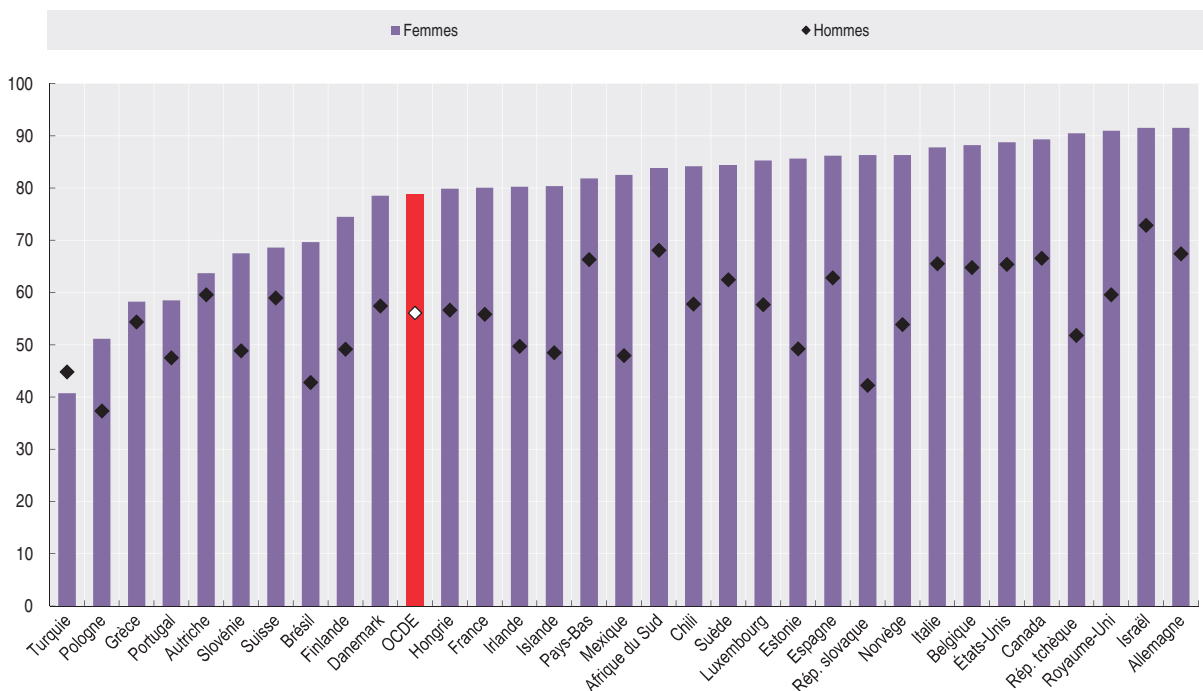
En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266977>

Graphique 6.5. **Travailleurs indépendants dans les activités de services**

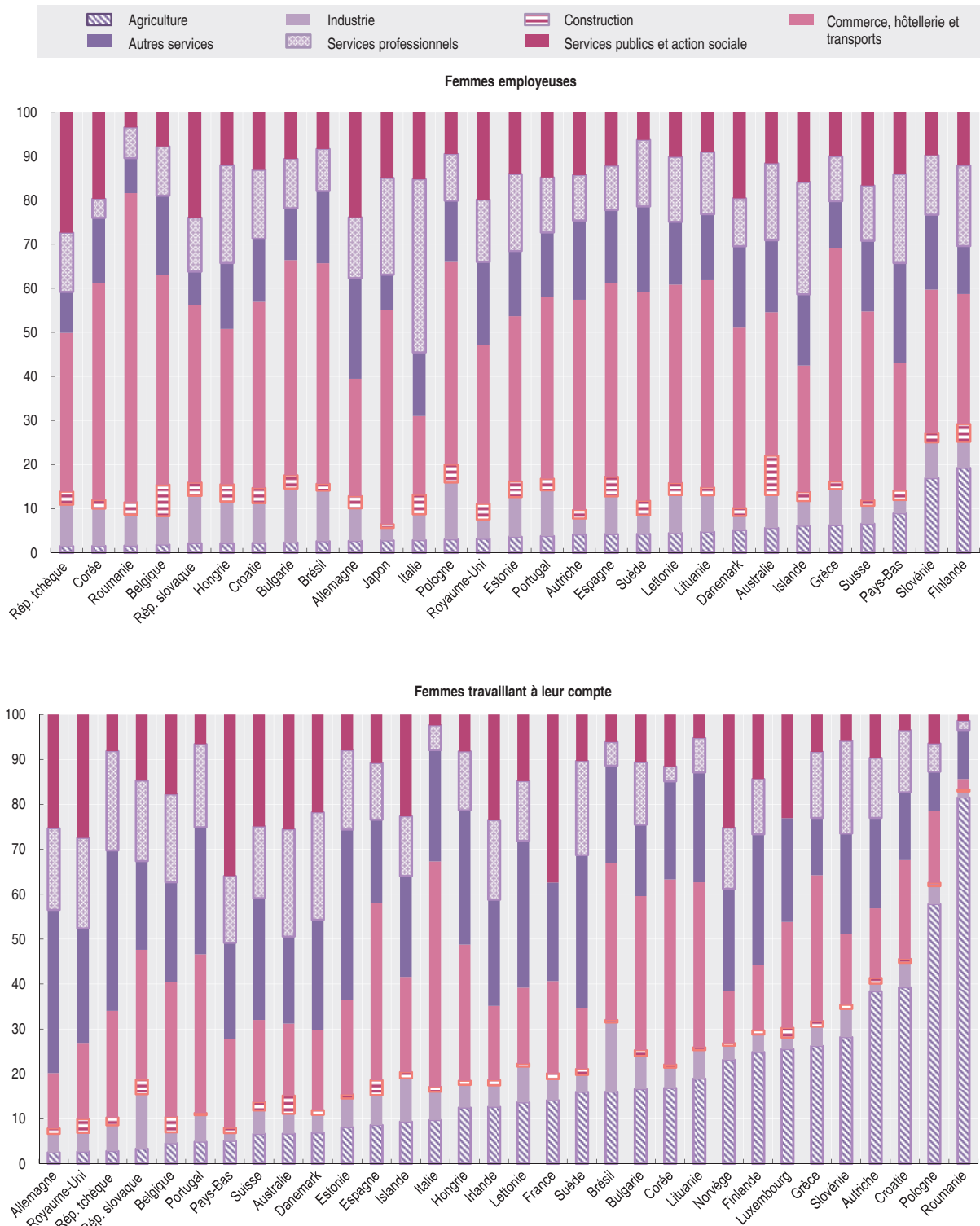
En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266986>

Graphique 6.6. Distribution des travailleuses indépendantes par secteur

En pourcentage, 2010 ou 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266997>

Travail indépendant chez les jeunes

À savoir

- Chez les moins de 25 ans, les taux de travail indépendant sont relativement faibles : en moyenne, autour de 4.4 % pour les femmes et de 7.2 % pour les hommes dans les pays de l'OCDE. En Italie et en Grèce, le taux de travail indépendant chez les jeunes dépasse 10 % pour les deux sexes.
- Dans la plupart des pays, 60 % à 80 % des jeunes employées (âgées de 20 à 29 ans) possèdent une entreprise dans les services marchands, mais on constate une diversité considérable dans un certain nombre de pays, ce qui indique que les obstacles imputables aux stéréotypes sont peut-être en train de s'estomper. D'ailleurs, dans la plupart des pays de l'OCDE, entre 12 % et 25 % des jeunes employées possèdent une entreprise dans le secteur de la construction.

Pertinence

Accroître les taux de travail indépendant parmi les jeunes peut constituer un objectif important pour lutter contre le chômage élevé de cette catégorie de la population.

Définitions

Le *taux de travail indépendant chez les jeunes*, tel qu'il est défini dans les enquêtes sur la population active, est la proportion de personnes actives âgées de 15 à 24 ans qui sont des travailleurs indépendants et ne travaillent pas dans l'agriculture.

Le *nombre de jeunes employées*, défini sur la base du recensement de la population, est le nombre de femmes âgées de 20 à 29 ans qui, dans les enquêtes sur la population, déclarent avoir le statut de « travailleur indépendant employant des salariés ». Toutes les activités économiques sont concernées, y compris l'agriculture.

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

Comparabilité

Dans plusieurs pays, les taux de travail indépendant chez les jeunes sont proches de zéro. Des problèmes de comparabilité peuvent se poser en raison de différences de traitement des travailleurs indépendants constitués en société, qui sont considérés comme des salariés aux États-Unis, au Japon, en Norvège et en Nouvelle-Zélande. Les jeunes étant moins susceptibles d'exercer en société, les taux de travail indépendant chez eux peuvent être plus élevés dans les pays qui ne considèrent comme travailleurs indépendants que ceux dont l'entreprise n'est pas constituée en société.

Concernant la décomposition par secteurs du graphique 6.8, voir « Comparabilité » à la rubrique « Travail indépendant : différences hommes-femmes ».

Sources

Australie : Enquête sur la population active.

Canada : Enquête sur la population active.

Chili : Enquête nationale sur l'emploi.

États-Unis : Enquête sur la population (*Current Population Survey*).

Israël : Enquête sur la population active.

Mexique : Enquête nationale sur l'emploi.

Afrique du Sud : Enquête sur la population active.

Brésil : Enquête nationale par sondage sur les ménages.

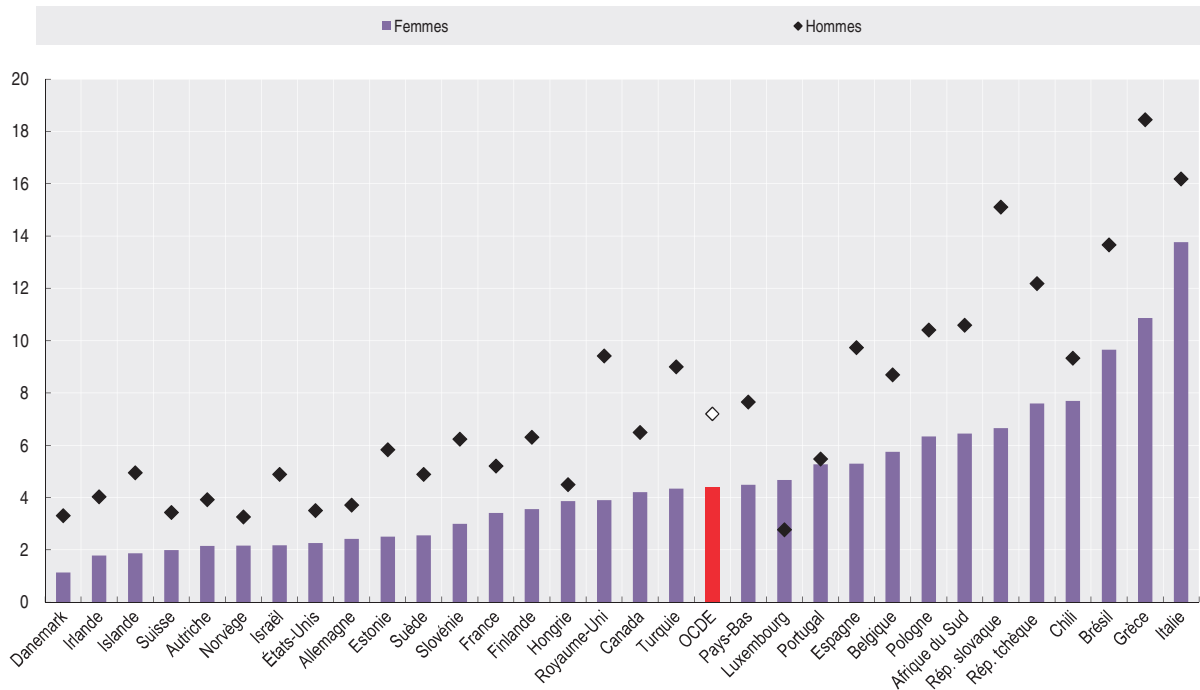
Eurostat : Enquêtes sur les forces de travail.

Pour en savoir plus

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

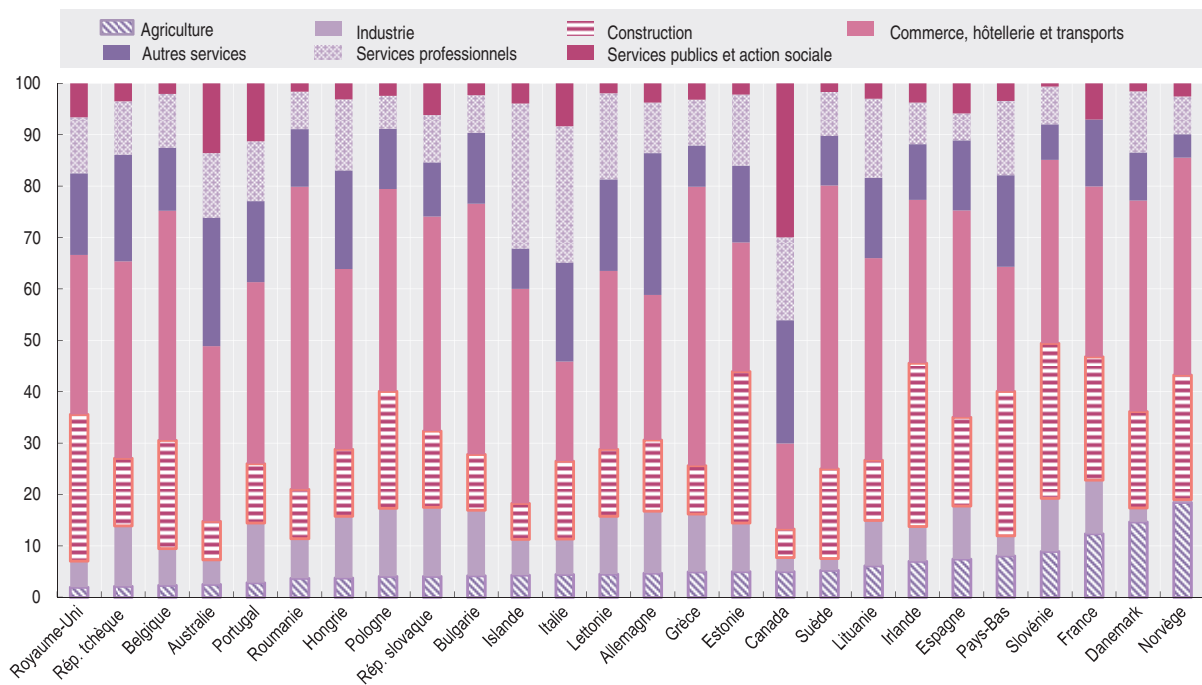
OCDE / Union européenne (2012), « Policy Brief on Youth Entrepreneurship. Entrepreneurial activities in Europe », www.oecd.org/cfe/leed/Youth%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN_FINAL.pdf.

Graphique 6.7. Taux de travail indépendant chez les jeunes (15-24 ans), par sexe
En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267009>

Graphique 6.8. Distribution des jeunes employées par secteur (20-29 ans)
En pourcentage, 2010 ou 2011



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267016>

Revenus du travail indépendant

À savoir

- En 2011, les travailleuses indépendantes gagnaient entre 10 et 60 % de moins que les hommes selon les pays, mais cet écart, entre 2006 et 2011, s'est significativement réduit dans certains pays, et de plus de 10 points de pourcentage en Belgique, en Finlande, en Grèce, en Islande, au Luxembourg et aux Pays-Bas.
- Au Danemark, un des pays où l'écart de revenu entre hommes et femmes dans le travail indépendant est le plus faible, cet écart s'est cependant accru de près de 8 points de pourcentage depuis 2006.

Pertinence

La crainte de revenus faibles ou irréguliers est une des principales raisons pour lesquelles, bien souvent, on ne devient pas entrepreneur. Si l'entrepreneuriat est un moyen d'accéder à la richesse pour ceux qui réussissent, nombreux sont les travailleurs indépendants qui doivent se contenter de revenus relativement faibles. Or des revenus faibles signifient moins de possibilités d'épargner, et donc un plus grand risque de sombrer dans la pauvreté en cas d'échec de l'entreprise.

Définitions

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

La variation de l'écart de revenu du travail indépendant entre les hommes et les femmes est la différence d'écart de revenu du travail indépendant entre les sexes d'une année à l'autre, en points de pourcentage.

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

Comparabilité

Des obstacles d'ordre méthodologique empêchent la comparabilité des statistiques de revenus d'un pays à un autre et d'une période à une autre. Souvent, en raison de leurs pratiques comptables, les travailleurs indépendants peuvent difficilement apporter des réponses précises aux questions portant sur les revenus dans les enquêtes. En outre, leur cadre financier et comptable ne correspond pas bien à celui qu'utilisent les statisticiens pour élaborer les comptes nationaux et les analyses du revenu des ménages (Eurostat, 2011).

Sources

Enquête européenne sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC), édition 2011.

American Community Survey, édition 2011.

New Zealand Income Survey, 2011.

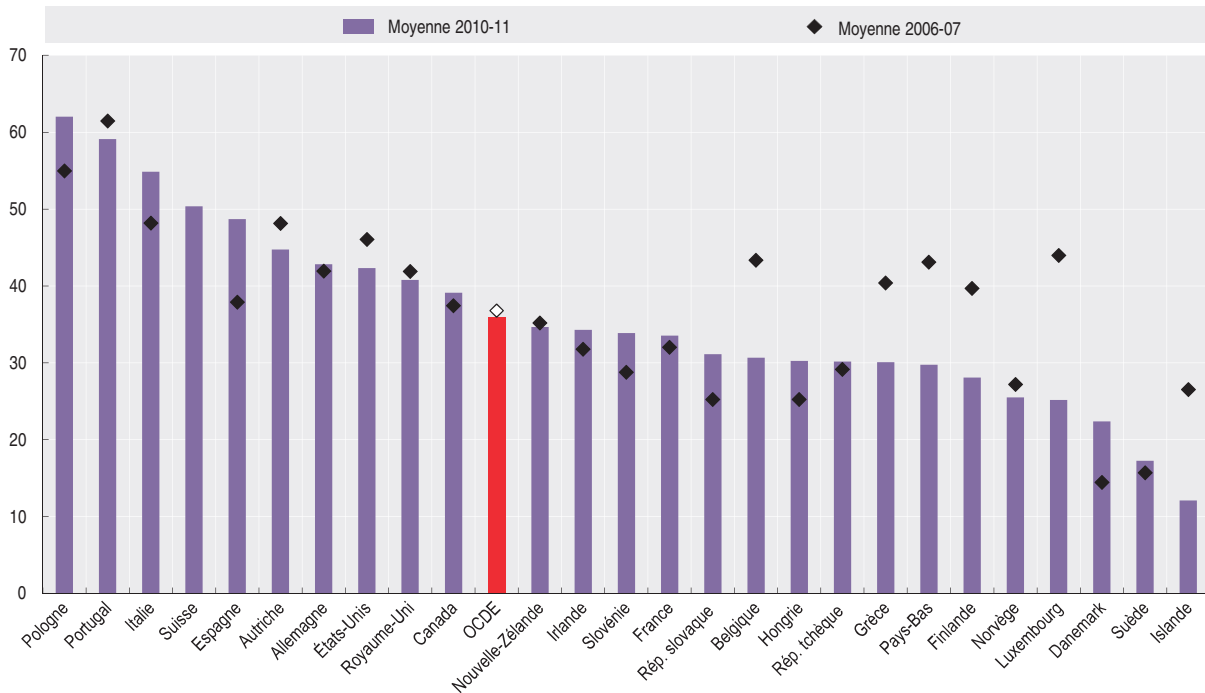
Survey of Labour and Income Dynamics (Canada), 2010.

Pour en savoir plus

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

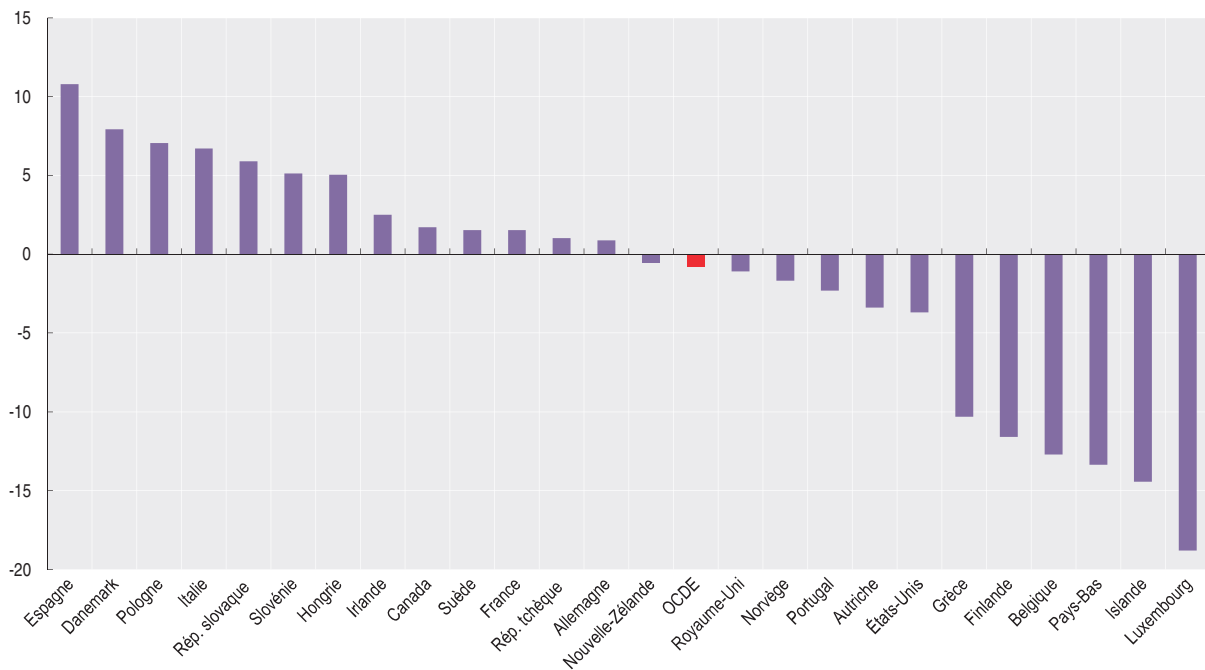
OCDE (2012), *Inégalités hommes-femmes : Il est temps d'agir*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264179660-fr>.

Graphique 6.9. **Écart de revenu du travail indépendant entre les hommes et les femmes**
En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267029>

Graphique 6.10. **Variations de l'écart de revenu du travail indépendant entre les hommes et les femmes**
En points de pourcentage, moyenne 2010-11 comparée à la moyenne 2006-07



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267038>





7. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Accès aux financements : capital-risque

Accès aux marchés : obstacles aux échanges

Culture : perceptions et attitudes entrepreneuriales

Accès aux financements : capital-risque

À savoir

- Dans la majorité des pays, le capital-risque représente une très petite part du PIB, souvent inférieure à 0.05 %. Les États-Unis et Israël, où le secteur du capital-risque a atteint un niveau de maturité supérieur et représentait respectivement 0.38 % et 0.28 % du PIB en 2014, font exception à cette règle. Les investissements de capital-risque aux États-Unis ont représenté plus de 80 % du total de l'OCDE en 2014.
- La crise a gravement touché le secteur du capital-risque, et le financement du *stade de l'amorçage et du démarrage* a été moins touché que le *stade ultérieur*. Les investissements de capital-risque ont été plus élevés en 2014 qu'en 2007 dans un petit nombre de pays seulement, à savoir la Corée, les États-Unis, la Hongrie, l'Afrique du Sud et la Fédération de Russie. Aux États-Unis en particulier, les investissements ont doublé ces deux dernières années, mais ils sont restés en deçà des niveaux exceptionnels atteints en 2000 au plus fort du boom de l'internet.
- Il existe selon les pays des différences significatives dans les types d'entreprises susceptibles de bénéficier d'investissements de capital-risque. En 2014, aux États-Unis, près de la moitié des investissements ont visé les entreprises d'informatique et d'électronique grand public, soit plus du double de la proportion observée en Europe, où le tiers environ des investissements était destiné aux entreprises spécialisées dans les sciences de la vie.
- De façon générale, le capital-risque constitue une possibilité de financement pour moins de 0.1 % des entreprises, principalement au cours de la phase de démarrage. Dans la majorité des pays, l'investissement moyen par entreprise a

diminué par rapport au niveau d'avant la crise ; en Israël et aux États-Unis, cependant, il est resté nettement supérieur à la moyenne 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.

Comparabilité

À l'exception de l'Australie, les données relatives au capital-risque proviennent d'associations nationales ou régionales de capital-risque, dans certains cas avec le soutien de fournisseurs de données commerciales. Les données relatives à l'Australie sont collectées par l'office statistique national.

Les statistiques présentées correspondent à l'agrégation de données sur les investissements en fonction de la localisation des sociétés de portefeuille, 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 relatives à l'Australie font référence à l'année budgétaire. Pour Israël, les données se rapportent aux seules entreprises de haute technologie adossées à du capital-risque. Pour le Canada, les données concernent uniquement l'année 2014, sachant que la série statistique canadienne est en cours de réorganisation.

Dans le graphique 7.5, les pourcentages qui concernent les États-Unis font référence au nombre d'accords d'investissement par phase de développement.

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. La Corée, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud 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.

Source

Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat.

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

L'*investissement moyen de capital-risque par entreprise* est le ratio entre le total des investissements de capital-risque dans un pays et le nombre d'entreprises financées par du capital-risque dans ce pays.

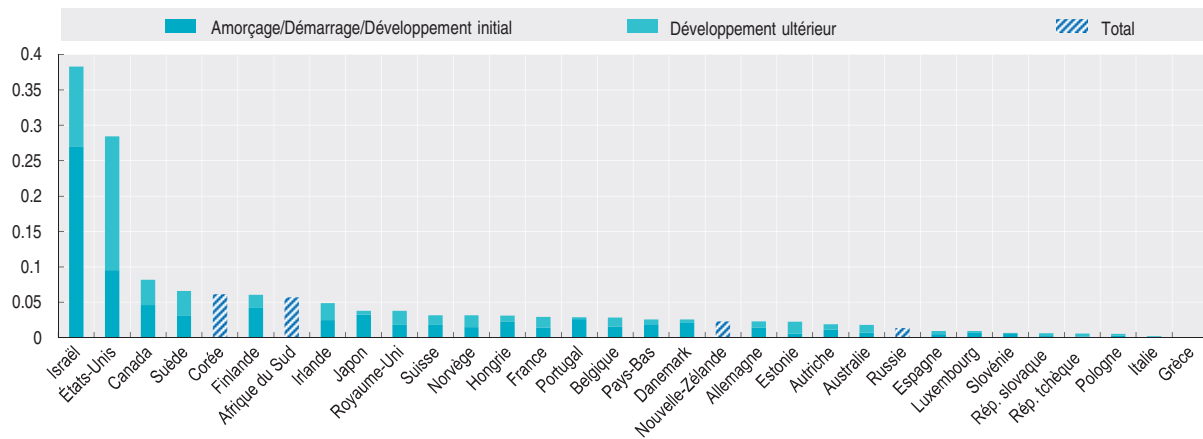
La *proportion de sociétés financées par du capital-risque* est obtenue en calculant le nombre d'entreprises qui ont reçu du capital-risque sur 1000 entreprises employant des salariés.

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>).

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

Graphique 7.1. **Capital-risque en pourcentage du PIB**

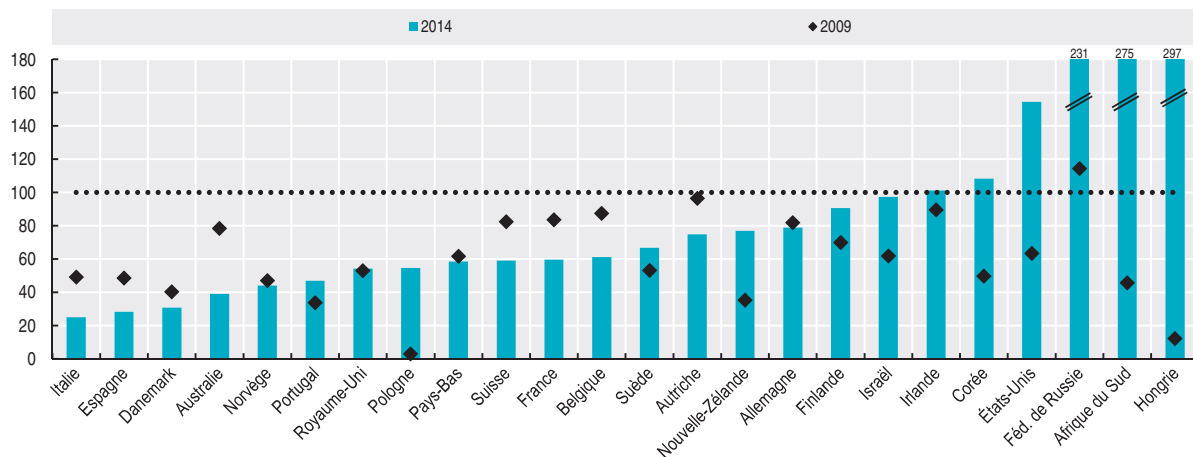
En pourcentage, 2014 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267041>

Graphique 7.2. **Tendances en matière d'investissements de capital-risque**

Indice 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267055>

Tableau 7.1. **Investissements de capital-risque**

En millions USD, 2014 ou dernière année disponible

Grèce	0.26	Autriche	81.76	Australie	265.92
Slovénie	3.32	Danemark	87.51	Suède	376.20
Estonie	5.84	Irlande	119.41	France	835.84
Luxembourg	5.86	Espagne	132.42	Corée	865.51
République slovaque	6.24	Belgique	151.17	Allemagne	880.69
République tchèque	12.03	Norvège	157.18	Royaume-Uni	1 112.62
Pologne	29.21	Finlande	163.73	Israël	1 165.00
Hongrie	42.65	Afrique du Sud (2013)	199.38	Canada	1 464.82
Italie	44.77	Suisse	224.11	Japon (2013)	1 862.79
Nouvelle-Zélande	46.29	Pays-Bas	224.56	Total Europe	4 793.95
Portugal	65.91	Fédération de Russie	250.71	États-Unis	49 532.43

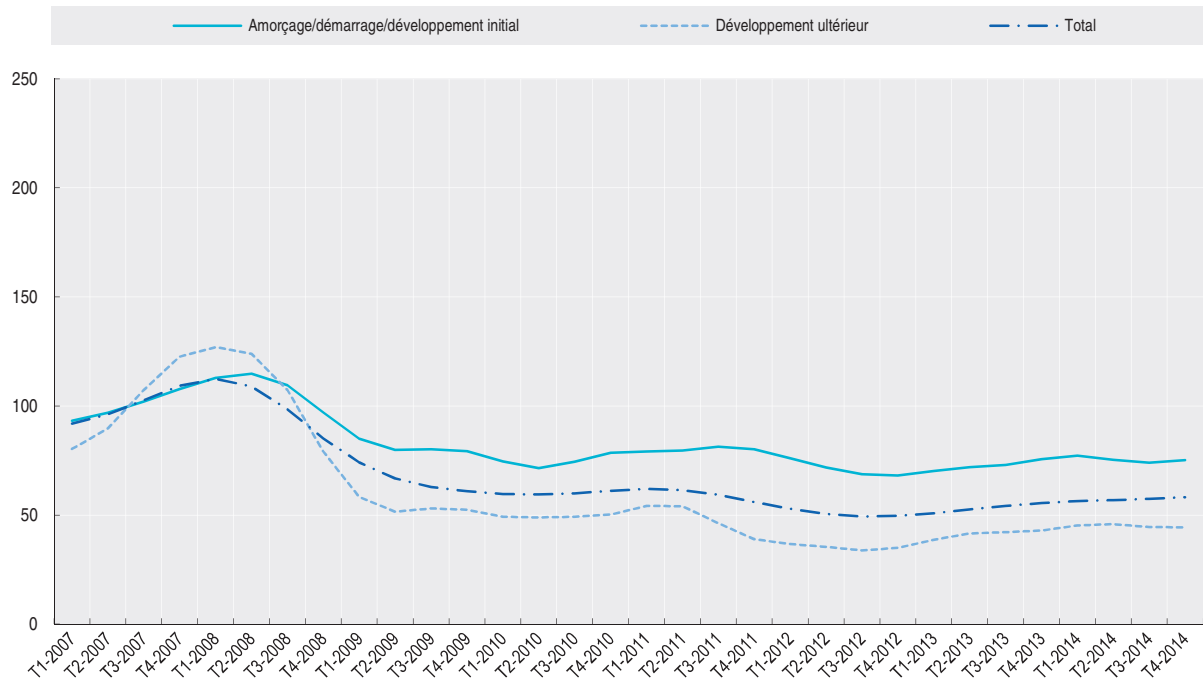
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267275>

7. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Accès aux financements : capital-risque

Graphique 7.3. Investissements de capital-risque, Europe

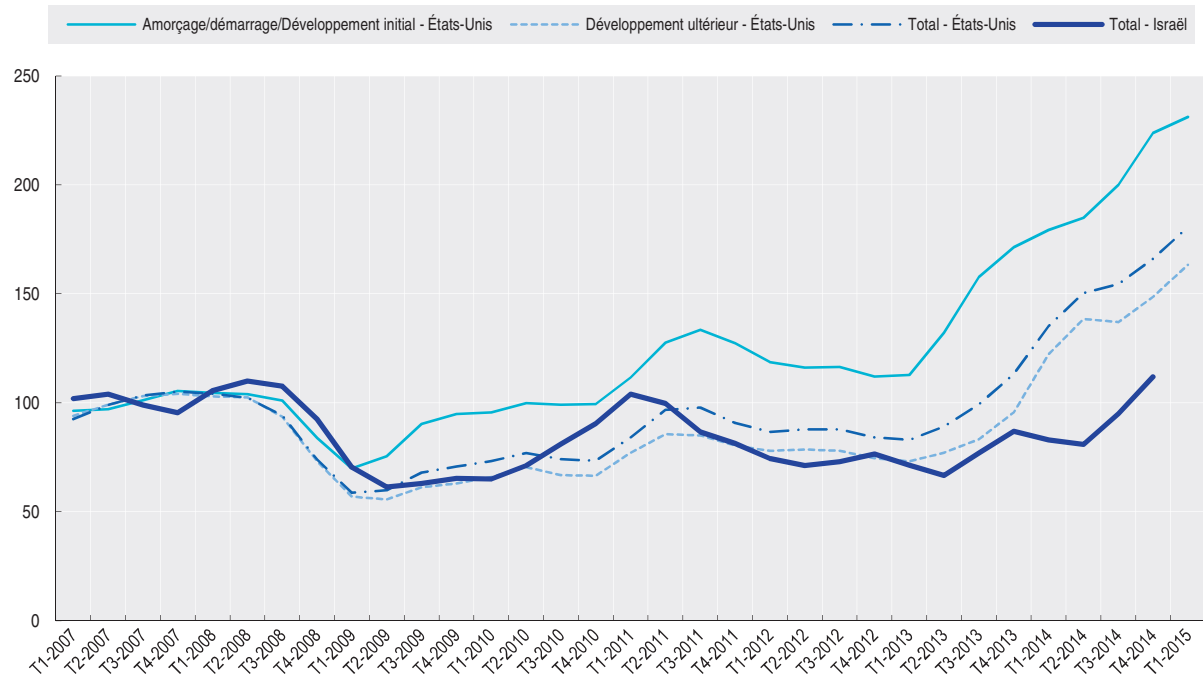
Tendance-cycle, 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267068>

Graphique 7.4. Investissements de capital-risque, États-Unis et Israël

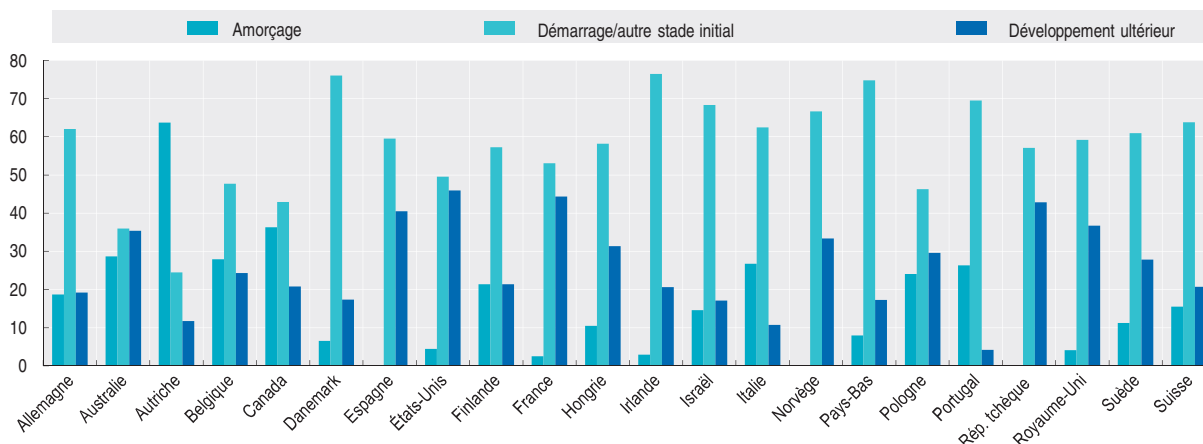
Tendance-cycle, 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267077>

Graphique 7.5. **Entreprises financées par du capital-risque, par stade de développement**

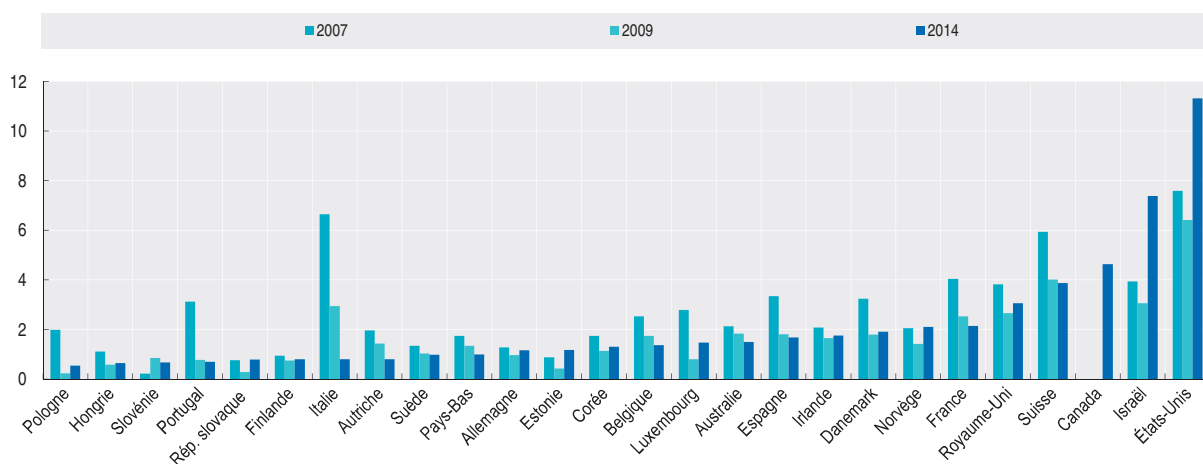
En pourcentage, 2014 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267088>

Graphique 7.6. **Moyenne des investissements de capital-risque par entreprise**

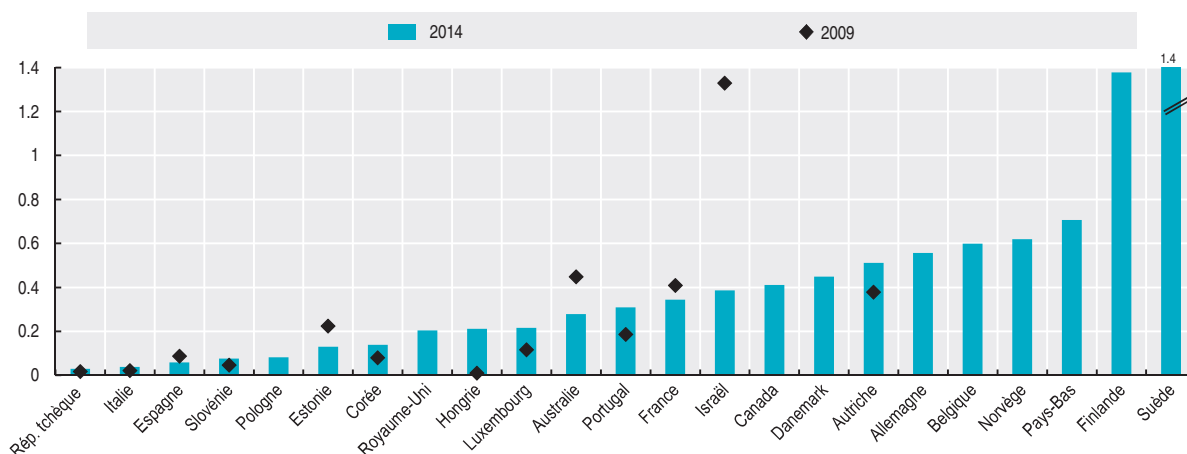
En millions USD



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267090>

Graphique 7.7. **Proportion d'entreprises financées par du capital-risque**

Pour 1 000 entreprises employant des salariés

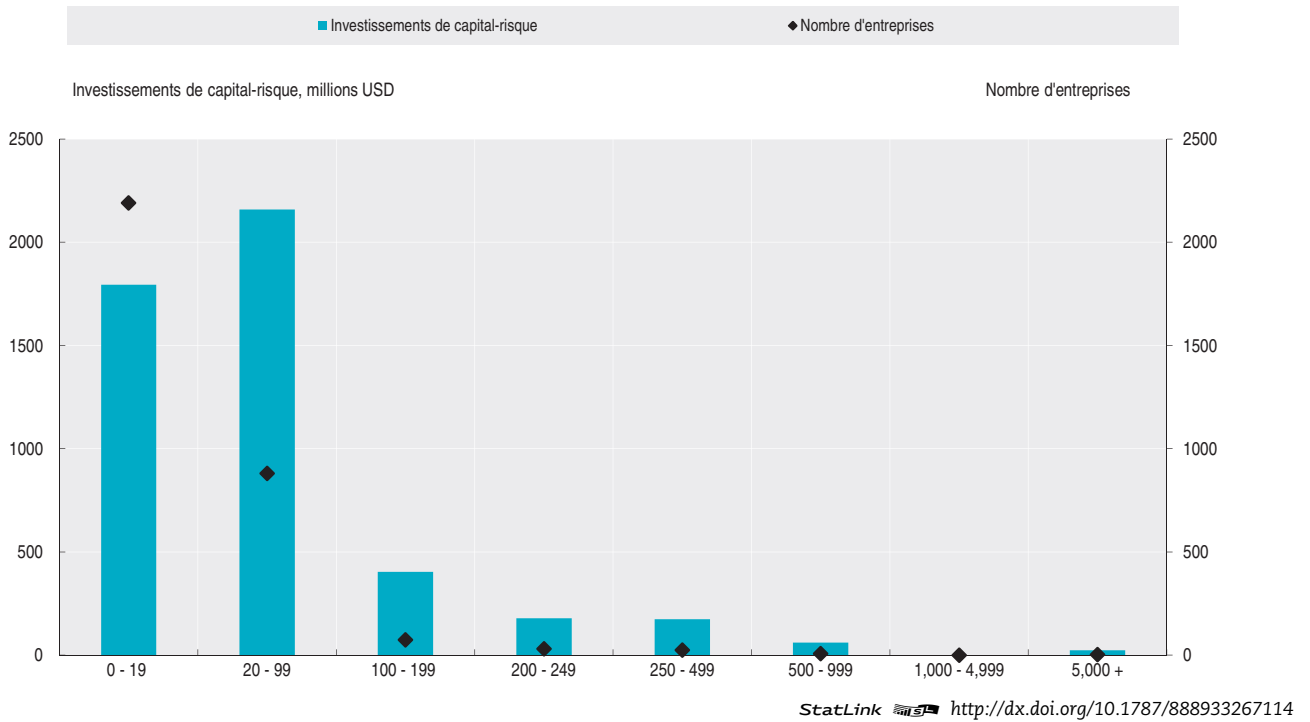


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267104>

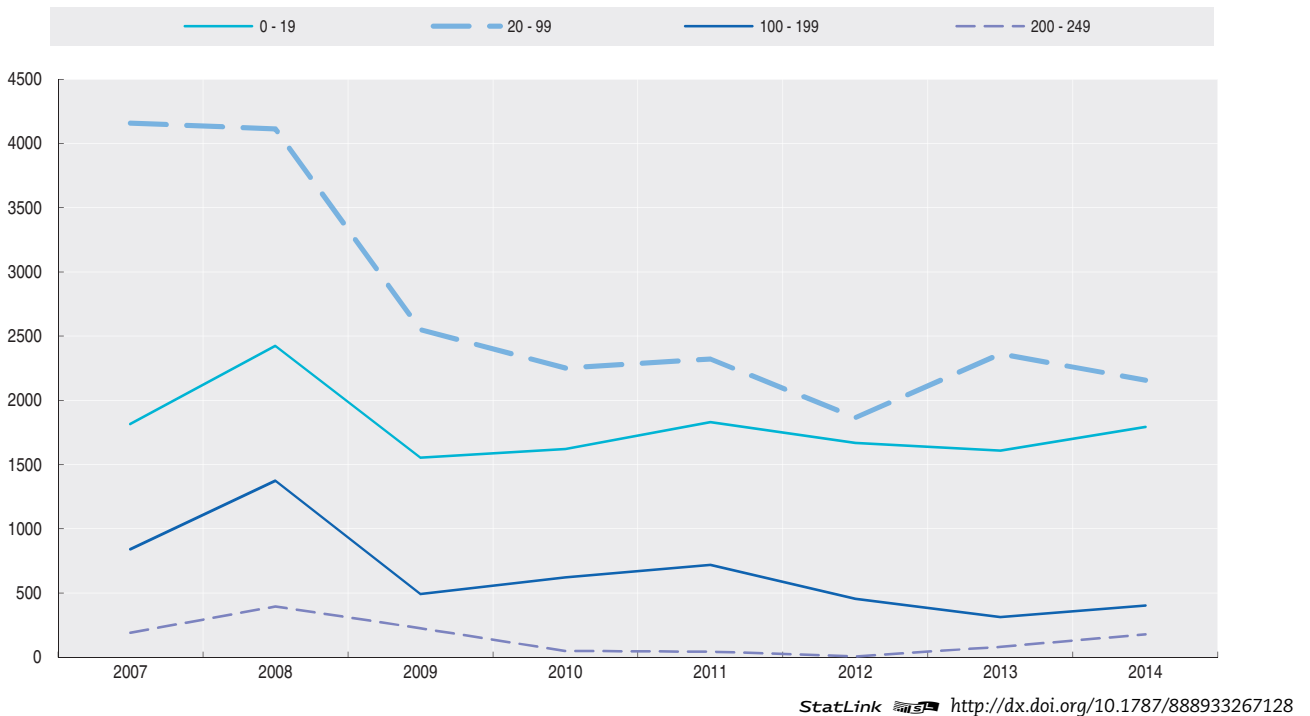
7. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Accès aux financements : capital-risque

Graphique 7.8. Investissements de capital-risque par taille d'entreprise financée par du capital-risque, Europe
En millions USD, 2014 ; nombre d'entreprises

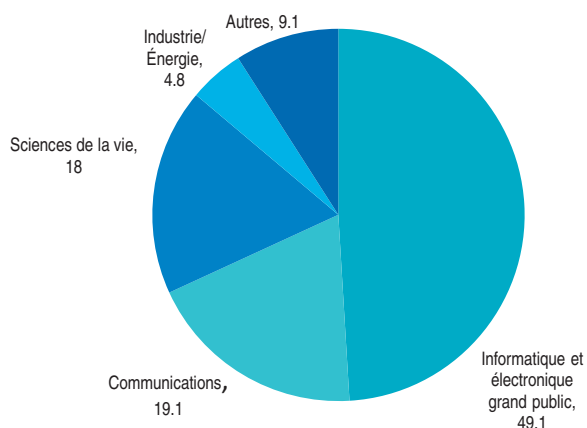


Graphique 7.9. Tendances des investissements de capital-risque dans les PME, Europe
En millions USD



Graphique 7.10. Investissements de capital-risque par secteur, États-Unis

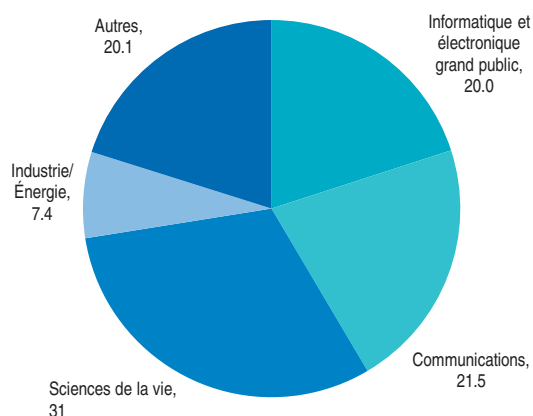
En pourcentage, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267133>

Graphique 7.11. Investissements de capital-risque par secteur, Europe

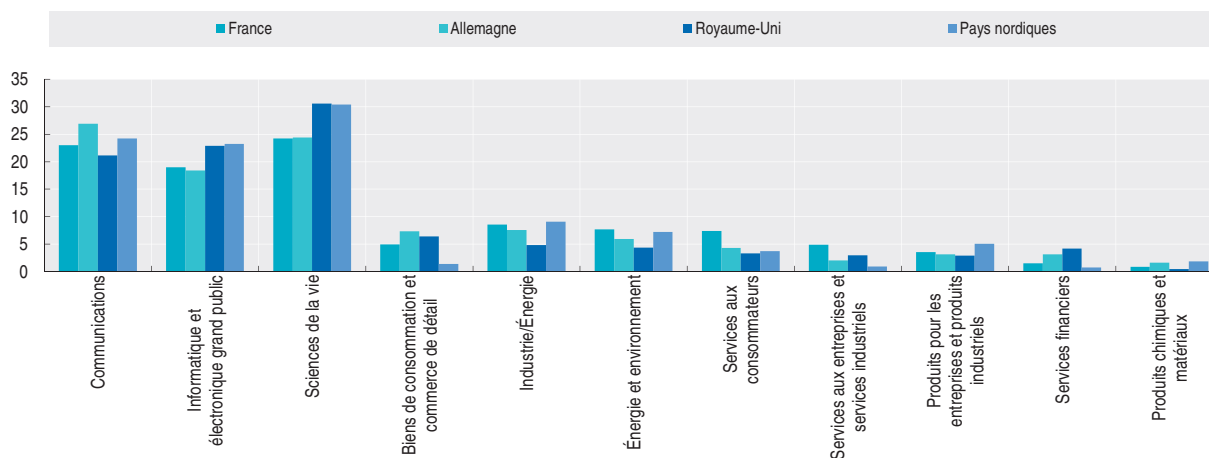
En pourcentage, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267142>

Graphique 7.12. Investissements de capital-risque par secteur, échantillon de pays européens

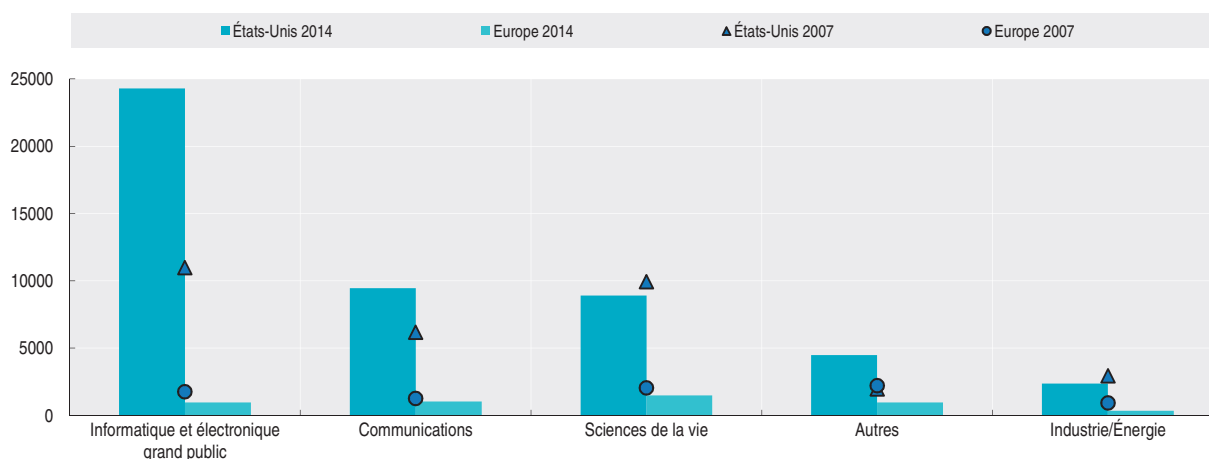
En pourcentage, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267157>

Graphique 7.13. Investissements de capital-risque par secteur

En millions USD



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267165>

Accès aux marchés : obstacles aux échanges

À savoir

- Dans la plupart des pays, les obstacles explicites à l'investissement direct étranger (IDE) et les obstacles tarifaires aux échanges se sont réduits depuis 2008. Les exceptions sont la Corée, où les obstacles tarifaires ont légèrement augmenté, et le Brésil, où s'est produite une hausse à la fois des obstacles explicites à l'IDE et des obstacles tarifaires.
- Comparés aux obstacles explicites, les autres obstacles aux échanges et à l'investissement restent plus contraignants. Dans un certain nombre de pays, les principaux obstacles qui demeurent résident dans les mesures discriminatoires imposées aux entreprises étrangères, en particulier en Russie, en Afrique du Sud et en Lituanie. Par ailleurs, un certain nombre de pays n'ont pas encore entièrement réglé le problème des obstacles à la facilitation des échanges, lesquels restent particulièrement contraignants au Brésil, en Turquie et en Israël.
- Les restrictions qui grèvent le commerce des services varient selon les secteurs. De façon générale, dans la zone OCDE, ces restrictions sont plus importantes dans le transport aérien et dans les services comptables et juridiques.

Définitions

L'indicateur *obstacles explicites aux échanges et aux investissements* mesure, dans un pays, les obstacles à l'investissement direct étranger (IDE) et les obstacles tarifaires (mesurés par une simple moyenne des tarifs effectivement appliqués pour les différents produits).

Ensemble, les indicateurs *traitement différentiel des fournisseurs étrangers* et *obstacles à la facilitation des échanges* fournissent une mesure des autres obstacles (non explicites) aux échanges et à l'investissement existant dans un pays.

Pour les trois indicateurs qui précèdent, l'information est normalisée sur une échelle de zéro à six, sur laquelle une valeur plus élevée reflète un environnement réglementaire plus restrictif vis-à-vis de l'investissement et des échanges.

L'indice composite *Indice de restrictivité des échanges de services (IRES)* quantifie les restrictions des échanges de services en distinguant cinq catégories standard : restrictions à l'entrée des capitaux étrangers, restrictions du mouvement des personnes, obstacles à la concurrence, transparence réglementaire, autres mesures discriminatoires.

Pour l'IRES, les indices sont normalisés sur une échelle de zéro à un. À une ouverture totale aux échanges et à l'investissement correspond la valeur zéro, et à une fermeture totale aux prestataires de services étrangers correspond la valeur un.

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

Pertinence

Dans un monde caractérisé par des chaînes de valeur mondiales, faciliter les importations et l'investissement direct étranger permet de stimuler la compétitivité, l'emploi et la productivité des entreprises d'un pays. Les obstacles aux échanges et à l'investissement réduisent la participation aux échanges et aux chaînes de valeur mondiales et les bénéfices qui leur sont associés. Par ailleurs, des recherches récentes indiquent que les restrictions frappant les échanges de services affectent non seulement les importations et les exportations de services, mais aussi les exportations, les importations et les échanges intrasectoriels de biens manufacturés.

Comparabilité

La *Base de données Réglementation du marché des produits (RMP)* de l'OCDE stocke une grande quantité d'informations sur les structures et politiques de réglementation dans les pays de l'OCDE et les pays partenaires. 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 des pays de l'OCDE et des pays partenaires, et sont transformées en indicateurs quantitatifs après un examen par les pairs des résultats du questionnaire. L'indicateur RMP agrégé, dans un pays, est la moyenne simple des trois indicateurs de niveau supérieur *contrôle de l'État, obstacles à l'entrepreneuriat et obstacles aux échanges et à l'investissement*.

Concernant les obstacles aux échanges et à l'investissement, la *Base de données RMP* de l'OCDE stocke aussi des informations tirées de l'*Indice de restrictivité des échanges de services (IRES)*, les calculs étant effectués à partir d'informations comparables et normalisées sur les politiques relatives aux échanges et à l'investissement en vigueur dans chaque pays. L'IRES reflète les restrictions applicables à la nation la plus favorisée (NPF) et ne tient pas compte des réglementations préférentielles.

Sources

Statistiques de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits (*Base de données*), <http://dx.doi.org/10.1787/pmr-data-fr>.

OCDE, *Indice de Restrictivité des Échanges de Services*, www.oecd.org/fr/taad/echanges-services/indice-restrictivite-echanges-services.htm.

Pour en savoir plus

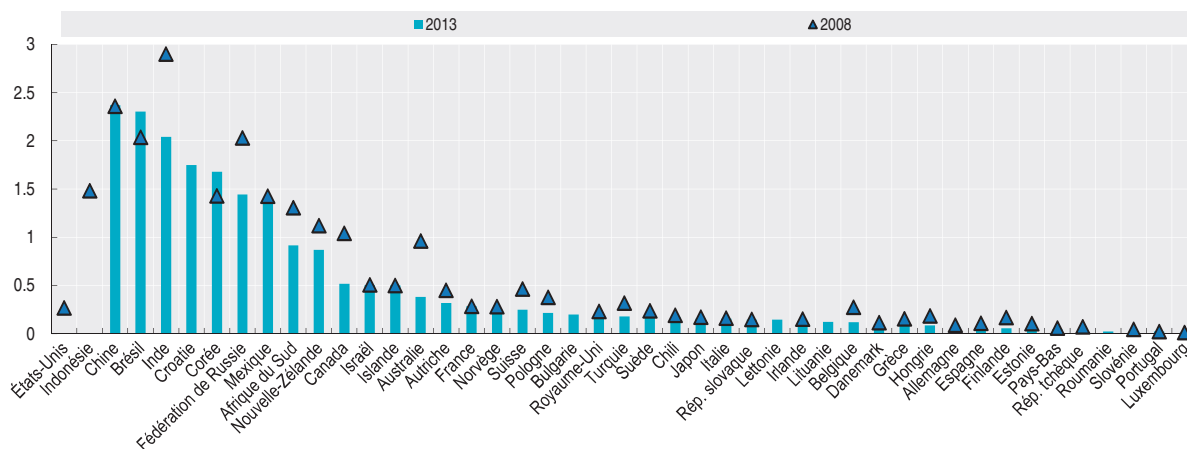
Geloso Grosso, M., et al. (2015), « Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Scoring and Weighting Methodology », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 177, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5js7n8wbtk9r-en>.

Koske, I., et al. (2015), « The 2013 update of the OECD's database on product market regulation: Policy insights for OECD and non-OECD countries », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 1200, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5js3f5d3n2vl-en>.

Nordås, H. K. et D. Rouzet (2015), « The Impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows: First Estimates », *Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale*, n° 178, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5js6ds9b6kjb-en>.

Graphique 7.14. **Obstacles explicites aux échanges et à l'investissement**

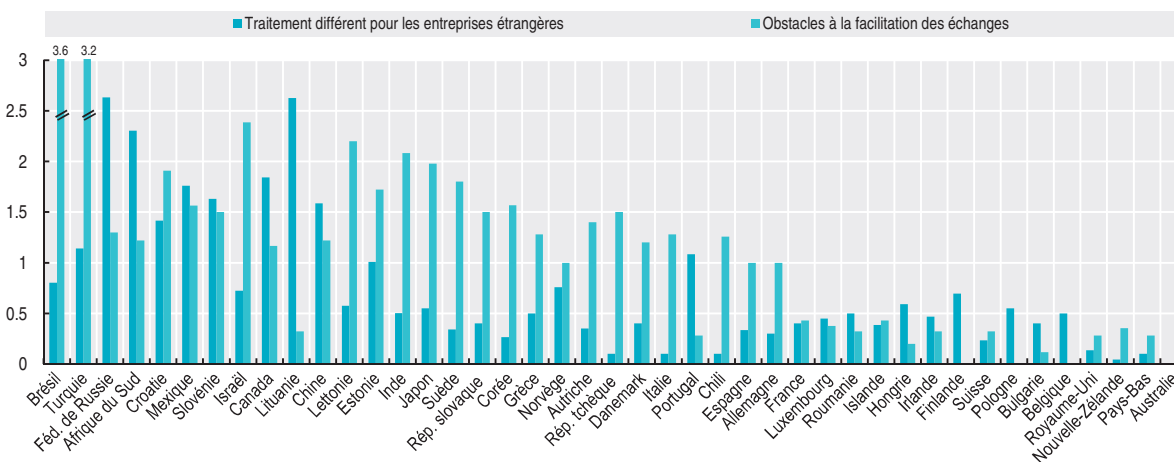
Échelle de 0 à 6 du moins restrictif au plus restrictif



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267170>

Graphique 7.15. **Autres obstacles aux échanges et à l'investissement**

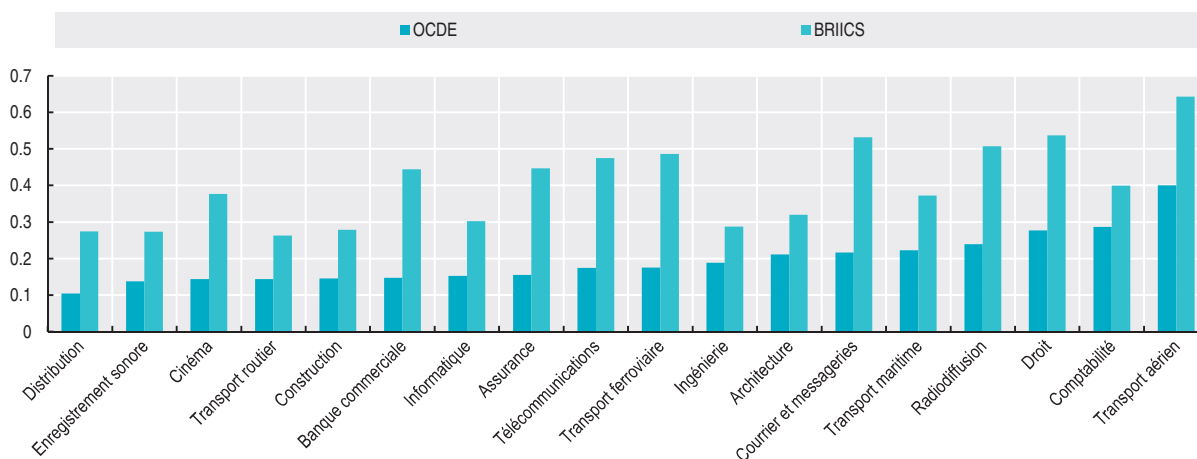
Échelle de 0 à 6 du moins restrictif au plus restrictif, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267170>

Graphique 7.16. **Indice de restrictivité des échanges de services (IRES)**

Échelle de 0 à 1 du moins restrictif au plus restrictif, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267190>

Culture : perceptions et attitudes entrepreneuriales

À savoir

- En 2014, dans plusieurs pays du sud de l'Europe et plus particulièrement en Espagne, en Grèce et au Portugal, les capacités perçues dépassaient de façon significative les opportunités perçues, reflet probable d'un contexte économique défavorable. Au contraire, dans les économies émergentes que sont le Brésil et l'Indonésie, ainsi qu'aux États-Unis, au Canada, en Norvège, au Danemark et au Mexique, les opportunités perçues étaient relativement nombreuses.
- Au Japon, et dans une moindre mesure en Corée, les opportunités perçues et les capacités perçues étaient particulièrement limitées par rapport aux autres pays de l'OCDE, mais similaires aux niveaux observés dans le passé dans ces deux pays.
- Il semble qu'une perception positive de l'entrepreneuriat aille de pair avec un certain volontarisme à son égard. Comme on pourrait s'y attendre, le contexte économique est un facteur susceptible d'interférer avec les aspirations des individus.
- Cependant, indépendamment du contexte économique d'un pays et de l'attitude générale envers l'entrepreneuriat, les femmes apparaissent moins enclines que les hommes à prendre le risque de créer leur propre entreprise ; à l'exception des femmes au Mexique et en Afrique du Sud.

Définitions

Opportunités perçues : pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui peuvent identifier de bonnes opportunités de créer une entreprise dans la région où ils vivent.

Capacités perçues : pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui pensent avoir les compétences et les connaissances requises pour créer une entreprise.

Fréquence de la peur de l'échec : pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans jouissant d'opportunités perçues comme favorables qui indiquent que la peur de l'échec les empêcherait de créer une entreprise.

L'entrepreneuriat, choix de carrière enviable : pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans pour qui, dans leur pays, la majorité estime que créer une entreprise est un choix de carrière enviable.

Valorisation de la réussite entrepreneuriale : pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans pour qui, dans leur pays, les entrepreneurs prospères sont mis en avant.

Couverture médiatique de l'entrepreneuriat : pourcentage d'individus âgés de 18 à 64 ans qui, dans leur pays, voient souvent des articles de presse sur de nouvelles entreprises prospères.

Je préfère prendre un risque et créer ma propre entreprise que travailler pour quelqu'un d'autre : pourcentage d'individus, par genre, qui se déclarent d'accord avec cette affirmation.

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

Pertinence

La culture entrepreneuriale dans un pays influe sur l'attitude des individus vis-à-vis de l'entrepreneuriat, sur la probabilité qu'ils choisissent une carrière d'entrepreneur, sur leurs ambitions et leur capacité à rebondir après un échec, et sur l'aide dont peuvent bénéficier leurs proches lorsqu'ils créent une entreprise. Tous ces aspects entrent en jeu, même s'il existe peu de données empiriques concernant leur importance relative et les différences existant d'un pays à un autre.

Comparabilité

Les données relatives aux perceptions et attitudes entrepreneuriales sont issues du projet *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Le consortium GEM coordonne une enquête annuelle sur la population adulte, auprès d'un minimum de 2 000 individus âgés de 18 à 64 ans dans chaque pays participant au projet. Le même questionnaire d'enquête et la même méthodologie sont utilisés par les équipes nationales dans les différents pays participants, afin d'assurer l'harmonisation des données.

Le processus de collecte des données varie légèrement d'une équipe nationale à une autre. La méthode utilisée pour identifier les 2 000 participants dépend largement du pourcentage de couverture du réseau téléphonique filaire. Lorsque cette couverture dépasse 85 % des ménages, les équipes sont autorisées à procéder par enquête téléphonique en utilisant les lignes fixes pour obtenir une liste appropriée de participants à contacter. Dans les pays où la couverture du réseau de lignes fixes est moins étendue, on recourt aussi à des techniques d'entretien en face-à-face ou par lignes téléphoniques mobiles.

Le graphique 7.19 est basé sur Gallup Worldwide Research, qui examine des résidents dans plus de 150 pays, utilisant des échantillons représentatifs au niveau du pays et choisis de façon aléatoire. Dans chaque pays l'échantillon consiste typiquement en 1000 individus, âgés de 15 ans et plus. Des entretiens téléphoniques et en face à face sont utilisés.

Sources

Global Entrepreneurship Monitor (GEM), www.gemconsortium.org/data.

Gallup Analytics, www.gallup.com/products/170987/gallup-analytics.aspx.

Pour en savoir plus

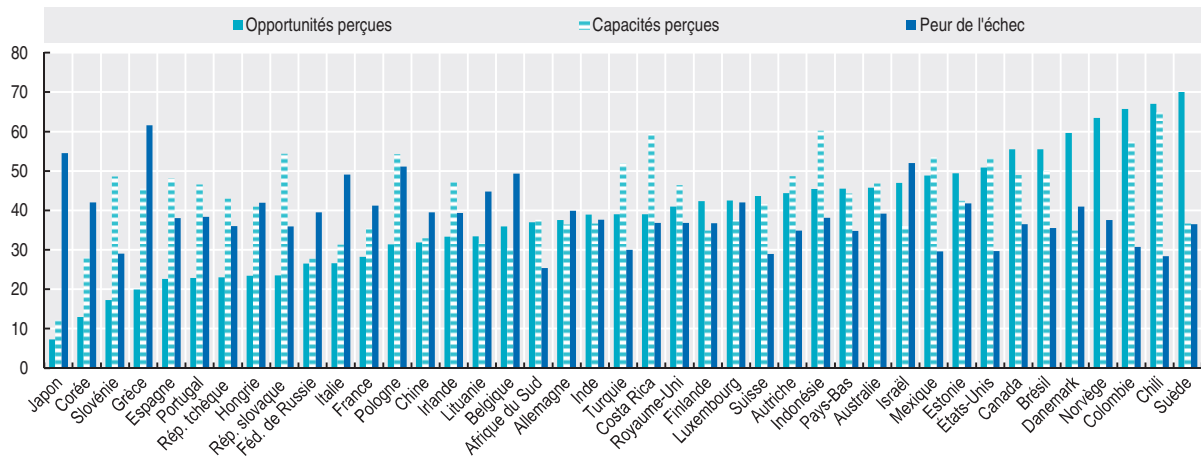
Singer S., J. E. Amorós, D. M. Arreola (2015), *Global Entrepreneurship Monitor*, Global Report 2014.

7. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : QUELQUES INDICATEURS

Culture : perceptions et attitudes entrepreneuriales

Graphique 7.17. **Perceptions entrepreneuriales**

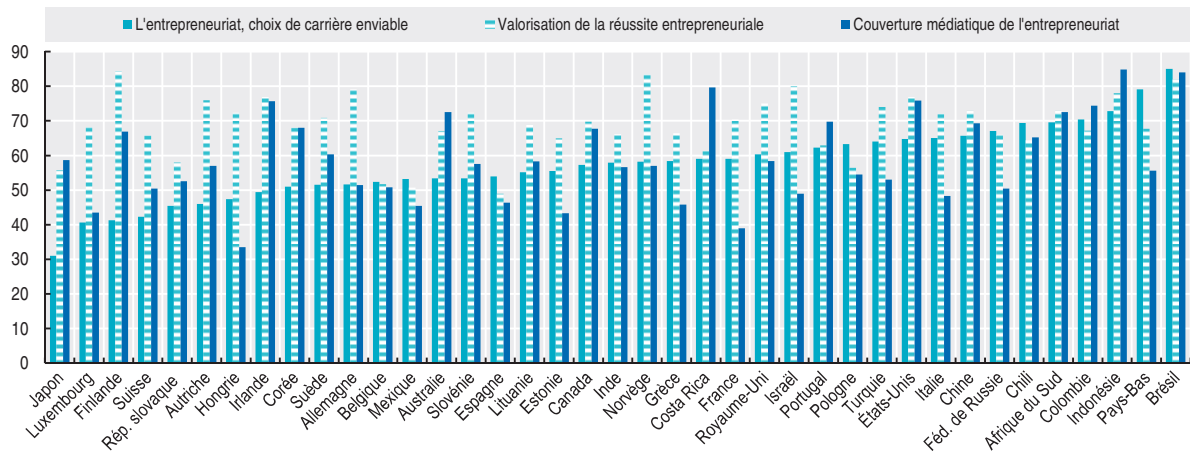
En pourcentage, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267209>

Graphique 7.18. **Attitudes vis-à-vis de l'entrepreneuriat**

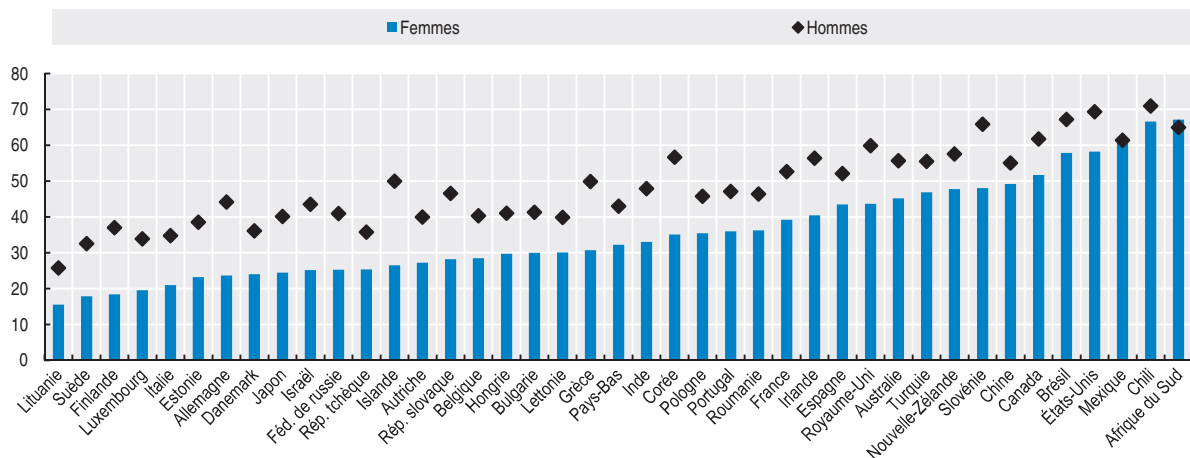
En pourcentage, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933267218>

Graphique 7.19. **Préférence pour le risque**

En pourcentage, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933266371>

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 sur 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

Sources et définitions des créations d'entreprises	
Allemagne	<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
Australie	<i>Source</i> : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Immatriculations de nouvelles sociétés. Données mensuelles. Entreprises constituées en sociétés uniquement. www.asic.gov.au
Belgique	<i>Source</i> : Statistiques Belgique. Données annuelles. Ces statistiques sont calculées par Statistiques Belgique auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises. http://statbel.fgov.be/fr
Danemark	<i>Source</i> : Statistics Denmark. Données trimestrielles. Registre central des sociétés. www.cvr.dk
Espagne	<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 marchandes créées peuvent ne pas être actives et les sociétés marchandes dissoutes peuvent être retirées du registre sans jamais avoir été actives. www.ine.es/en/
États-Unis	<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/data/
Fédération de Russie	<i>Source</i> : Federal State Statistics Service. Nouvelles inscriptions. www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/IssWWW.exe/Stg/d10/2-3-2.htm

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

Sources et définitions des créations d'entreprises	
Finlande	<p><i>Source</i> : Statistics Finland. Données trimestrielles. Ces statistiques sont établies à partir 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, les sociétés de logement, les associations de bienfaisance, les organismes publics et les communautés religieuses. Les statistiques prennent en compte les entreprises sous contrôle de l'État mais pas celles sous le contrôle des municipalités. Les données fournies concernent le nombre d'ouvertures d'entreprises. http://pxweb2.stat.fi/Database/StatFin/Yri/aly/aly_fi.asp</p>
France	<p><i>Source</i> : INSEE, 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 agriculture. www.insee.fr/</p>
Islande	<p><i>Source</i> : Statistics Iceland. Données mensuelles. Immatriculations de nouvelles sociétés. www.statice.is</p>
Italie	<p><i>Source</i> : InfoCamere, Movimprese – Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes. Données trimestrielles. Nombre d'entrées (<i>iscritte</i>). Toutes les formes juridiques et toutes les activités sont prises en compte. www.infocamere.it</p>
Norvège	<p><i>Source</i> : Statistics Norway. Données trimestrielles. Nombre d'entreprises nouvellement établies. Hors industries primaires. http://statbank.ssb.no/statistikbanken/</p>
Portugal	<p><i>Source</i> : Statistics Portugal. Données mensuelles. Les nouveaux enregistrements et les entités équivalentes sont enregistrées par le ministère de la Justice – Directorate General for Justice Policy. www.ine.pt</p>
Royaume-Uni	<p><i>Source</i> : Companies House. Données mensuelles. Nouvelles immatriculations (nombre d'entrées). Toutes les sociétés à responsabilité limitée d'Angleterre, du pays de Galles, d'Irlande du Nord et d'Ecosse sont immatriculées auprès de la Companies House. Une entrée correspond à l'apparition d'une nouvelle entreprise dans l'économie, quel que soit l'événement démographique à son origine : fusion, changement de nom, scission, naissance, etc. www.gov.uk/government/statistics</p>
Suède	<p><i>Source</i> : Swedish Agency for Growth Policy Analysis. Données trimestrielles. Nombre d'entreprises nouvellement établies. www.tillvaxtanalys.se/</p>

Tableau A.2. Sources et définitions nationales des faillites

Pays	Sources et définitions des faillites
Afrique du Sud	<p><i>Source</i> : Statistics South Africa. Données mensuelles. Statistiques sur les liquidations. La liquidation désigne la fermeture d'une entreprise lorsque ses dettes dépassent ses actifs. Cela peut être corrigé par une action volontaire ou sur décision du tribunal. www.statssa.gov.za/</p>
Allemagne	<p><i>Source</i> : Destatis Données mensuelles. Insolvabilités. Les données concernent les entreprises et les travailleurs indépendants. Toutes les activités sont prises en compte. www.destatis.de/EN/Homepage.html</p>
Australie	<p><i>Source</i> : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Données mensuelles. Statistiques d'insolvabilités – Entreprises placées sous administration externe. Les statistiques sur les entreprises placées sous administration externe comptabilisent 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</p>
Belgique	<p><i>Source</i> : Statistics Belgium. Données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Statistics Belgium élabore ses statistiques à partir des déclarations des tribunaux de commerce et les complète, si nécessaire, par des informations provenant de son registre des entreprises. Toutes les activités sont prises en compte. http://statbel.fgov.be/en/</p>
Canada	<p><i>Source</i> : Bureau du surintendant des faillites du 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. www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/home</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.superir.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 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.dst.dk/da/</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 physique 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). www.uscourts.gov/</p>

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

Pays	Sources et définitions des faillites
Finlande	<p><i>Source</i> : Statistics Finland Données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Les données comptabilisent les cas de faillite portant sur les entreprises et les sociétés initiés et décidés par les cours de première instance. Toutes les activités sont prises en compte. http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/en/StatFin/</p>
France	<p><i>Source</i> : BODACC (bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales), données traitées par l'INSEE. Données mensuelles. Défaillances d'entreprises. Une défaillance d'entreprise désigne l'ouverture d'une procédure d'insolvabilité. Les statistiques sur les défaillances d'entreprises couvrent l'ensemble des jugements prononçant soit l'ouverture d'une procédure de redressement judiciaire, soit la liquidation judiciaire. Elles ne rendent pas compte de l'issue de la procédure : poursuite de l'activité, rachat ou liquidation. www.insee.fr/en/</p>
Islande	<p><i>Source</i> : Statistics Iceland. Données mensuelles. Insolvabilité d'entreprises islandaises par type d'activité. Les faillites personnelles sont incluses. www.statice.is/</p>
Japon	<p><i>Source</i> : Japan Small Business Research Institute (JSBRI) Données mensuelles. Nombre de faillites. Les données proviennent du Ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie, Agence des Petites et Moyennes Entreprises, Département de l'Environnement des Entreprises, Division de la Recherche et de la Planification. Les données comptabilisent les faillites qui concernent les entreprises dont le passif total est supérieur à 10 millions de dollars US. Dans la définition des faillites, sont inclus les défauts de paiement, les réorganisations juridiques, les restructurations et les liquidations spéciales www.tdb.co.jp/english/index.html</p>
Norvège	<p><i>Source</i> : Statistics Norway. Données trimestrielles. Valeurs brutes. http://statbank.ssb.no</p>
Pays-Bas	<p><i>Source</i> : Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) – Registre d'entreprises. Données trimestrielles. Nombre de faillites prononcées par les tribunaux néerlandais. Hors personnes physiques sans entreprises individuelles. http://statline.cbs.nl</p>
Royaume-Uni	<p><i>Source</i> : Companies House. Données mensuelles. Entreprises constituées en société uniquement. Ensemble des procédures d'insolvabilité, dont les liquidations judiciaires, les liquidations volontaires à la demande des créanciers et les arrêtés administratifs convertis en liquidations volontaires à la demande des créanciers. www.companieshouse.gov.uk/</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, prononcées par des tribunaux de première instance. 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 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**

Catégories de déterminants	Définition	Source des données
CADRE REGLEMENTAIRE		
Charge administrative (entrée et croissance)		
Charge de la réglementation administrative	Réponses issues d'enquêtes sur la question du respect des obligations administratives (autorisations, réglementation, déclaration) nationales (1 = lourd, 7 = léger). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Coûts induits par la création d'une entreprise	Coût officiel de la 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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Nombre de jours nécessaires pour créer une entreprise	Durée moyenne d'une procédure de lancement d'entreprise. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>

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

Catégories de déterminants	Définition	Source 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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits	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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Temps passé à payer les impôts	Temps passé à préparer, déclarer et acquitter l'impôt sur les sociétés, la TVA et les cotisations sociales. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Réglementation des faillites		
Coût – Coût moyen des procédures de faillites	Le coût des procédures est exprimé en pourcentage de la valeur du patrimoine. Le coût moyen des procédures de faillite. Le coût des procédures est enregistré en pourcentage de la valeur du patrimoine. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Temps – Délai moyen pour la fermeture d'une entreprise	Le délai de fermeture est exprimé en nombre d'années civiles. Il comprend les appels et les retards. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency	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 en faillite. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Système judiciaire et juridique		
Exécution des contrats – Coût en pourcentage du montant du litige	Le coût est exprimé en pourcentage du montant du litige, lequel est supposé être équivalent à 200% du revenu par habitant. Les pots-de-vin ne sont pas comptabilisés. Trois types de frais le sont : frais de justice, frais d'exécution et frais moyens de défense. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts	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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts	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. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Régulation du marché des biens et du marché du travail		
Difficultés relatives aux embauches	Mesure si le droit ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard d'embaucher un salarié standard. Cet indicateur prend en compte des facteurs tels que la présence ou non d'interdiction des contrats à durée indéterminées pour des missions permanentes, la durée maximale cumulée des contrats à durée déterminée ou encore le rapport entre le salaire minimal et la valeur ajoutée moyenne par travailleur. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Difficultés relatives aux licenciements	Mesure si le droit ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard de licencier un salarié standard. Cet indicateur prend en compte des facteurs tels que la durée maximale de la période d'essai, la nécessité ou non pour l'employeur de notifier un tiers (une agence administratives par exemple) pour licencier un travailleur. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyFiring	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Degré de facilité d'embauche de salariés étrangers	Réponses issues d'enquêtes sur la question : diriez-vous que la régulation du travail dans votre pays (1 = empêche votre entreprise d'employer de la main-d'œuvre étrangère, 7 = n'empêche pas votre entreprise d'employer de la main-d'œuvre étrangère). www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014	Forum économique mondial, <i>Enquête d'opinions</i> , 2012 et 2013
Indice de la rigidité des heures	Cet indicateur est un indice comportant sept volets, dont les plus importants sont : i) le nombre maximal de jours qu'il est permis de travailler dans une semaine, ii) augmentation de salaire pour le travail de nuit, iii) présence ou non de restrictions concernant le travail de nuit, iv) présence de restrictions ou non concernant le travail les jours fériés en semaine, v) durée des congés payés annuels. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityHours	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>

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

Catégories de déterminants	Définition	Source des données
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 hauts revenus. http://dx.doi.org/10.1787/data-00265-en	OECD, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Impôt marginal maximal sur le revenu + prélèvements sociaux	Taux maximal d'imposition en pourcentage du salaire brut. L'indicateur repose sur le cas standard d'un célibataire (sans enfant) à hauts revenus. http://dx.doi.org/10.1787/data-00265-en	OECD, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Recettes tirées des droits de succession	En pourcentage du PIB. http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en	OECD, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Recettes tirées de l'impôt sur l'actif net	En pourcentage du PIB. http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en	OECD, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Impôts sur les sociétés et le capital		
Taux d'imposition des PME	www.oecd.org/ctp/tax-policy/Table%20II.2-May-2014.xlsx	OECD, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Recettes tirées de l'impôt sur les sociétés	En pourcentage du PIB. http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-en	OECD, <i>Statistiques sur les revenus</i>
Imposition sur les options d'achat d'actions	Coin fiscal moyen sur les actions acquises et nouvellement cotées, sur la base des revenus moyens. http://dx.doi.org/10.1787/9789264012493-en	OECD, L'imposition des gains en capital des personnes physiques – Études de politiques fiscales N° 11
Systèmes de brevets, normes		
Droits de propriété intellectuelle	Réponses issues d'enquêtes sur la question : quel est le degré de protection de la propriété intellectuelle dans votre pays, en prenant aussi en compte les mesures anti-contrefaçon ? (1 = extrêmement faible, 7 = extrêmement forte). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Droits de propriété	Réponses issues d'enquêtes sur la question : dans votre pays, les droits de propriété, y compris sur les actifs financiers sont (1 = peu définis et non protégés par la loi, 7 = clairement définis et bien protégés par la loi). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
SITUATION DU MARCHÉ		
Accès aux marchés étrangers		
Commerce transfrontalier	L'indicateur est un indice comportant trois volets : i) Le nombre de documents nécessaires à l'importation/exportation, ii) Le temps, en jours, nécessaire pour accomplir toutes les procédures nécessaires pour l'importation/exportation de marchandises, iii) Le coût associé à toutes les procédures nécessaires pour l'importation/exportation de marchandises. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders	Banque mondiale, <i>Doing business</i>
Obstacles aux échanges et aux investissements	L'indicateur mesure les barrières explicites et les autres barrières aux échanges et aux investissements. Il est basé sur des données qualitatives (lois, réglementations) collectées régulièrement et transformées en données quantitatives. www.oecd.org/eco/growth/indicatorsofproductmarketregulationhomepage.htm#indicators	OCDE, <i>Réglementation du marché des produits</i>
Indice de Restrictivité des Échanges de Services (IRES)	L'indicateur est calculé à partir de bases de données sur la régulation aux informations comparables et standardisées sur les politiques liées aux échanges et aux investissements dans chaque pays. www.oecd.org/tad/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm	OCDE, <i>Indice de la restrictivité des échanges de services, Base de données sur la réglementation</i>

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

Catégories de déterminants	Définition	Source des données
Degré 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. www.freetheworld.com/2014/Master-Index-2014-Report-FINAL.xls	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 i) le coût en temps (nombre de jours civils nécessaires pour obtenir une licence) et ii) le coût financier de l'obtention de la licence (en pourcentage du revenu par habitant). La note finale est la moyenne de ces deux scores. http://research.worldbank.org/servicetrade/default.htm#	Banque mondiale
Demande privée		
Sophistication des acheteurs	Réponses issues d'enquêtes sur les décisions d'achat (1 = en fonction du prix seulement, 7 = en fonction d'une analyse élaborée de la performance). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Accès aux Financements		
Accès à l'emprunt		
Note de crédit du pays	L'indicateur repose sur une évaluation effectuée par l' <i>Institutionnal Investor Magazine</i> . https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm	IMD <i>World Competitiveness Yearbook</i>
Crédit intérieur au secteur privé	L'indicateur fait référence aux ressources financières apportées au secteur privé (prêts, achats de titres autres que des participations, crédits commerciaux et autres effets à recevoir) qui créent une créance. Les données proviennent des statistiques financières internationales du FMI. http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#	Publié dans <i>Indicateurs du développement dans le monde</i> , Banque mondiale
Facilité d'accès au crédit	Indicateur élaboré à partir de réponses à des enquêtes sur la facilité d'obtention d'un prêt bancaire dans le pays sur seule présentation d'un bon plan prévisionnel et sans garanties de paiement. (1 = impossible, 7 = facile) www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Écart de taux d'intérêt	Taux d'intérêt des prêts moins taux de rémunération des dépôts (sur la base des taux annuels moyens de chaque pays). http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?key=19784651&s=322	FMI, Statistiques financières internationales
Indice des droits légaux	Évalue dans quelle mesure la législation relative au nantissement et aux faillites facilite le l'octroi des prêts. Un score élevé signifie que la législation se prête à un large accès au crédit. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/getting-credit	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>

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

Catégories de déterminants	Définition	Source des données
Accès au capital-risque		
Disponibilité du capital-risque	Réponses issues d'enquêtes sur la facilité, pour des entrepreneurs avec des projets risqués mais innovants, d'accéder à du capital-risque dans leur pays (1 = extrêmement difficile, 7 = extrêmement facile). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	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
Marchés d'actions		
Capitalisation boursière du marché primaire	Capitalisation du marché boursier primaire (valeur des actions émises sur le marché) par rapport au PIB. www.world-exchanges.org/ipo-database	World Federation of Exchange
Capitalisation boursière du marché secondaire	Évalue la capacité des marchés d'actions à financer les entreprises. Le classement va de 1 (pire) à 10 (meilleur). https://www.worldcompetitiveness.com/Online/App/Index.htm	IMD, <i>World Competitiveness Yearbook</i>
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 les administrateurs pour faute (indice de facilité des poursuites pour l'actionnaire). L'indice de protection des investisseurs est la moyenne des trois indices. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-minority-investors	Banque mondiale, <i>Doing Business</i>
Capitalisation boursière des entreprises récemment cotées	Capitalisation boursière (nombre total de nouvelles actions émises, multiplié par la valeur au premier jour de cotation) des entreprises nouvellement cotées du pays, rapportée au PIB. www.world-exchanges.org/ipo-database	World Federation of Exchange, Base de données des introductions en bourse
CREATION ET DIFFUSION DES CONNAISSANCES		
Activité de recherche et développement (R-D)		
Dépenses de R-D des entreprises	Dépenses de R-D des entreprises aux prix courants et en parité de pouvoir d'achat. http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2014-1-table23-en	OCDE, <i>statistiques sur la science et la technologie</i>
Dépenses de R-D de l'État	Dépenses brutes de R-D d'un pays comprend toutes les dépenses effectuées sur le territoire sur une période donnée. http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2014-1-table12-en	OCDE, <i>statistiques sur la science et la technologie</i>
Dépenses de R-D de l'enseignement supérieur	Dépenses de R-D de l'enseignement supérieur aux prix 2005 et en parité de pouvoir d'achat. http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2014-1-table45-en	OCDE, <i>statistiques sur la science et la technologie</i>
Coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du PCT	Mesure la coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT), en pourcentage de l'ensemble des brevets (par date de demande). http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-en	OCDE, <i>statistiques sur les brevets</i>

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

Catégories de déterminants	Définition	Source des données
Brevets accordés	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). http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-en	OCDE, <i>statistiques sur la science et la technologie</i>
Transfert des 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, mesurées en dollars 2005 et en parité de pouvoir d'achat. http://dx.doi.org/10.1787/data-00189-en	OCDE, <i>statistiques sur la science et la technologie</i>
Brevets détenus par des universités	Brevets détenus par des universités ou des laboratoires publics, par point de PIB. Seuls les pays où existent plus de 250 brevets pendant la période étudiée sont représentés. http://dx.doi.org/10.1787/data-00669-en	OCDE, <i>statistiques 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, <i>Enquête communautaire sur l'innovation</i>
Collaboration université/industrie en matière de recherche	Réponses issues d'enquêtes sur le niveau de collaboration existant entre les entreprises et les universités en matière de R-D (de 1 pour minime ou inexistante à 7 pour intensive et permanente). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Coopération inter-entreprises		
PME collaborant avec d'autres entreprises pour l'innovation	Part des PME innovantes déclarant la coopération comme source d'innovation.	Eurostat, <i>Enquête communautaire sur l'innovation</i>
Disponibilité et adoption des technologies		
Chiffre d'affaire du commerce en ligne	Total des ventes par internet durant l'année civile passée, hors TVA, en pourcentage du chiffre d'affaire total. http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00110&plugin=1	Eurostat, <i>statistiques sur la société de l'information</i>
Entreprises utilisant l'administration en ligne	Part des entreprises qui utilisent un service d'administration électronique parmi toutes les entreprises d'au moins 10 salariés, hors secteur financier. http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00107&plugin=1	Eurostat, <i>statistiques sur la société de l'information</i>
Dépenses de TIC	Dépenses d'équipements, de logiciels et de services de TIC, en pourcentage du PIB. http://ec.europa.eu/eurostat/product?code=isoc_tc_ite&language=en&mode=view	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
Dépenses de TIC consacrées aux communications	Dépenses d'équipements et de services de télécommunication, en pourcentage du PIB. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_tc_ite&lang=en	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
CAPACITES ENTREPRENEURIALES		
Formation à la gestion d'entreprise et à l'entrepreneuriat		
Proportion de diplômés de l'enseignement supérieur	Proportion de diplômés de l'enseignement supérieur (type B, type A et programmes de recherche à haut niveau) dans la population âgée de 25 à 34 ans. http://dx.doi.org/10.1787/888933114818	OCDE, Panorama de l'éducation

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

Catégories de déterminants	Définition	Source des données
Qualité des écoles de gestion	Réponses issues d'enquêtes sur la qualité des écoles nationales de gestion (de 1 = limitée ou mauvaise, 7 = parmi les meilleures du monde). www.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/	Forum économique mondial, <i>Global Competitiveness Report</i>
Formation à la création d'entreprise	Part de la population âgée de 18 à 64 ans formée à la création d'entreprise pendant ou après les études. www.gemconsortium.org/docs/download/276	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) <i>A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training (2008)</i>
Immigration		
Migrant ayant un niveau d'études supérieures	Part des migrants très qualifiés parmi l'ensemble des migrants. www.oecd.org/els/mig/databaseonimmigrantsinoecdcountriesdioc.htm	OCDE, Base de données sur les migrants (DIOC)
CULTURE ENTREPRENEURIALE		
Statut des entrepreneurs	Part des 18-64 ans qui considèrent que, dans leur pays, les entrepreneurs bénéficient d'un statut social élevé. www.gemconsortium.org/	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Intentions entrepreneuriales	Part des 18-64 ans (hors individus engagés dans une quelconque phase d'activité entrepreneuriale) ayant l'intention de créer une entreprise dans les trois ans. www.gemconsortium.org/	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Désirabilité de devenir un travailleur indépendant	Réponses issues d'enquêtes sur la désirabilité de devenir un travailleur indépendant dans les 5 années à venir. L'enquête ne s'adresse qu'aux individus qui ne sont pas des travailleurs indépendants. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf	Commission européenne, Flash Eurobarometer
Opinion au sujet des entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes sur l'opinion sur les entrepreneurs (travailleurs indépendants, chefs d'entreprises), par rapport aux opinions sur les gérants de grandes entreprises et les professions intellectuelles supérieures. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf	Commission européenne, Flash Eurobarometer
Crainte de l'échec	Part de 18-64 ans non engagés dans une activité entrepreneuriale qui perçoit de bonnes opportunités de création d'entreprise, mais que la peur de l'échec empêche de passer à l'acte. www.gemconsortium.org/	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Risque d'échec	Réponses issues d'enquêtes sur la propension à créer une entreprise s'il y a un risque d'échec. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf	Commission européenne, Flash Eurobarometer
Deuxième chance pour les entrepreneurs	Réponses issues d'enquêtes d'opinions sur le caractère opportun de donner une deuxième chance aux personnes qui ont lancé leur entreprise mais qui ont échoué. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf	Commission européenne, Flash Eurobarometer

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 (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 des données (tableau C.4).

Les sources de capital-risque examinées comprennent :

Office statistique national australien (ABS), *Venture Capital and Later Stage Private Equity*.

CVCA – Canadian Venture Capital & Private Equity Association.

EVCA (Association européenne du capital-investissement et du capital-risque), *EVCA Yearbook*.

KVCA – Korean Venture Capital Association.

NVCA – National Venture Capital Association, États-Unis, données Thomson Reuters.

NZVCA – New Zealand Private Equity and Venture Capital Association.

PwC MoneyTree, Israël.

RVCA – Russian Venture Capital Association.

SAVCA – South African Venture Capital and Private Equity Association/KPMG.

VEC - Venture Enterprise Center, Japon.

Tableau C.1. Sources et 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 segment du secteur du capital-investissement et désigne les investissements en fonds propres réalisés pour financer les phases d'amorçage, de démarrage et de développement ultérieur d'une entreprise. Amorçage : financements alloués pour la recherche, l'évaluation et le développement d'un concept initial avant d'atteindre la phase de démarrage. Démarrage : financements alloués aux entreprises pour le développement et le marketing initial du produit. Les entreprises peuvent être en phase de création ou avoir été créées depuis peu de temps, mais elles n'ont pas commencé à vendre leurs produits sur le marché. Stade ultérieur : financements alloués pour l'expansion d'une entreprise exploitante, qui peut être ou ne pas être à l'équilibre ou rentable. Le capital-risque de stade ultérieur a tendance à financer des sociétés qui sont déjà soutenues par du capital-risque.
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, le gaz et toute autre société en commandite de ce type sont parfois comprises dans 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)	Acquisition selon le type de contrôle, investissements de croissance (minoritaires), investissements en quasi-fonds propres et en titres de créances relatifs aux entreprises matures.	Capital-risque dans de nouvelles et de jeunes entreprises présentant un fort potentiel 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 sur 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	KuA	NZVCA	RVCA	SAVCA	OCDE
Capital-risque	Amorçage	Amorçage	Amorçage / Démarrage	Préamorçage	Amorçage	Amorçage	Amorçage	Stade initial	Amorçage / Démarrage	Amorçage / Démarrage	Amorçage	Préamorçage /Amorçage
	Démarrage	Stade initial	Stade initial/Expansion	Démarrage	Stade initial	Stade initial	Expansion	Expansion	Expansion initiale	Autres stades initiaux	Démarrage et stade initial	Démarrage / Autre stade initial
	Stade ultérieur	Expansion/ Stade ultérieur	Stade ultérieur	Expansion initiale	Stade ultérieur	Stade ultérieur	Stade ultérieur		Expansion		Stade ultérieur	Stade ultérieur
	Autres formes de capital-investissement	Croissance/ Renflouement/ Retournement Remplacement transmission	Capital-transmission et capital-mezzanine		Expansion ultérieure, Retournement Opération de capital-transmission/ Rachat interne/ Rachat par des cadres extérieurs	Autres stades : Financement provisoire, Acquisition pour expansion/ Rachat, Retournement		Stade ultérieur	Retournement	Expansion	Expansion et développement	Remplacement Transmission
Capital-investissement investi dans des entreprises moyennes, transmission									Restructuration Stade ultérieur			

Note : 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 Électroniques/instrumentation Réseaux et équipement Ordinateurs et périphériques	Informatique et électronique grand public
Communications	Médias et divertissement Services informatiques Télécommunication	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 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	Enquête trimestrielle auprès des fonds de capital-risque et de capital-investissement, complétée par une recherche quotidienne de transactions, via les actualités et des sources tierces, effectuée par l'équipe de recherche de CVCA.
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 puisant 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 oeuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, 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 Slovaquie, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission 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 2015

Panorama de l'entrepreneuriat, un produit du Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat (PIE), présente une collection originale d'indicateurs pour mesurer l'état de l'entrepreneuriat, accompagnée d'explications sur le contexte politique et l'interprétation des données. L'édition 2015 contient un chapitre spécial sur les activités internationales des petites et moyennes entreprises.

Sommaire

- Chapitre 1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat
- Chapitre 2. Structure et performance de la population des entreprises
- Chapitre 3. Naissance, décès et survie des entreprises
- Chapitre 4. Croissance des entreprises et création d'emplois
- Chapitre 5. PME et commerce international
- Chapitre 6. Profil de l'entrepreneur
- Chapitre 7. Déterminants de l'entrepreneuriat : quelques indicateurs

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-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.

