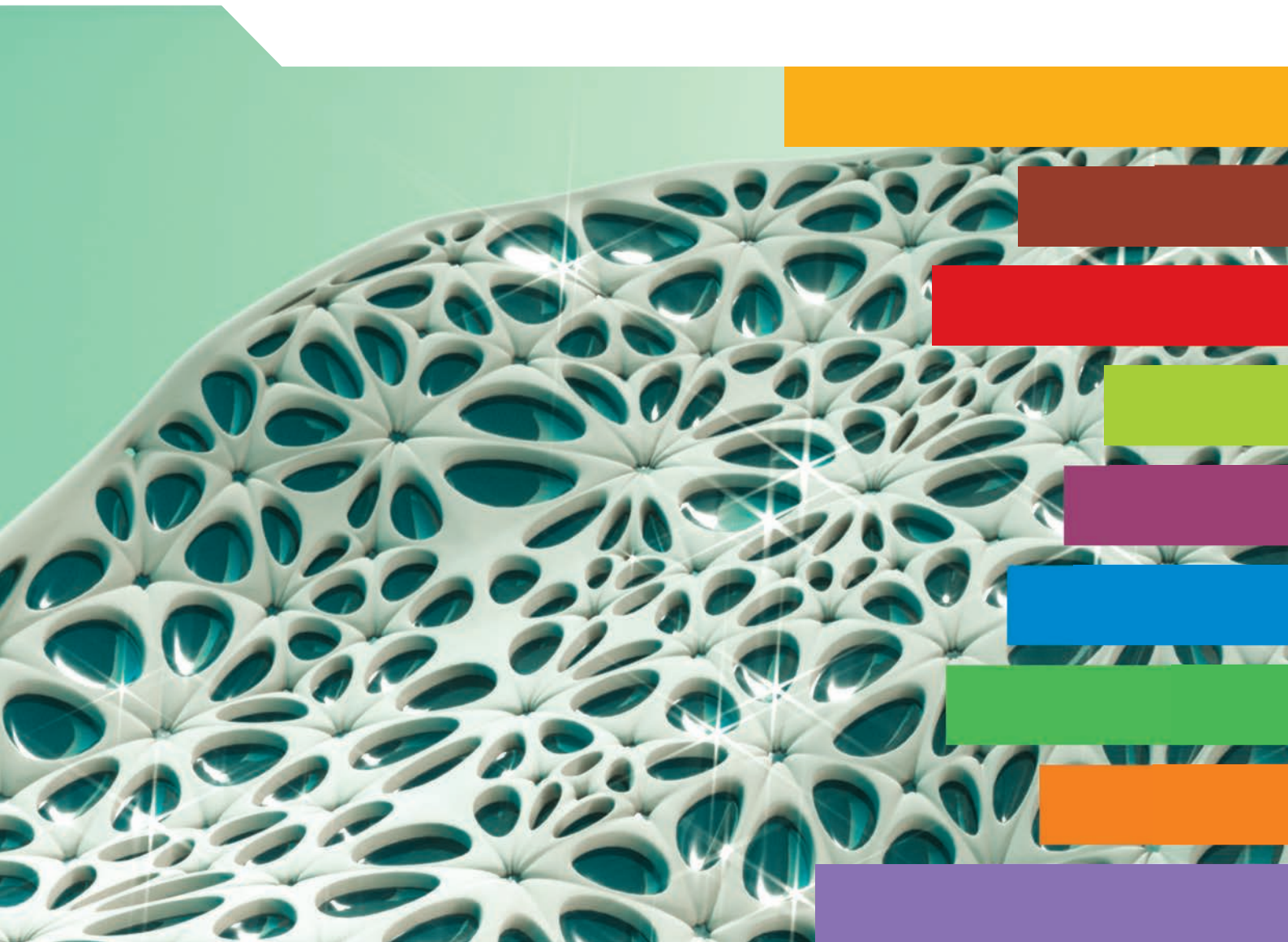




Panorama de l'entrepreneuriat 2016



Panorama de l'entrepreneuriat 2016

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 (2017), *Panorama de l'entrepreneuriat 2016*, Éditions OCDE, Paris.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-fr>

ISBN 978-92-64-26630-8 (imprimé)

ISBN 978-92-64-26634-6 (PDF)

ISBN 978-92-64-26917-0 (html)

Périodique : *Panorama de l'entrepreneuriat*

ISSN 2226-695X (imprimé)

ISSN 2226-6968 (en ligne)

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

Crédits photo : © 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 2017

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

Avant-propos

La compilation des indicateurs de l'entrepreneuriat présentés dans le Panorama de l'entrepreneuriat 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. Depuis le début, un aspect essentiel du développement de ces indicateurs est de minimiser les coûts de développement pour les offices statistiques nationaux, raison pour laquelle le programme privilégie l'exploitation de sources de données existantes.

Le but du 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 en examinant les nouvelles données sur les créations, les disparitions et les faillites d'entreprises, et sur le travail indépendant. Dans cette édition du Panorama, la section d'introduction présente pour la première fois les prévisions des créations d'emplois dans le secteur des PME ; ces chiffres sont le fruit d'une nouvelle enquête en ligne sur les PME, conçue par Facebook en collaboration avec la Direction des statistiques de l'OCDE et la Banque mondiale.

La présente édition a été élaborée par les membres de la Division des statistiques du commerce et de la compétitivité de la Direction des statistiques de l'OCDE, à savoir Gueram Sargsyan et Liliana Suchodolska, avec les contributions de Frédéric Parrot, Belén Zinni, Joseph Winkelmann et Diana Doyle. Nadim Ahmad et Mariarosa Lunati ont supervisé les opérations et assuré la direction de la publication.

Nous adressons des remerciements tout particuliers à 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 d'Invest Europe 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

Synthèse	7
Guide de lecture	11
1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat	19
Créations d'entreprises	20
Disparitions d'entreprises	22
Faillites	24
Travail indépendant	26
Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois	28
2. Structure et performance de la population des entreprises	37
Entreprises par classe de taille	38
Emploi par taille d'entreprise	44
Valeur ajoutée par taille d'entreprise	54
Chiffre d'affaires par taille d'entreprise	58
Rémunération des salariés par taille d'entreprise	60
3. Productivité par taille d'entreprise	63
Écarts de productivité entre les entreprises	64
Croissance de la productivité par taille d'entreprise	68
Dynamique et productivité des entreprises	70
4. Naissance, décès et survie des entreprises	73
Taux de naissance des entreprises	74
Taux de décès des entreprises	80
Taux de renouvellement des entreprises	84
Survie des entreprises	86
5. Croissance des entreprises et création d'emplois	91
Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises	92
Créations d'emplois par les jeunes entreprises	98
Taux d'entreprises à forte croissance	102
6. PME et commerce international	107
Taux de présence à l'international	108
Concentration des échanges	110
Échanges par taille d'entreprise	112
PME et proximité du marché	118
Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises	122
7. Profil de l'entrepreneur	125
Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes	126

Travail indépendant chez les jeunes	130
Revenus du travail indépendant	132
Répartition des inventeurs entre hommes et femmes	134
Perception du risque entrepreneurial	136
8. Déterminants de l'entrepreneuriat : Capital-risque	139
Investissements de capital-risque	140
Investissements de capital-risque par entreprise bénéficiaire	142
Investissements de capital-risque par secteur	146
Annexe A. Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat	149
Annexe B. Liste des Indicateurs des déterminants entrepreneuriaux	155
Annexe C. Comparabilité internationale des données sur le capital-risque	163

Suivez les publications de l'OCDE sur :



http://twitter.com/OECD_Pubs



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



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



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



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

Ce livre contient des...

StatLinks 

Accédez aux fichiers Excel® à partir des livres imprimés !

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

Synthèse

L'entrepreneuriat est de nouveau en hausse

Bien que la reprise de l'entrepreneuriat après la crise reste mitigée dans les pays – avec des taux de création d'entreprises près d'un cinquième à un tiers plus bas aux États-Unis, en Allemagne, en Espagne, en Belgique et en Italie, mais avec des taux plus élevés après la crise au Royaume-Uni, en France, en Suède et aux Pays-Bas – les données les plus récentes (fin 2015 et début 2016) suggèrent des signes timides de retournement de conjoncture, l'évolution des taux de création d'entreprises étant orientée à la hausse dans la plupart des économies.

De nouveaux résultats issus d'une enquête préparée par Facebook, en collaboration avec l'OCDE et la Banque mondiale, montrent également des perspectives plus favorables en termes de créations d'emplois. Dans les pays du G7, près de la moitié des entreprises de 50 salariés ou plus et entre 10 % et 20 % des entreprises classées dans la catégorie du travail indépendant, envisagent ainsi d'augmenter leurs effectifs dans les six prochains mois. De plus, l'enquête fournit un éclairage essentiel sur l'importance de la destruction créatrice et de l'innovation dans la croissance de l'emploi car dans presque tous les pays, la proportion d'entreprises de moins de trois ans envisageant d'augmenter leurs effectifs à court terme est plus élevée que la proportion correspondante pour les entreprises de plus de dix ans.

Cela devrait aider à stimuler la croissance et commencer à inverser la faible contribution des créations d'entreprises à l'emploi total après la crise, ralentissement exacerbé dans la plupart des pays de l'OCDE par une moyenne plus faible de créations d'emplois émanant des naissances d'entreprises en 2013 par rapport à 2008, et par des niveaux faibles de l'emploi indépendant – notamment au Portugal et en Grèce, ainsi qu'au Japon et en Corée.

De plus, la progression des créations d'entreprises devrait également aider à stimuler la croissance de la productivité du travail, les données montrant une corrélation entre les taux de création et de renouvellement, et la croissance de la productivité; bien que l'impact sur la croissance de la productivité du travail puisse ne pas être immédiat. En moyenne, les petites entreprises ont des niveaux de productivité du travail plus bas que les grandes, en particulier dans le secteur manufacturier.

Il est intéressant de noter que les comparaisons des créations d'entreprises dans la zone euro et aux États-Unis après la crise montrent une plus grande dépendance de la zone euro envers ses PME qui constituent le moteur de sa croissance économique. La croissance du nombre de PME dans la zone euro était supérieure à celle des États-Unis dans tous les secteurs, en particulier dans le secteur manufacturier où le nombre de PME américaines était plus faible en 2013 qu'en 2008. Au contraire, la croissance du nombre de grandes entreprises dans la zone euro était inférieure à celle des États-Unis dans tous les secteurs.

De même, dans la zone euro, la croissance du nombre de grandes entreprises était plus faible que la croissance des PME dans tous les secteurs, alors que l'inverse est vrai aux États-Unis. Cela peut, au moins en partie, signifier que des facteurs structurels expliquent l'écart de productivité entre la zone euro et les États-Unis.

L'amélioration de l'accès aux marchés étrangers, directement et indirectement, peut en outre renforcer l'esprit d'entreprise

Dans tous les pays, la plupart des microentreprises et petites entreprises n'exportent pas; en effet, entre 10 % et 40 % seulement des PME font de l'exportation directe. En règle générale, la proportion d'entreprises engagées dans le commerce international varie considérablement d'un pays à l'autre. Ces proportions ont tendance à être plus faibles dans les grands pays, du fait de la taille de leur marché intérieur. Mais même parmi les grands pays, des différences importantes existent : par exemple, la proportion des entreprises exportatrices en Allemagne est trois fois plus grande qu'en France.

Quand elles exportent, les petites entreprises sont plus susceptibles que les grandes entreprises d'exporter exclusivement vers des marchés relativement proches du pays où elles sont installées. Les petites entreprises et les microentreprises européennes représentent en moyenne presque 20 % des échanges commerciaux avec des destinations proches comme l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas, mais seulement à peine plus de 5 % des exportations vers la Chine, les États-Unis ou le Japon. Favoriser les possibilités d'exportation vers de nouveaux marchés, notamment émergents, et aider à éliminer les obstacles commerciaux, peuvent contribuer à alimenter la croissance tout en ajoutant un élan à l'entrepreneuriat.

Les résultats montrent que les PME du secteur des services contribue disproportionnellement plus aux exportations comparativement aux PME du secteur des industries à forte intensité capitaliste (produisant des biens matériels) telles que la construction de véhicules automobiles et la fabrication d'autres matériels de transport. Cela suggère que les politiques qui encouragent les PME des secteurs des services fondés sur les savoirs, où les investissements dans les actifs immatériels tels que la marque, la conception et le capital organisationnel fournissent des occasions de dégager des avantages concurrentiels, et les politiques qui encouragent également les PME dans les activités manufacturière de niche qui dépendent d'actifs intellectuels, comme par exemple l'ameublement, le textile et les vêtements, peuvent mener au succès.

Toutefois, certaines précautions s'imposent pour interpréter les résultats qui reflètent uniquement les circuits d'exportation directs, minimisant par là même l'exposition réelle des PME aux marchés étrangers ainsi que le récent ralentissement du commerce international, car de nombreuses PME sont indirectement liées aux marchés d'exportation en fournissant en amont d'autres plus grandes entreprises nationales exportatrices.

Une fois franchis les obstacles pour créer une entreprise, les femmes se sentent aussi confiantes que les hommes au sujet de leur entreprise

La plupart des pays de l'OCDE affichent un écart entre les hommes et les femmes au regard des facteurs importants pour l'entrepreneuriat. En moyenne, les hommes sont plus susceptibles que les femmes de déclarer qu'ils auraient accès au financement pour créer une entreprise (34 % pour les hommes et 27 % pour les femmes) et à la formation pour les y aider (51 % pour les hommes et 44 % pour les femmes). Ces écarts entre les hommes et les femmes sont susceptibles d'expliquer aussi les différences en termes de résultats. En moyenne, 5.1 %

des hommes occupés âgés de 15 à 24 ans travaillent à leur compte, comparativement à 3.6 % des femmes occupées âgées de 15 à 24 ans, tandis que 29.2 % des hommes occupés âgés de 55 ans et plus travaillent à leur compte contre 15.9 % des femmes de 55 ans et plus. Cependant, de nouveaux résultats issus de l'enquête Facebook-OCDE-Banque mondiale suggèrent que, malgré les écarts entre les hommes et les femmes, les femmes se sentent aussi confiantes que les hommes au sujet de leur entreprise et de son avenir une fois que celle-ci est opérationnelle.

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 selon 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 : les entrepreneurs et les forces entrepreneuriales peuvent se rencontrer dans de nombreuses entreprises existantes, et il est tout 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, Croatie, 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 année, la publication présente également des données résultant d'une nouvelle collaboration entre Facebook, l'OCDE et la Banque mondiale pour développer une nouvelle enquête, *Future of Business Survey*. Lancée en février 2016, la nouvelle et innovante enquête mensuelle en ligne pose aux répondants (entreprises ayant une présence sur Facebook) une série de questions qui constituent la base des mesures actuelles et qualitatives des perspectives futures des entreprises et sur l'économie en général. En outre, l'enquête contient également une série de questions complémentaires visant à fournir des informations granulaires sur les caractéristiques importantes de l'entreprise, telles que la répartition hommes/femmes dans la haute direction, l'âge de l'entreprise, son implication dans le commerce international et son utilisation des outils numériques. Conjointement avec les enseignements sur les perspectives futures, ces indicateurs constituent non seulement un outil puissant d'évaluation des facteurs potentiels qui peuvent aider à la croissance future de l'entreprise, mais ils apportent également des informations importantes sur les facteurs structurels actuels ; cette publication en donne des exemples. À ce jour, l'enquête a été menée dans 22 pays, mais la couverture des pays sera élargie dans les années à venir.

Enfin, 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.

Pour chacun de ces indicateurs, un petit texte explique ce qu'il mesure, comment il est défini et quel est son intérêt pratique. 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 le même degré de sophistication. 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) Disparitions d'entreprises
- C) Faillites
- D) Travail indépendant
- E) Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois
- F) Entreprises par classe de taille
- G) Emploi par taille d'entreprise
- H) Valeur ajoutée par taille d'entreprise
- I) Chiffre d'affaires par taille d'entreprise
- J) Rémunération des salariés par taille d'entreprise
- K) Productivité de la main-d'œuvre par taille d'entreprise
- L) Taux de naissance des entreprises
- M) Taux de décès des entreprises
- N) Survie des entreprises
- O) Créations et destructions d'emplois dues aux naissances et décès d'entreprises
- P) Taux d'entreprises à forte croissance
- Q) Taux de présence à l'international
- R) Concentration des échanges
- S) Échanges par taille d'entreprise
- T) PME et proximité du marché
- U) Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises
- V) Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes
- W) Travail indépendant chez les jeunes
- X) Revenus du travail indépendant
- Y) Répartition des inventeurs entre hommes et femmes
- Z) Perception du risque entrepreneurial
- AA) Investissements de capital-risque

Les indicateurs A, B et C 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 D est la base de données des Principaux indicateurs économiques (PIE) de l'OCDE. Quant à l'indicateur E, il est tiré des résultats de la nouvelle enquête en ligne sur les PME, conçue par Facebook en collaboration avec la Direction des statistiques de l'OCDE et la Banque mondiale.

Pour les indicateurs F à P, la source est la *Base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS). Les indicateurs F à K font référence aux statistiques structurelles sur les entreprises, tandis que les indicateurs L à P proviennent des statistiques démographiques des entreprises, généralement calculées à partir des répertoires d'entreprises. Les indicateurs Q à U 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 V et W), ainsi que des enquêtes sur les revenus (indicateur X). Les indicateurs Y et Z sont tirés respectivement de la *base de données de l'OCDE sur les brevets* et des résultats de l'enquête *Gallup World Poll Survey*.

L'indicateur AA provient de la *Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat*.

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** – en vertu desquelles les données des pays et les variables peuvent la plupart du temps être regroupées comme suit : 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+. Toutefois, toutes les informations nationales ne correspondent pas parfaitement à cette taxinomie, et les disparités éventuelles sont indiquées 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**.

Pour les données du commerce par caractéristique d'entreprise (CCE), la ventilation par classe de taille est la suivante : 0-9, 10-49, 50-249, 250+ **salariés** ; une classe intitulée « Indéterminé » concerne les entreprises dont la taille n'a pu être établie.

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. La catégorie des « petites et moyennes entreprises » (PME) correspond à la classe de taille 1-249 salariés. Sur les graphiques établis à partir de la base de données TEC, les PME ont une taille de 0-249 salariés.

Ventilation par activité

Les données sont présentées selon la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique, révision 4 (CITI rév. 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 (45-82). Les services regroupent : 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), ainsi que les activités de services administratifs et d'appui (77-82).

Concernant les statistiques structurelles des entreprises (chapitres 2 et 3), 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 4 et 5), les activités des sociétés de portefeuille (642) sont exclues des activités financières et d'assurance, sauf pour la Corée, les États-Unis, Israël et le Mexique.

Dans les chapitres 4 à 6, il est fait référence à l'agrégat Industrie, qui comprend les secteurs 05 à 39. Au chapitre 6, l'économie totale englobe tous les secteurs de la CITI rév. 4, de 01 to 99 (c'est-à-dire des activités agricoles aux activités des organisations extraterritoriales).

Pour certains pays, les données fournies par les offices statistiques nationaux suivent un autre système de classification et ont été converties à celui de la CITI rév. 4. Les données du Canada et du Mexique sont répertoriées selon le système de classification de l'industrie d'Amérique du Nord pour 2012, à deux chiffres ou plus. Concernant le Japon, les données structurelles de 2013 sur le nombre d'entreprises et le nombre de salariés proviennent de l'édition 2014 du recensement économique des entreprises (*2014 Economic Census for Business Frame*) et sont présentées selon la Classification industrielle standard japonaise rév. 13, à deux chiffres ou plus. Pour la Corée, les données structurelles 2006-14 sur le nombre d'entreprises et le nombre de salariés proviennent du recensement des établissements qui, de même que les données sur la démographie des entreprises, sont compilées selon la Classification industrielle standard coréenne, à deux chiffres ou plus. Les États membres de l'Union européenne, la Norvège, la Suisse et la Turquie ont adopté quant à eux la nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE) rév. 2, à trois chiffres ou plus. Pour tous les pays susmentionnés, les données ont été converties à la CITI rév.4.

Les données sur la démographie des entreprises des États-Unis et les données structurelles sur les entreprises de la Fédération de Russie sont compilées conformément à la CITI rév. 3.

Les données fournies par les offices statistiques nationaux des autres pays sont présentées au format de la CITI rév. 4.

Codes pays

Les chiffres cités dans la présente publication utilisent les codes ISO (ISO3) des noms de pays, selon le tableau ci-dessous :

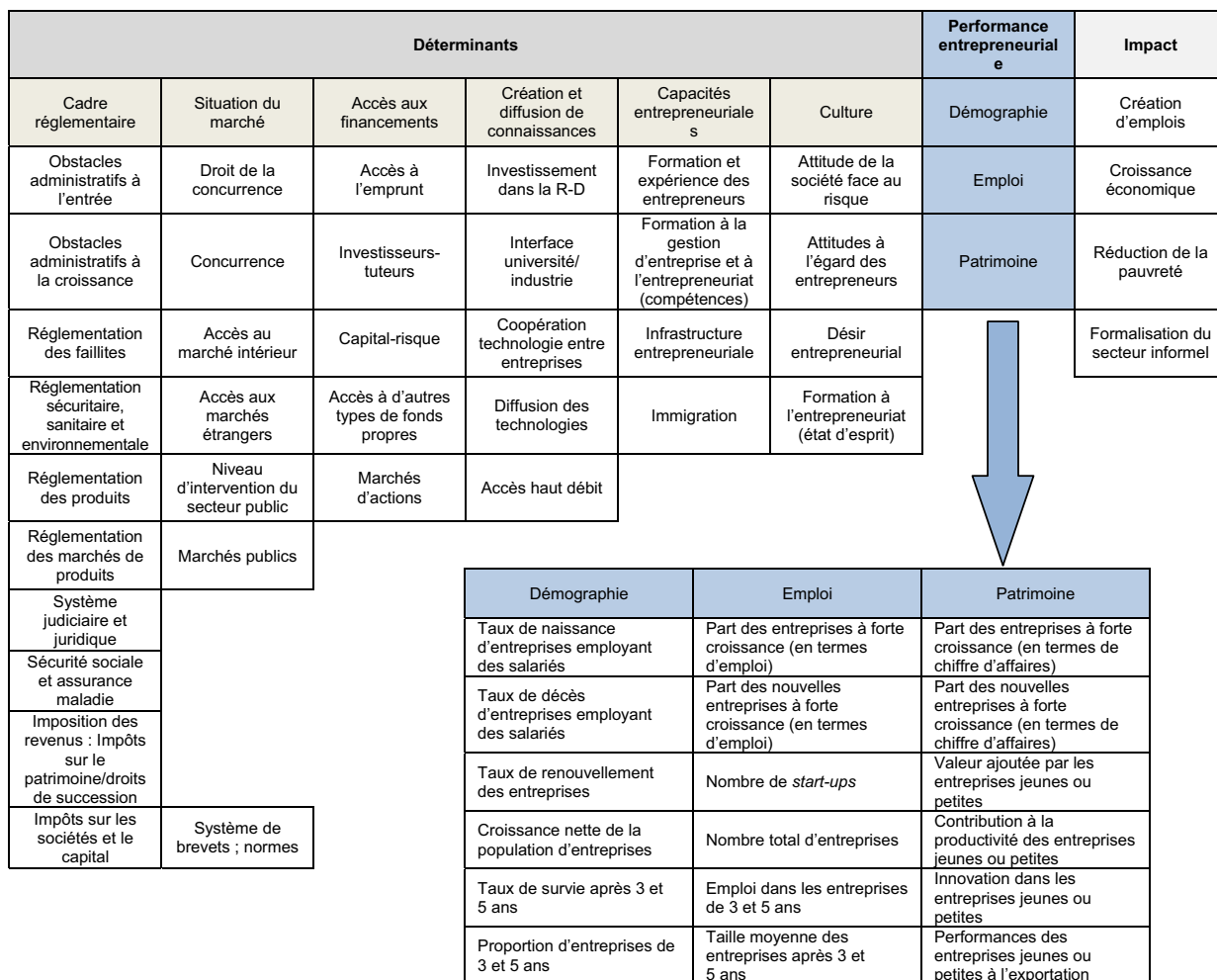
ARG	Argentine	KOR	Corée
AUS	Australie	LVA	Lettonie
AUT	Autriche	LTU	Lituanie
BEL	Belgique	LUX	Luxembourg
BRA	Brésil	MEX	Mexique
BGR	Bulgarie	NLD	Pays-Bas
CAN	Canada	NZL	Nouvelle-Zélande
CHL	Chili	NOR	Norvège

COL	Colombie	PRT	Portugal
HRV	Croatie	ROU	Roumanie
CZE	République tchèque	RUS	Fédération de Russie
DNK	Danemark	SVK	République slovaque
EST	Estonie	SVN	Slovénie
EGY	Egypte	ESP	Espagne
FIN	Finlande	ZAF	Afrique du Sud
FRA	France	SWE	Suède
HUN	Hongrie	CHE	Suisse
DEU	Allemagne	THA	Thaïlande
IND	Inde	TUR	Turquie
IDN	Indonésie	GBR	Royaume-Uni
ISR	Israël	USA	États-Unis
ITA	Italie	VNM	Viet Nam
JPN	Japon		

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 richesses financières 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 de la situation du 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.







1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Créations d'entreprises

Disparitions d'entreprises

Faillites

Travail indépendant

Perspectives économique et perspectives de créations d'emplois

1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Créations d'entreprises

À savoir

- La tendance en ce qui concerne la création d'entreprises demeure inférieure aux taux qui précédaient la crise dans la plupart des économies de l'OCDE, avec des taux de 20 % à 40 % inférieurs en Allemagne, Belgique, Espagne, Islande et Italie, selon les chiffres les plus récents. Seuls le Canada, la France, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède ont enregistré des taux plus élevés fin 2015 et début 2016.
- Depuis peu, cependant, l'évolution est à la hausse dans la plupart des pays, notamment en France, en Nouvelle-Zélande et en Suède. Cette tendance reste toutefois timide en Italie et en Finlande (où les taux de créations d'entreprises se situent globalement très en dessous des niveaux antérieurs à la crise), ainsi qu'au Danemark et dans la Fédération de Russie.

Pertinence

Les indicateurs de court terme présentés dans cette section fournissent des informations récentes sur la dynamique du secteur marchand (naissances et décès d'entreprises, ainsi que créations et destructions d'emplois qui en découlent), et donc un aperçu actualisé de la situation de l'entrepreneuriat dans l'économie, qui permet d'en savoir plus sur les perspectives en matière de croissance, de productivité et d'emploi.

Définitions

La Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat est compilée à partir des données administratives brutes des créations et des disparitions d'entreprises (voir à l'annexe A le tableau A.1 pour les créations), qui varient considérablement – de par leur définition et leur champ de couverture – selon les pays, et diffèrent en fait par rapport au concept et au contenu de la définition des naissances et des décès d'entreprises qui fait référence dans le manuel Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics*. Afin d'améliorer la comparabilité et la cohérence internationales avec les séries de référence – et lorsqu'il existe des preuves d'une forte corrélation –, les séries de données actualisées concernant les naissances et les décès d'entreprises sont comparées avec les séries de référence (à l'aide de la méthode de Cholette-Dagum), le taux de la croissance tendancielle au cours de la période la plus récente étant aligné sur les taux de la dernière période de référence. Cela signifie donc que pour les périodes les plus récentes, les créations d'entreprises peuvent inclure, outre les naissances pures et simples, les nouvelles entreprises apparues par suite de fusions, dissolutions et scissions, ainsi qu'à l'occasion de la réactivation d'entreprises en sommeil.

Pour l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, la Norvège, le Royaume-Uni et la Suède, le concept de référence utilisé est celui des naissances d'entreprises (losanges orange sur le graphique 1.1) ; pour l'Australie, le Canada, l'Espagne, les États-Unis, l'Italie, la Nouvelle-Zélande et le Portugal, c'est celui des naissances d'entreprises employant des salariés qui est pris en compte (losanges rouges). Pour les Pays-Bas, aucune donnée de référence n'a été utilisée (losange blanc).

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

Comparabilité

Les données administratives utilisées sont parfois très différentes d'un pays à l'autre, qu'il s'agisse de la forme juridique des entreprises (entreprises individuelles, par exemple), du secteur d'activité (comme l'agriculture ou l'éducation), ou des entreprises dont le chiffre d'affaires ou l'effectif se situe en deçà d'un certain seuil. Ainsi, pour l'Espagne, les données administratives de base n'incluent ni les personnes physiques, ni les entrepreneurs individuels ; pour le Royaume-Uni, les entreprises non constituées en sociétés ne sont pas prises en compte. Enfin, pour les États-Unis, seules les entreprises comptant des salariés sont comptabilisées.

Les données utilisées peuvent en outre avoir un caractère fluctuant en raison des variations possibles des entreprises couvertes par l'étude au fil du temps. Pour l'Australie, par exemple, les données brutes mettent en évidence une rupture en 2010, due au changement de traitement réservé aux « entreprises non productives à long terme » (c'est-à-dire les entreprises en sommeil) ; concernant le Royaume-Uni, les données des années 2009 et suivantes incluent l'Irlande du Nord ; et pour la Suède, des changements méthodologiques ont été introduits en 2010. L'orientation des politiques publiques vers certaines formes d'entreprises (en particulier sur le plan juridique) peut aussi avoir un impact considérable sur les données brutes, notamment lorsque les pouvoirs publics décident de favoriser la forme juridique des entreprises prises en compte dans les données administratives brutes au détriment des statuts juridiques non couverts par l'étude (ou vice-versa). En France, par exemple, un nouveau statut juridique d'entreprise individuelle a été institué en janvier 2009 (régime de l'auto-entrepreneur).

Afin d'améliorer la comparabilité des données plus anciennes, les séries de données actualisées sont comparées soit avec le nombre de naissances d'entreprises employant des salariés ou le nombre de naissances d'entreprises décrits dans le manuel Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics* (voir plus haut). La même démarche n'étant pas possible pour les données les plus récentes, des problèmes de comparabilité subsistent, mais le fait d'utiliser et de privilégier (principalement) les taux de croissance tendancielle (plutôt que les valeurs absolues) permet véritablement d'améliorer la comparabilité.

Sources

Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises (SSE)* (base de données), http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bd_9bd_sz_cl_r2&lang=fr.

OCDE, *Indicateurs récents d'entrepreneuriat (CITI4)* (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=72208>.

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

Cholette, P.A. et E.B. Dagum (1994), « Benchmarking time series with autocorrelated survey errors, *International Statistical Review* », vol. 62, n° 3, www2.stat.unibo.it/eedagum/Papers/0407-0420.pdf.

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

Nations Unies (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/isic-4.asp>.

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

Graphique 1.1. Créations d'entreprises, échantillon de pays

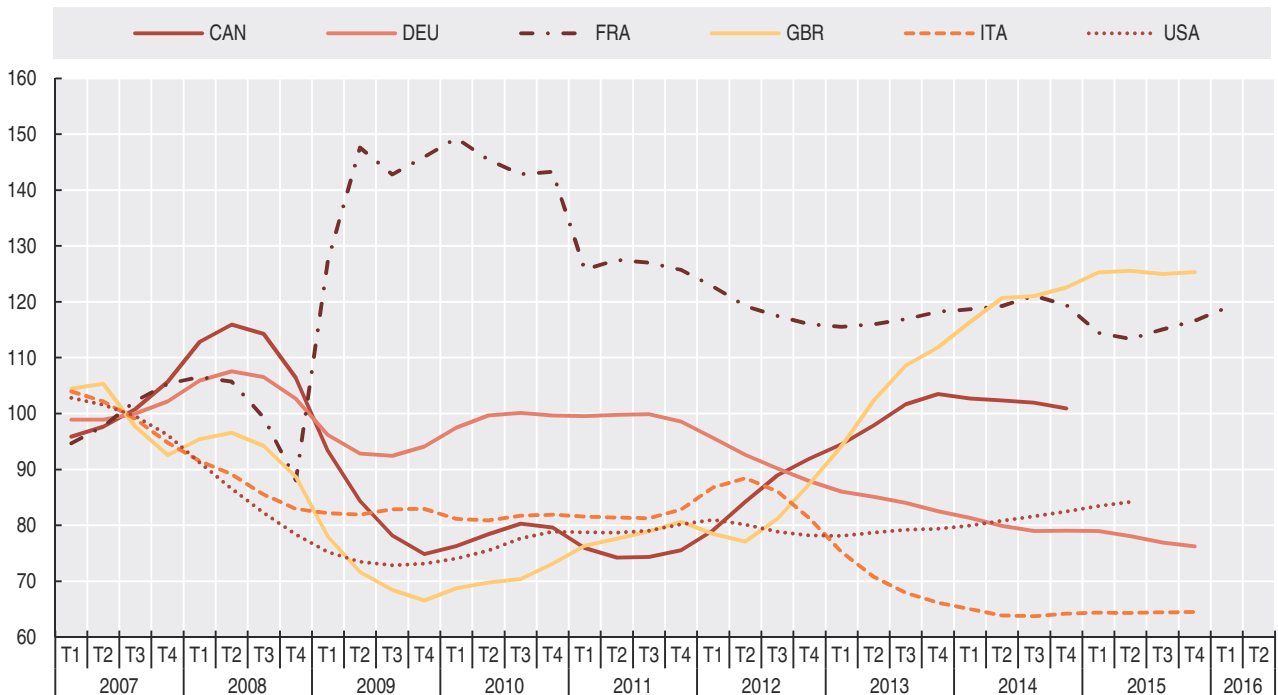
Tendance-cycle, 2007 = 100

Évolution des tendances

T1 2016 par rapport à T4 2015



Tendances pour les pays du G7



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450074>

Disparitions d'entreprises

À savoir

- En 2015, le nombre de disparitions d'entreprises était encore inférieur au niveau qui précédait la crise dans la plupart des pays, à l'exception notamment de la Finlande et des Pays-Bas, où les taux étaient sensiblement supérieurs au niveau d'avant la crise et affichaient une nette évolution à la hausse.
- En Allemagne, en Belgique, en Espagne et aux États-Unis, la tendance depuis les années 2007 et les évolutions plus récentes en ce qui concerne les disparitions d'entreprises a coïncidé avec celle des naissances d'entreprises. En Italie, en revanche, le taux de décès d'entreprises par rapport au niveau atteint pendant la crise ont nettement dépassé les taux de naissance d'entreprises, une tendance confirmée par les données les plus récentes.
- En Finlande, le taux de décès d'entreprises était sensiblement supérieur au niveau d'avant la crise et les données plus récentes affichent une nette tendance à la hausse, bien que le taux de naissance d'entreprises se soit maintenu nettement en deçà du niveau qui précédait la crise, avec une faible croissance tendancielle lors des périodes les plus récentes. Le taux de décès d'entreprises était également très supérieur au niveau d'avant la crise aux Pays-Bas, où les chiffres les plus récents affichent une forte augmentation.

Pertinence

Les indicateurs de court terme décrits dans la présente section fournissent des informations récentes sur la dynamique du secteur des entreprises (naissances et décès d'entreprises, ainsi que créations et destructions d'emplois qui en découlent), et donc un aperçu actualisé de la situation de l'entrepreneuriat dans l'économie, qui permet d'en savoir plus sur les perspectives en matière de croissance, de productivité et d'emploi.

Définitions

La Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat est compilée à partir des données administratives brutes des créations et des disparitions d'entreprises (voir à l'annexe A le tableau A.2 pour les destructions), qui varient considérablement – de par leur définition et leur champ de couverture – selon les pays, et diffèrent en fait par rapport au concept et au contenu de la définition des naissances et des décès d'entreprises qui fait référence dans le manuel Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics*. Afin d'améliorer la comparabilité et la cohérence internationales avec les séries de référence – et lorsqu'il existe des preuves d'une forte corrélation –, les séries de données actualisées concernant les naissances et les décès d'entreprises sont comparées avec les séries de référence (à l'aide de la méthode de Cholette-Dagum), le taux de la croissance tendancielle au cours de la période la plus récente étant aligné sur les taux de la dernière période de référence. Par conséquent, pour les périodes les plus récentes, les disparitions d'entreprises peuvent inclure, outre les décès purs et simples, les sorties dues à des fusions, des changements de forme juridique ou des interruptions d'activité pendant une année.

Pour l'Allemagne et les Pays-Bas, le concept de référence utilisé est celui des décès d'entreprises (losanges orange sur le graphique 1.2) ; pour les États-Unis, l'Italie et la Nouvelle-Zélande, c'est celui des décès d'entreprises employant des salariés (losanges rouges). Aucune donnée de référence n'a été utilisée pour la Belgique, le Canada, l'Espagne, la Finlande et le Royaume-Uni (losanges blancs).

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

Comparabilité

Les données administratives utilisées sont parfois très différentes d'un pays à l'autre, en termes de population des entreprises couvertes, qu'il s'agisse de la forme juridique des entreprises (entreprises individuelles, par exemple), du secteur d'activité (comme l'agriculture ou l'éducation), ou des entreprises dont le chiffre d'affaires ou l'effectif se situe en deçà d'un certain seuil.

Afin d'améliorer la comparabilité des données plus anciennes, les séries de données actualisées sont étalonnées soit sur le nombre de décès d'entreprises employant des salariés ou le nombre de décès d'entreprises décrits dans le manuel Eurostat-OECD *Manual on Business Demography Statistics* (voir plus haut). Les mêmes corrections n'étant pas possibles pour les données les plus récentes, des problèmes de comparabilité subsistent, mais le fait d'utiliser et de privilégier (principalement) les taux de croissance tendancielle (plutôt que les valeurs absolues) permet véritablement d'améliorer la comparabilité.

S'agissant du Royaume-Uni, les données présentées sont comparées à 2010 (et non à 2007).

Sources

Eurostat, *Statistiques structurelles sur les entreprises (SSE)* (base de données), http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bd_9bd_sz_cl_r2&lang=fr.

OCDE, *Indicateurs récents d'entrepreneuriat (CITI4)* (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=72208>.

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

Cholette, P.A. et E.B. Dagum (1994), « Benchmarking time series with autocorrelated survey errors », *International Statistical Review*, vol. 62, n° 3, www2.stat.unibo.it/eedagum/Papers/0407-0420.pdf.

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

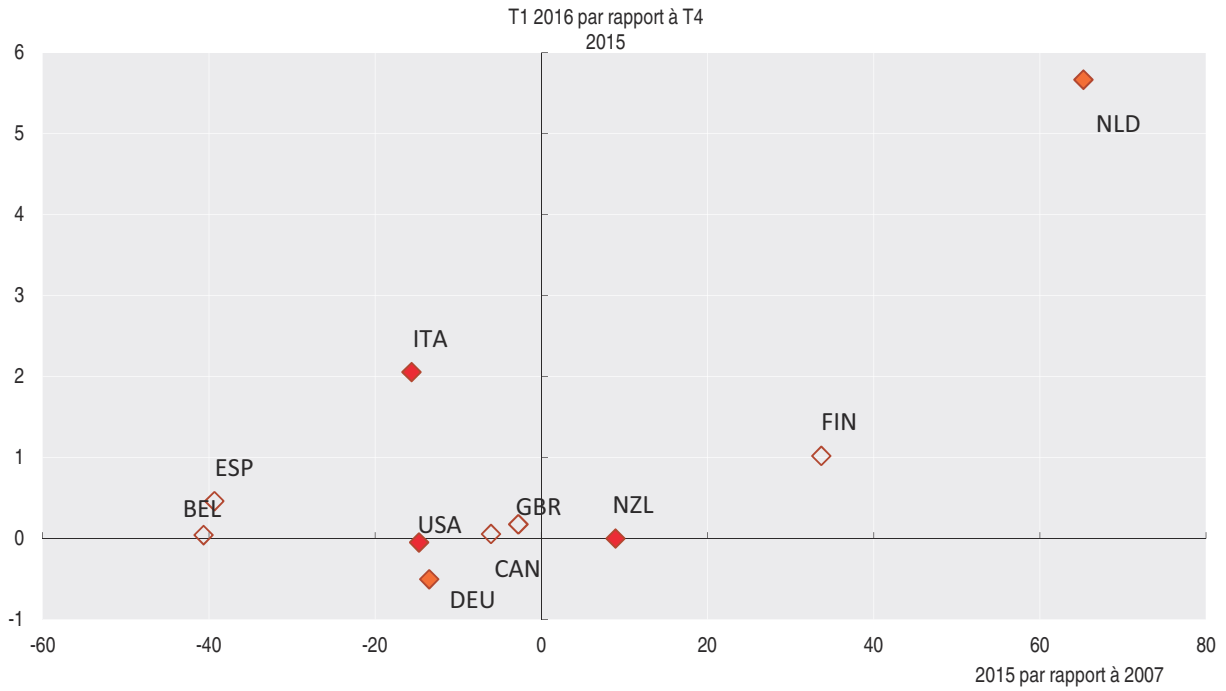
Nations Unies (2008), *Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI)*, révision 4, 2008, Nations Unies, New York, <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/iscic-4.asp>.

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

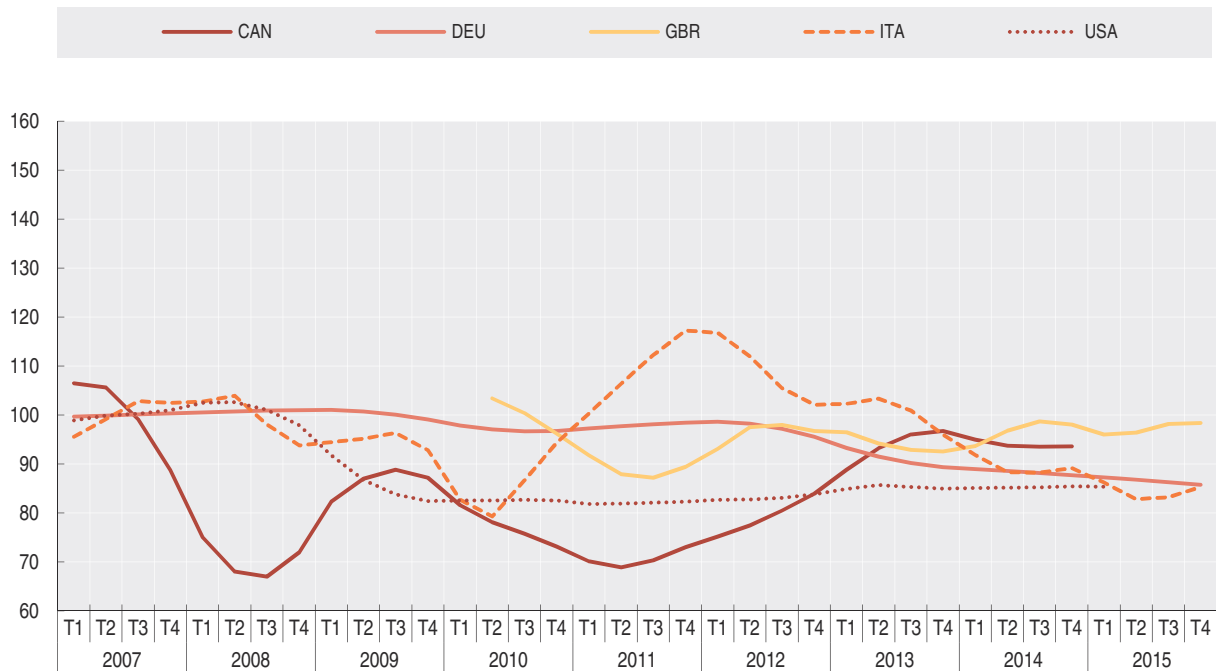
Graphique 1.2. Disparitions d'entreprises, échantillon de pays

Tendance-cycle, 2007 = 100

Évolution des tendances



Tendances pour les pays du G7



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450088>

À savoir

- Le taux de faillites était en 2015 nettement inférieur au niveau d'avant la crise en Afrique du Sud, au Canada et au Brésil, et se situait entre 15 % et 25 % en dessous de ce niveau en Allemagne, aux États-Unis et au Japon. En revanche, il était beaucoup plus élevé en Autriche, en France, en Norvège et aux Pays-Bas ; il était également plus de deux fois supérieur au niveau précédant la crise en Italie, et près de quatre fois plus élevé en Espagne, même si les données trimestrielles récentes affichent une tendance nettement à la baisse dans les deux pays.

Pertinence

Les indicateurs de court terme décrits dans la présente section fournissent des informations récentes sur la dynamique du secteur marchand (naissances et décès d'entreprises, ainsi que créations et destructions d'emplois qui en découlent), et donc

Définitions

Les données sur les faillites fournies ici proviennent de données administratives brutes dont la définition et la couverture varient considérablement selon les pays. Lorsque c'est possible, ces données brutes sont adaptées afin de s'assurer que la couverture sectorielle coïncide avec celle utilisée pour cette publication, à savoir le secteur marchand uniquement.

Le nombre de faillites se fonde sur les cadres juridiques et institutionnels existants. Une grande différence avec la mesure des décès d'entreprises décrite plus avant dans cette publication est qu'une entreprise en faillite peut continuer à exercer son activité.

Les sources utilisées pour les faillites dans la *Base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat* sont détaillées au tableau A.3 de l'annexe A.

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

un aperçu actualisé de la situation de l'entrepreneuriat dans l'économie, qui permet d'en savoir plus sur les perspectives en matière de croissance, de productivité et d'emploi.

Comparabilité

Les données relatives aux faillites sont affectées par les différences de législation des différents pays. Dans certains d'entre eux, une déclaration de faillite signifie que l'entreprise doit mettre immédiatement fin à ses activités commerciales, ce qui correspond donc plus au concept de décès d'entreprise utilisé dans la présente publication. Dans d'autres pays en revanche, les entreprises en faillite peuvent continuer à exercer leur activité sous la conduite de l'administrateur judiciaire même après la déclaration officielle de faillite. En fait, il peut même arriver que certaines entreprises déclarées en faillite se redressent. La proportion de procédures de mise en faillite qui aboutissent à une liquidation effective (décès), et non à une restructuration, varie aussi d'un droit national de la faillite à l'autre. Un autre aspect à noter dans la comparaison avec les décès d'entreprises est que toutes les entreprises ne se déclarent pas en faillite avant de déposer le bilan (décès).

Compte tenu des problèmes de comparabilité, les comparaisons internationales des données relatives aux faillites portent principalement sur les variations des niveaux, et non sur les valeurs absolues.

Source

OCDE, *Indicateurs récents d'entrepreneuriat (CITI4)* (base de données), <https://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=98008cfa-b42f-469c-a683-a0b7676c9a53&themetreeid=10>.

Pour en savoir plus

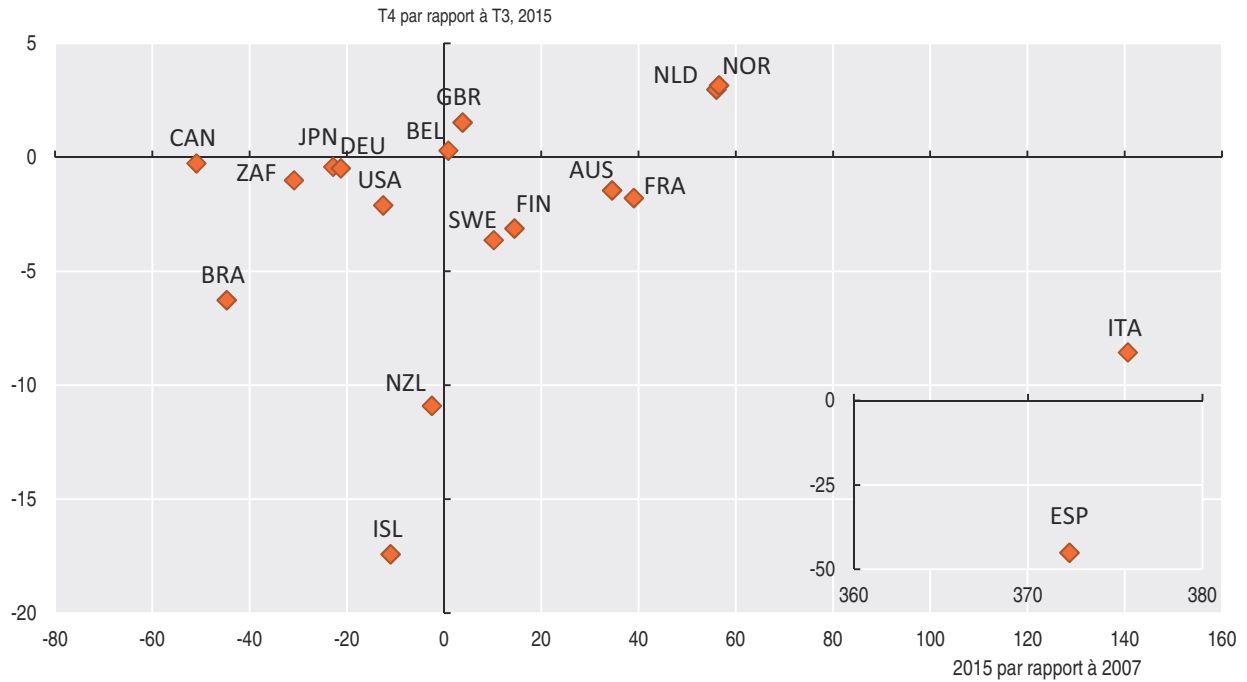
Eurostat (2010), *Estimation of recent business demography data*, DOC.06/EN/EUROSTAT/G2/BD/JUN10.

Nations Unies (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>.

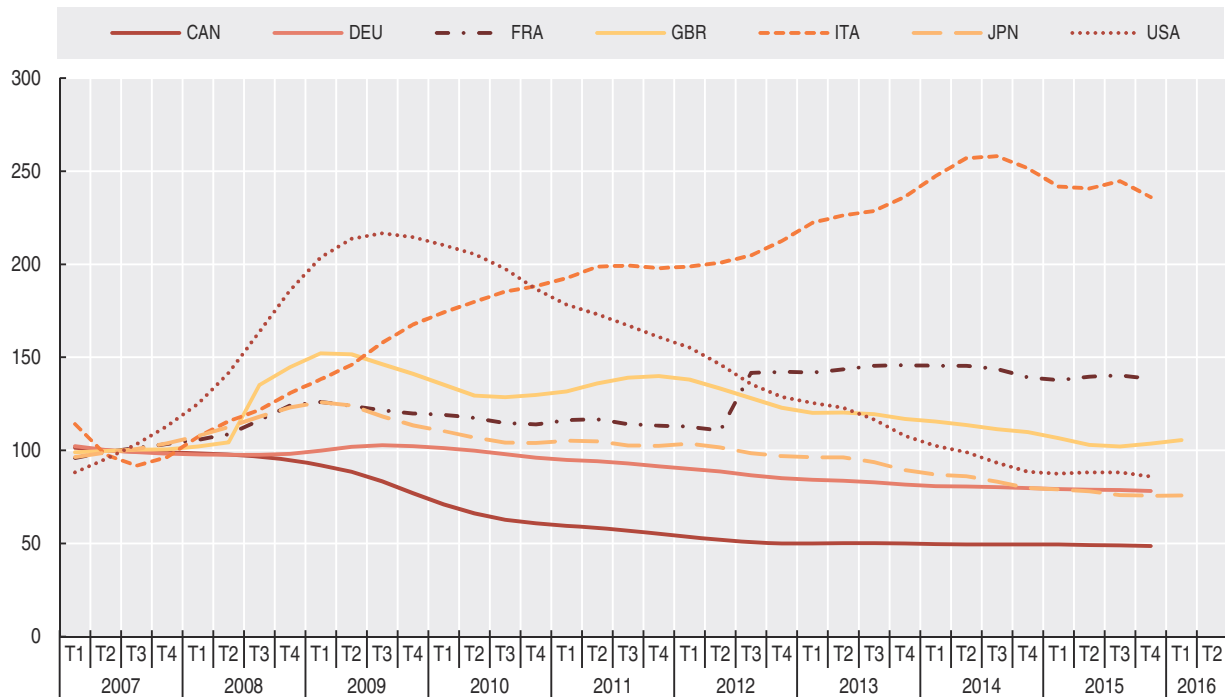
OCDE (2010), « *Measuring Entrepreneurship* », *Cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 15, www.oecd.org/dataoecd/50/56/46413155.pdf.

Graphique 1.3. **Faillites, échantillon de pays**
Tendance-cycle, 2007 = 100

Évolution des tendances



Tendances dans les pays du G7



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450098>

Travail indépendant

À savoir

- En 2015, le taux de travail indépendant et le nombre de travailleurs indépendants se situaient nettement au-dessus des niveaux d'avant la crise en France (sous l'effet en partie de la modification de la législation dans le sens d'une simplification de la création de petites entreprises), aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, la tendance récente étant également nettement à la hausse. Ces deux types de données affichaient aussi un niveau très supérieur à celui précédant la crise en Finlande et en République tchèque, où l'évolution récente est en revanche à la baisse.
- Le taux de travail indépendant et le nombre de travailleurs indépendants sont restés inférieurs aux niveaux précédant la crise dans la plupart des pays, mais les chiffres récents affichent une tendance à la hausse en Australie, en Hongrie et en Norvège.
- Le nombre de travailleurs indépendants était sensiblement inférieur au niveau d'avant la crise en Corée, en Grèce, au Japon et au Portugal, avec une évolution récente à la baisse.

Pertinence

L'entrepreneuriat est un indicateur important de la croissance durable et solidaire, et présente un fort potentiel de création d'emplois autres qu'à son compte.

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.

Les *emplois à titre indépendant* sont définis 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.

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

Comparabilité

On observe dans un certain nombre de pays une croissance de la part de l'emploi à temps partiel, ce qui peut compromettre l'interprétabilité et, par conséquent, la comparabilité 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.

Sources

OCDE, *Principaux indicateurs économiques* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/mei-data-fr>.

Pour en savoir plus

Hipple, S. et L. Hammond (2016), « Self-employment in the United States », *Spotlight on Statistics*, www.bls.gov/spotlight/2016/self-employment-in-the-united-states/home.htm.

OCDE/UE(2015), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2015: Politiques en faveur du travail indépendant et de l'entrepreneuriat*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264249936-fr>.

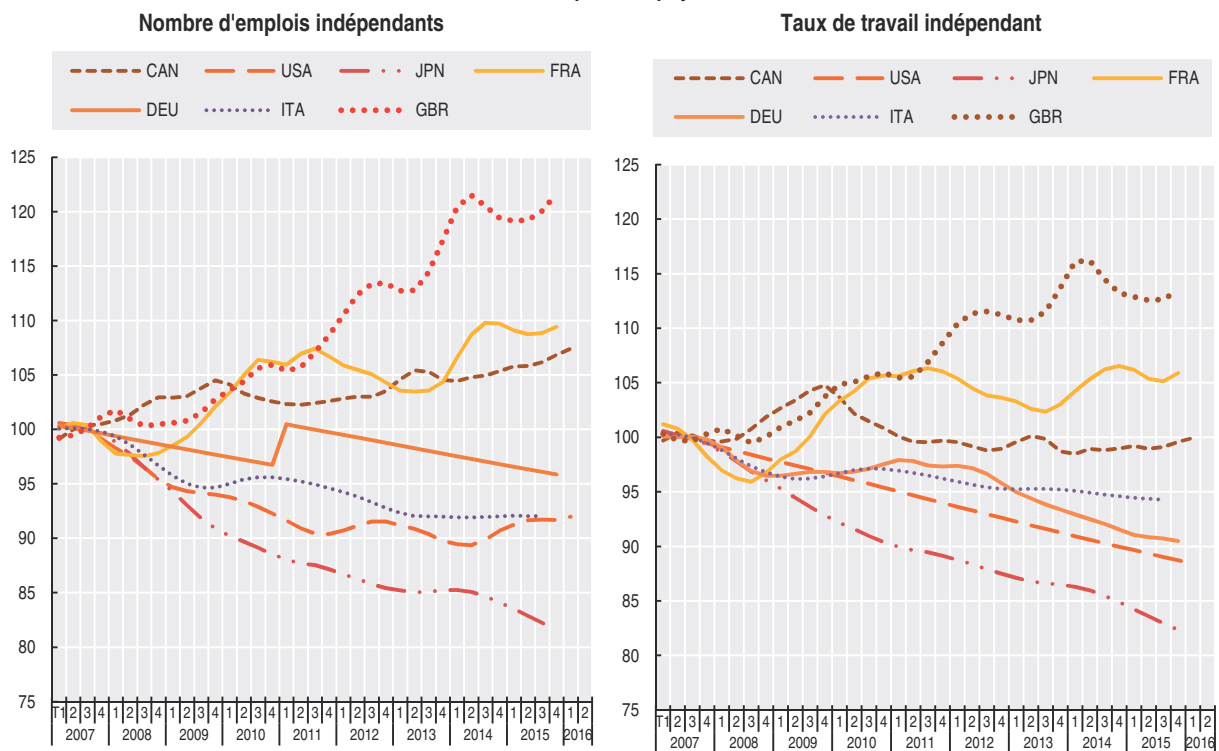
Graphique 1.4. Travail indépendant, échantillon de pays

Tendance-cycle, 2007 = 100

Évolution des tendances



Tendances pour les pays du G7



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450100>

À savoir

- Dans tous les pays et au cours du temps, les microentreprises ont généralement une évaluation moins positive de leurs situations actuelle et future que les grandes entreprises. Des facteurs culturels, ainsi qu'économiques contribuent à façonner les réponses : les entreprises japonaises de toutes tailles obtiennent le score le plus bas de tous les pays du G7 pour les évaluations positives et le plus élevé pour les évaluations négatives. Il convient de noter, étant donné que la période d'enquête a commencé cinq mois avant le référendum britannique sur l'adhésion à l'Union européenne, l'évaluation nettement plus négative des entreprises du Royaume-Uni ayant 50 salariés ou plus, que celle des petites entreprises.
- L'âge d'une entreprise a également une influence sur les perspectives. Les jeunes entreprises sont nettement plus positives sur le court terme, et ont des attentes plus élevées quant à la croissance de leur emploi, que les entreprises de plus de 10 ans, en particulier dans les économies émergentes comme la Colombie, l'Inde et le Viet-Nam.
- Malgré l'écart entre les hommes et les femmes dans leur perception des obstacles à la création d'une entreprise (comme on le voit au chapitre 7), les femmes se sentent tout aussi confiantes que les hommes au sujet de leur entreprise et de son avenir, une fois qu'elle est opérationnelle.
- Près de la moitié des entreprises de 50 salariés ou plus des pays du G7 (les deux tiers aux États-Unis) envisagent d'augmenter leurs effectifs au deuxième semestre 2016, dans des proportions nettement plus élevées que les microentreprises (entre 10 % et 20 % pour les entreprises classées dans la catégorie du travail indépendant). Cependant, en général, les grandes entreprises sont beaucoup plus susceptibles de perdre des emplois au deuxième semestre 2016 que les petites entreprises : environ 15 % des grandes entreprises en Italie et 10 % au Royaume-Uni et au Canada.
- Les succès du passé sont utiles pour prédire l'avenir. Les plus fortes proportions de « perspectives d'emploi positives » dans la seconde moitié de l'année 2016 se trouvent parmi les entreprises, de toutes tailles, qui ont déjà augmenté leurs effectifs au cours des six derniers mois.

Pertinence

L'entrepreneuriat est un facteur important pour parvenir à une croissance durable et inclusive, et présente un fort potentiel de création d'emplois autres qu'à son propre compte. Les perspectives de création d'emplois par le secteur marchand ne dépendent pas seulement du cycle économique, mais également des caractéristiques des entreprises.

Comparabilité

Les données sont tirées des six premières vagues (de février à juillet 2016) d'une nouvelle enquête mensuelle auprès des entreprises, the *Future of Business Survey*, menée par Facebook en collaboration avec l'OCDE et la Banque mondiale. L'enquête est

Définitions

La situation actuelle et les perspectives sont calculées à partir des réponses ("Positive(s)", "Neutre(s)" ou "Négatives") aux questions suivantes respectivement: "Comment évaluez-vous la situation actuelle de votre entreprise?" et "Quelles sont les perspectives de votre entreprise dans les six prochains mois?".

Les perspectives de créations d'emplois à court terme se mesurent à l'aide des perspectives d'évolution de l'emploi dans les entreprises, qui peuvent être évaluées en posant la question « Quelle est l'évolution prévisible du nombre de salariés dans votre entreprise dans les six prochains mois ? », avec les réponses possibles suivantes : « Augmentation », « Pas de changement », ou « Baisse ».

Les perspectives de création d'emplois à court terme correspondent aux réponses ("Augmentation", "Pas de changement" ou "Baisse") à la question : "Comment envisagez-vous l'évolution du nombre de salariés dans votre entreprise dans les six prochains mois?".

Les entreprises gérées par ou appartenant à des hommes (femmes) sont identifiées comme les entreprises ayant au moins 65 % d'hommes (femmes) propriétaires ou cadres supérieurs. Les entreprises avec un gestion partagée sont celles ayant moins de 65 % d'hommes (ou de femmes) propriétaires ou cadres supérieurs.

réalisée au moyen d'un questionnaire en ligne renseignant les perceptions sur la situation actuelle et les perspectives futures de l'entreprise, et plus largement de l'économie et du secteur concerné. Des informations granulaires sur les caractéristiques de l'entreprise telles que l'âge, la taille et l'implication dans le commerce international sont également recueillies. L'enquête couvre actuellement 22 pays, pour lesquels la population de référence est constituée des entreprises ayant un compte Facebook. Les échantillons par pays ne sont pas stratifiés, et les graphiques de cette section présentent des données non pondérées selon la taille de l'entreprise, son âge et son activité économique (voir également le Guide de lecture).

Pour les graphiques 1.6, 1.7 et 1.11, pour les données de juillet 2016, la classe de taille 2-3 correspond à 2-4; 4-10 correspond à 5-9; 11-50 correspond à 10-49; et plus de 50 correspond à 50 et plus.

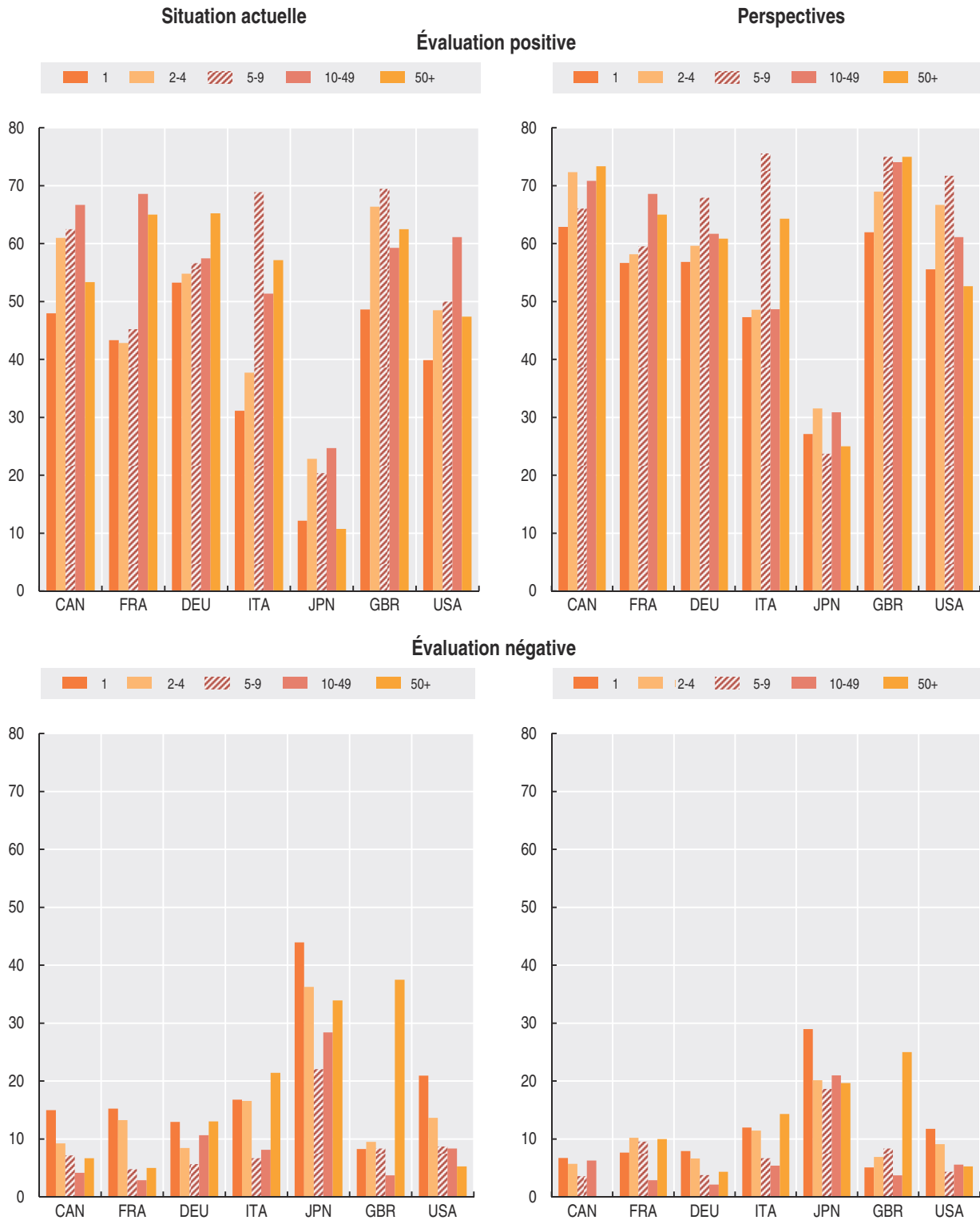
Source

Facebook SME Economic Outlook Survey, www.futureofbusinessurvey.org.

Pour en savoir plus

OCDE (2003), *Business Tendency Surveys : A Handbook*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/std/leading-indicators/31837055.pdf.

Graphique 1.5. Perspectives de l'emploi par taille d'entreprise, pays du G7
En pourcentage, 2016

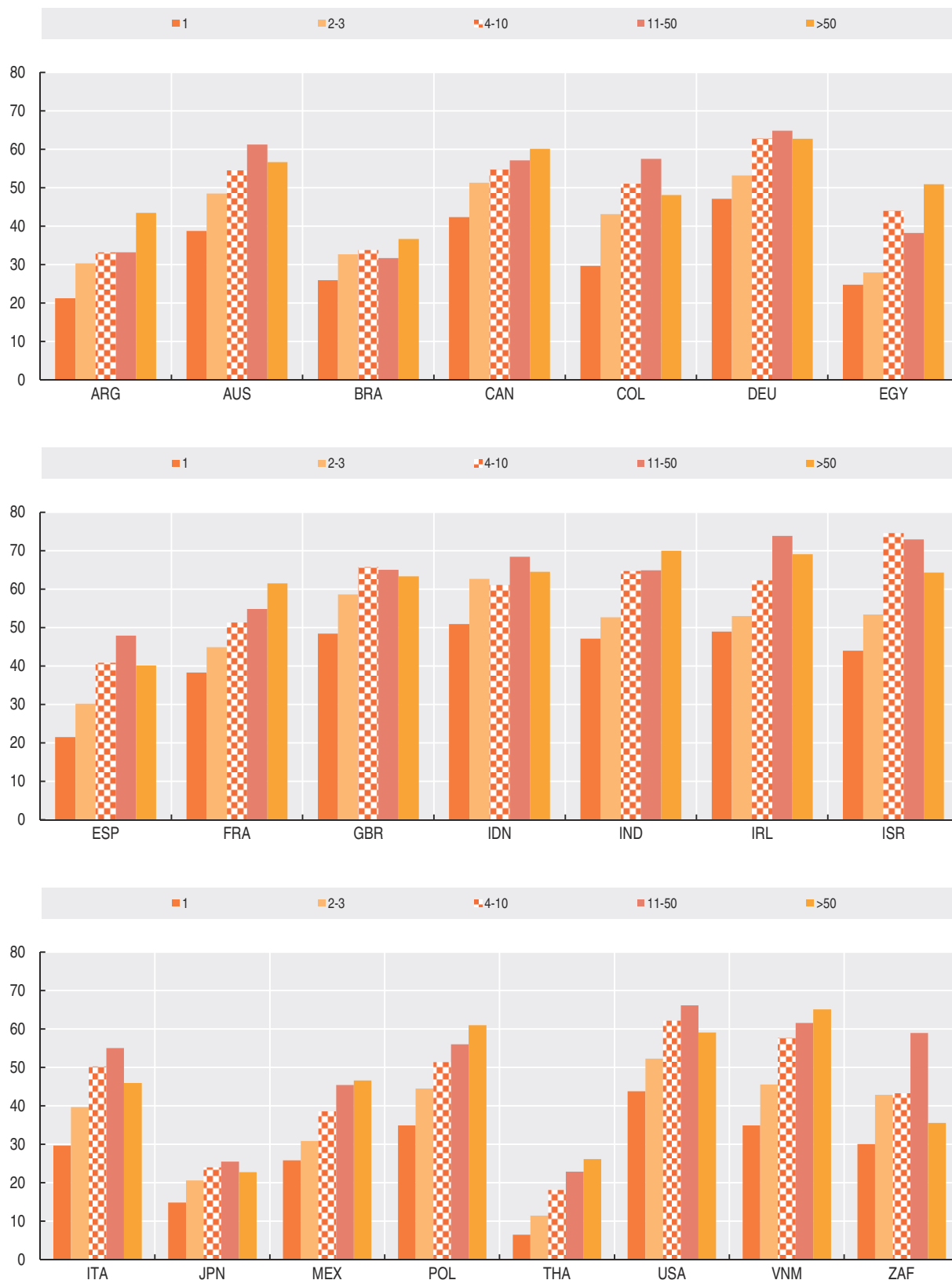


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450113>

1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPREUNARIAT

Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois

Graphique 1.6. Perspectives de l'emploi par taille d'entreprise et en fonction de l'évolution passée de l'emploi, pays du G7
En pourcentage, 2016



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450125>

1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPREUNARIAT

Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois

Graphique 1.7. Perspectives de l'emploi par taille d'entreprise et en fonction de l'évolution passée de l'emploi, pays du G7
 Entreprises où l'emploi a augmenté au cours des six derniers mois

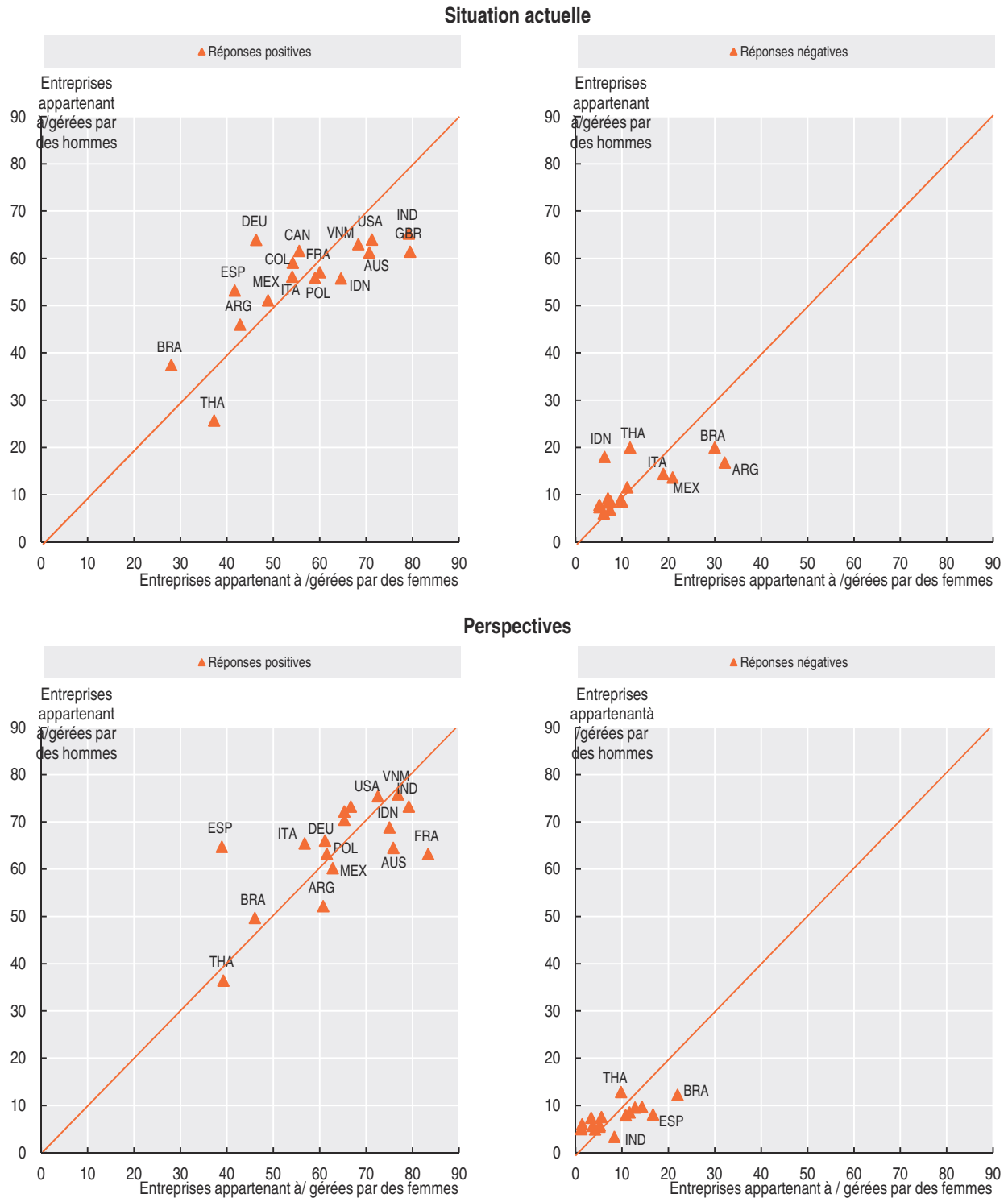


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450137>

1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois

Graphique 1.8. Perspectives de l'emploi par taille d'entreprise et en fonction de l'évolution passée de l'emploi, pays du G7
 Entreprises où l'emploi n'a pas changé au cours des six derniers mois

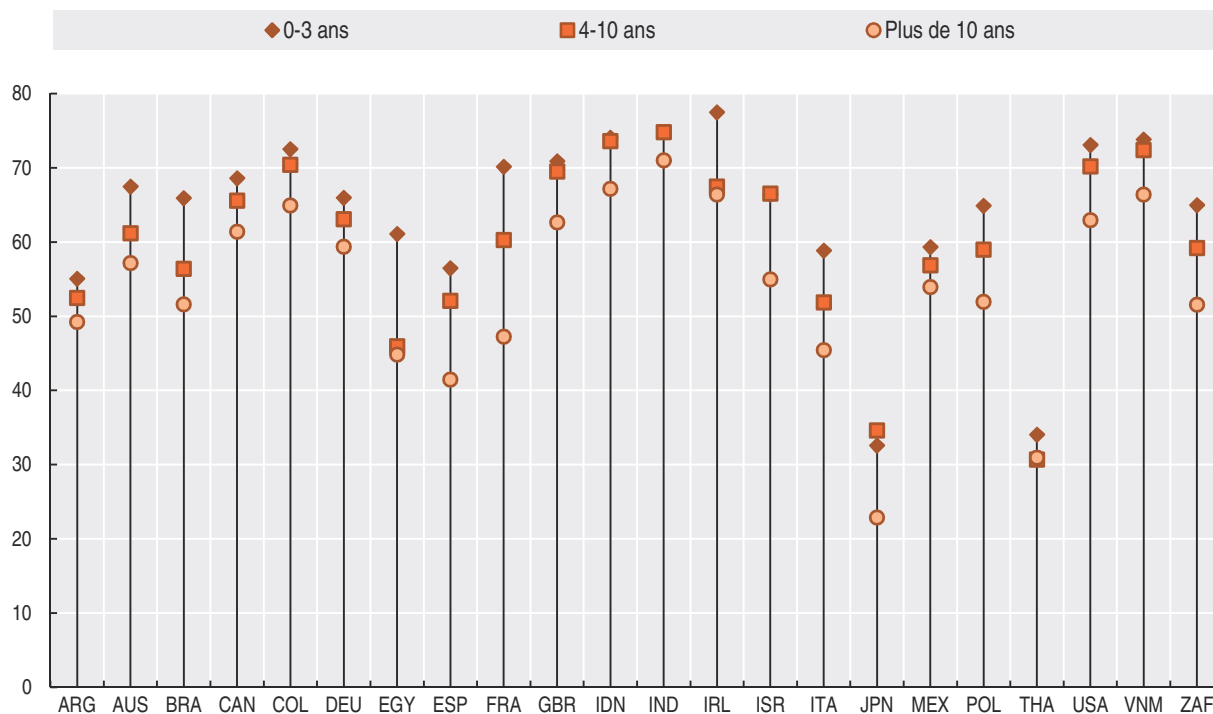


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450147>

1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPREUNARIAT

Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois

Graphique 1.9. Perspectives de l'emploi par taille d'entreprise et en fonction de l'évolution passée de l'emploi, pays du G7
 Entreprises où l'emploi a baissé au cours des six derniers mois



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450157>

Graphique 1.10. Perspectives de l'emploi en fonction du sexe des gestionnaires/détenteurs du capital et de l'âge de l'entreprise
 En pourcentage, 2016

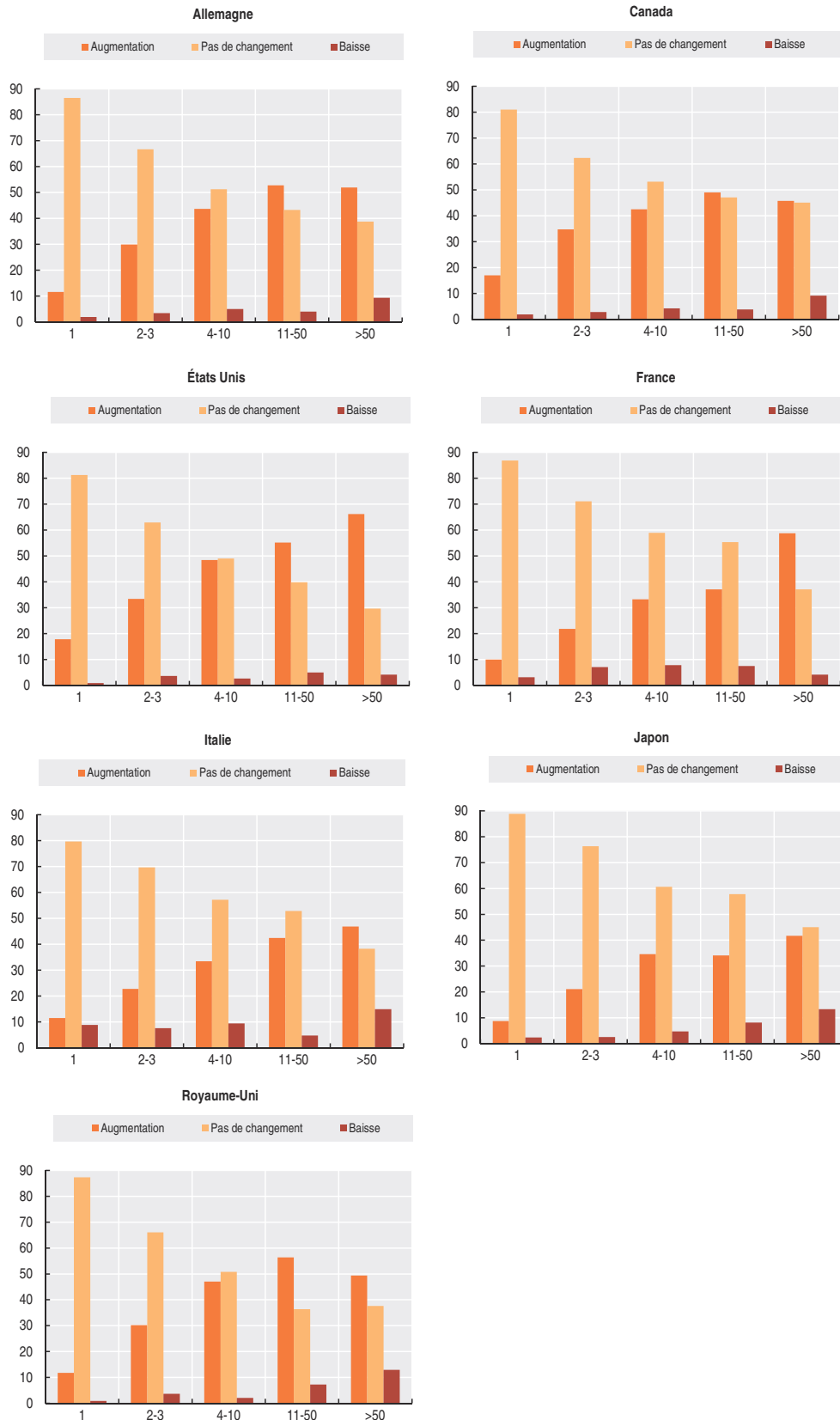


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450168>

1. ÉVOLUTIONS RÉCENTES DE L'ENTREPRENEURIAT

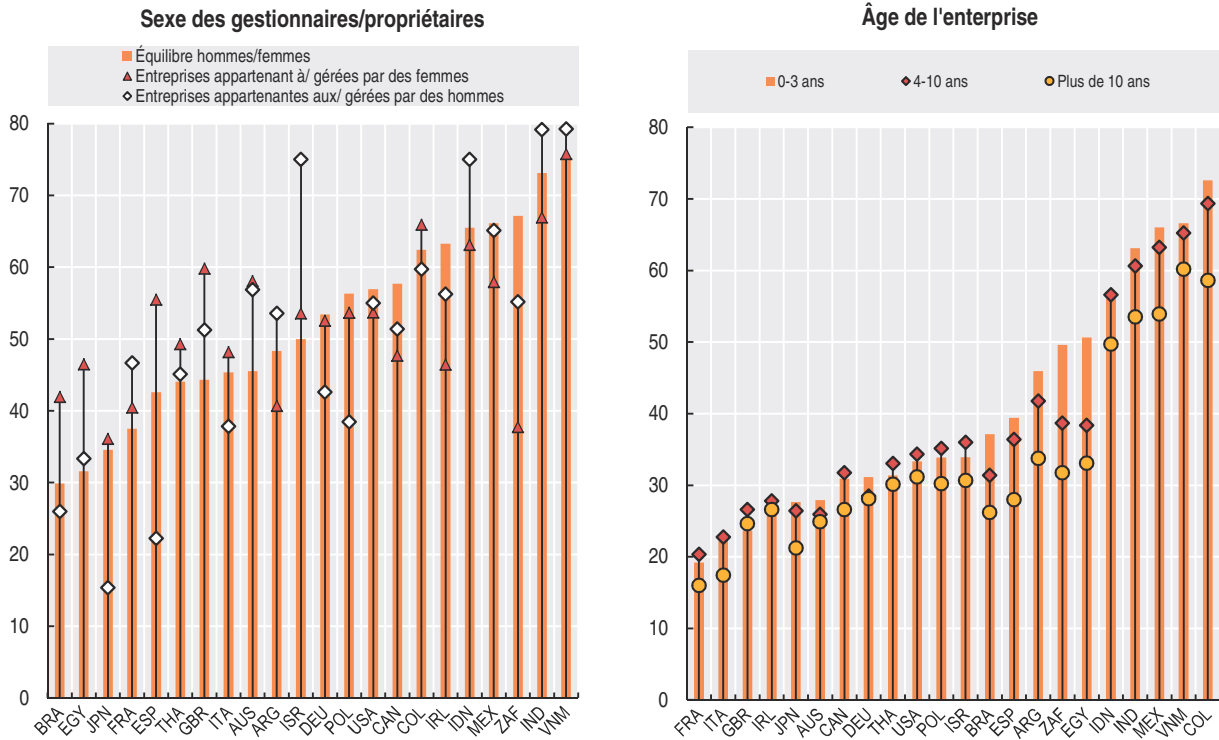
Perspectives économiques et perspectives de créations d'emplois

Graphique 1.11. Perspectives de l'emploi en fonction du sexe des gestionnaires/détenteurs du capital et de l'âge de l'entreprise
 Entreprises projetant d'accroître l'emploi dans les six prochains mois

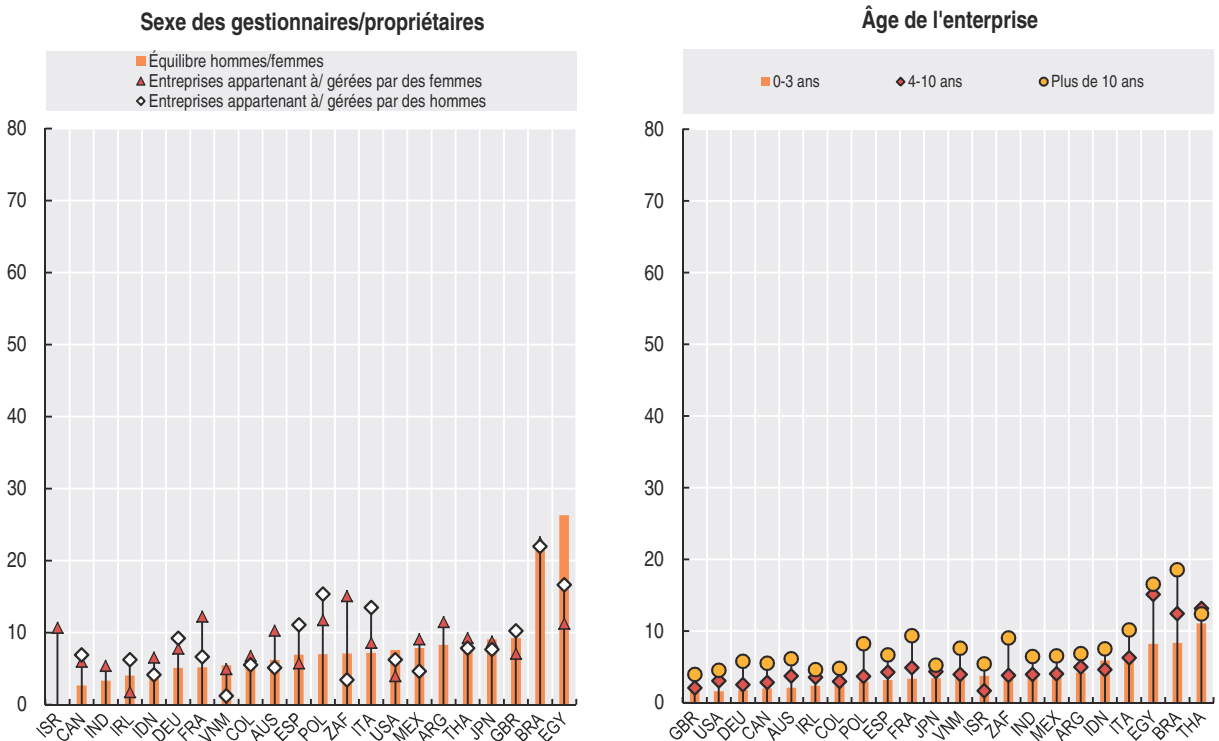


Graphique 1.12. Perspectives de l'emploi en fonction du sexe des gestionnaires/détenteurs du capital et de l'âge de l'entreprise
 Entreprises projetant de réduire l'emploi dans les six prochains mois

Entreprises qui envisagent d'augmenter l'emploi dans les 6 prochains mois



Les entreprises qui envisagent de diminuer l'emploi dans les 6 prochains mois



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450180>



4.46	1.82	1.82	2.71
3.72	2.04	18.74	
2.28	1.89	2.10	20.75
5.00	4.15	2.02	12.20
2.38	2.54	2.87	18.22
1.75	2.14	2.14	28.27
1.2			
1.0			
0.8			



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

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. Par ailleurs, une très grande part des microentreprises n'emploient personne, et n'ont donc aucun salarié.
- Entre 2009 et 2013, le nombre de PME dans l'ensemble de l'activité du secteur marchand a légèrement décliné aux États-Unis, mais a augmenté dans la zone euro. Cette augmentation dans la zone euro s'est expliquée, dans un grand nombre de cas, par la hausse du nombre de microentreprises. Dans la zone euro, le nombre de grandes entreprises a reculé dans le secteur manufacturier de 0,4 %, alors qu'il a progressé de 1 % dans le secteur des services.
- Du fait notamment des coûts d'entrée élevés et de l'intensité capitalistique du secteur manufacturier, les PME sont, dans les pays de l'OCDE, beaucoup plus nombreuses dans les secteurs des services et de la construction, qui comptent une forte proportion de travailleurs indépendants.

Pertinence

Les petites entreprises peuvent être d'importants moteurs de la croissance et de l'innovation. Cela dit, en l'absence d'un contexte général approprié, le risque est qu'elles n'aient pas la possibilité de se développer dans les secteurs à forte intensité capitalistique, où l'accès aux sources de financement et l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales sont d'importants facteurs de réussite.

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 total 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 microentreprises et des petites et moyennes entreprises (PME) correspond à la classe de taille 1-249.

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 travailleurs familiaux non rémunérés).

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 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.

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 « 11-50 » pour le Mexique ; la classe « 20-49 » se réfère à la classe « 20-199 » pour l'Australie ; la classe « 50-249 » correspond à « 50-299 » pour la Corée et le Japon, et à « 51-250 » pour le Mexique ; enfin, la classe « 250+ » correspond à « 200+ » pour l'Australie, à « 300+ » pour la Corée et le Japon, et à « 251+ » pour le Mexique.

Pour le Canada, la Suisse, les États-Unis et la Fédération de Russie, les données n'incluent pas les décomptes des entreprises sans salarié. Pour l'ensemble du secteur marchand, le nombre d'entreprises sans salarié s'élève approximativement à 1,7 millions au Canada, 15,3 millions aux États-Unis, et 2,5 millions dans la Fédération de Russie.

Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2,6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

Sur le graphique 2.2, la zone euro n'inclut pas l'Irlande. Pour le graphique 2.5, les données utilisées proviennent à la fois des statistiques structurelles et des statistiques démographiques des entreprises.

Sources

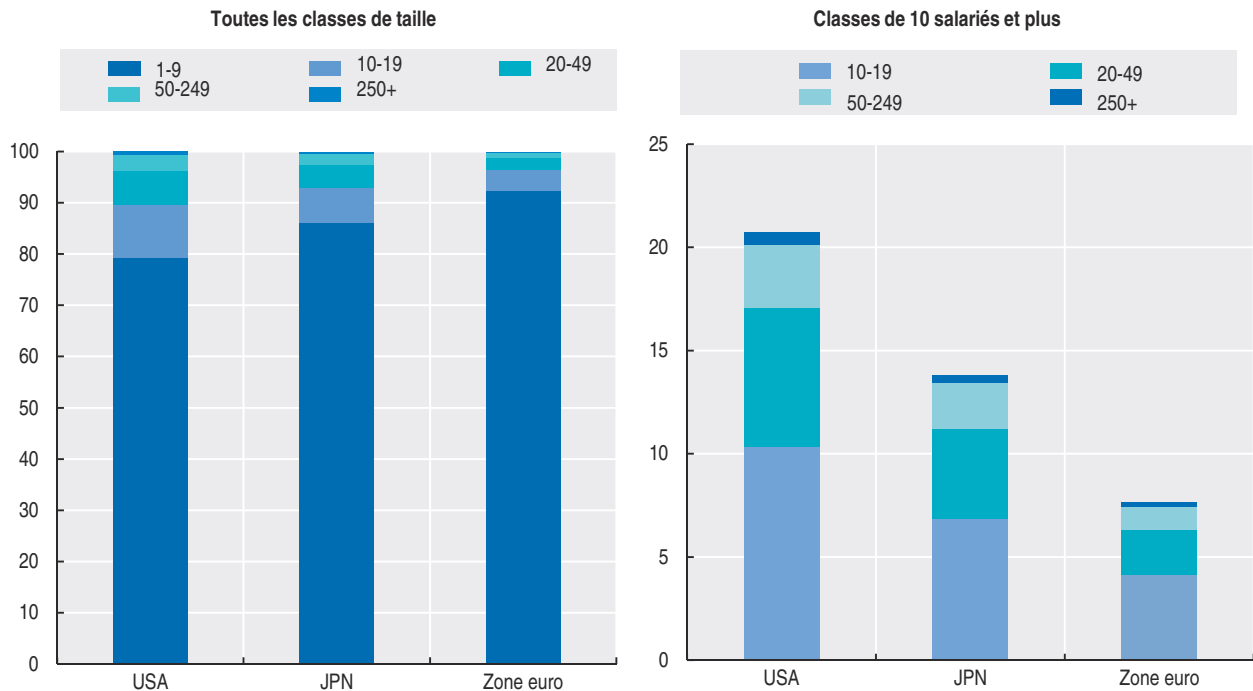
OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS) (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

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

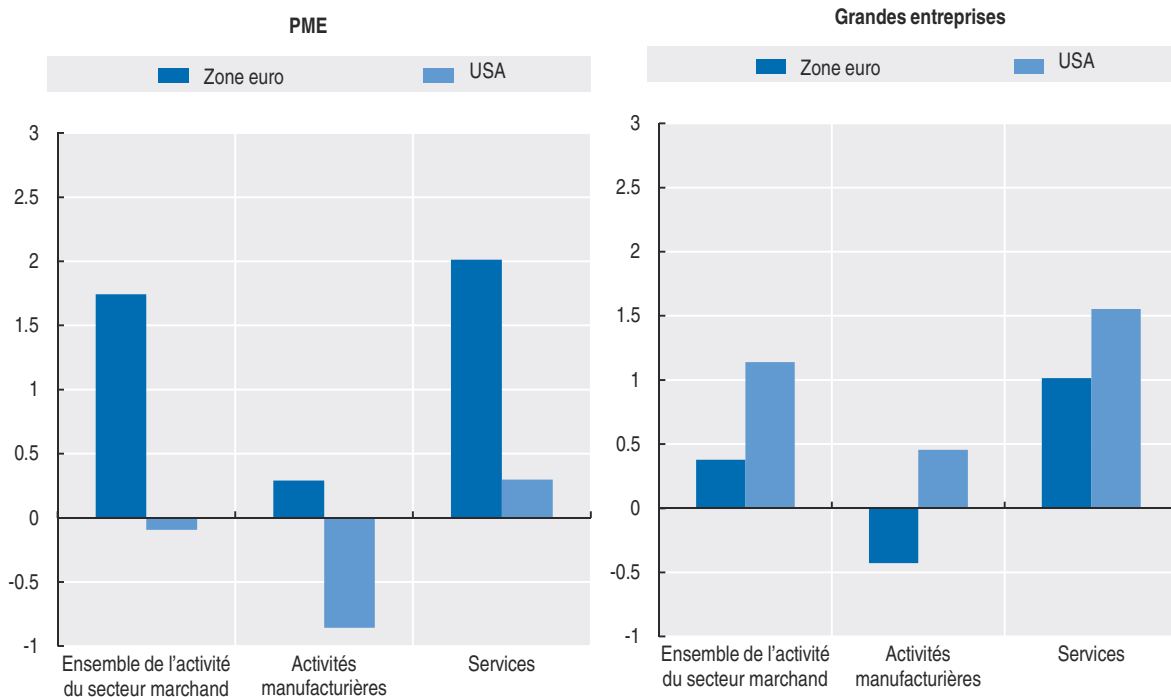
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Graphique 2.1. **Entreprises par taille, ensemble de l'activité du secteur marchand, échantillon de pays**
En pourcentage de l'ensemble des entreprises, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450193>

Graphique 2.2. **Évolution du nombre d'entreprises, principaux secteurs, zone euro et États-Unis**
Pourcentage moyen d'évolution annuelle entre 2009 et 2013



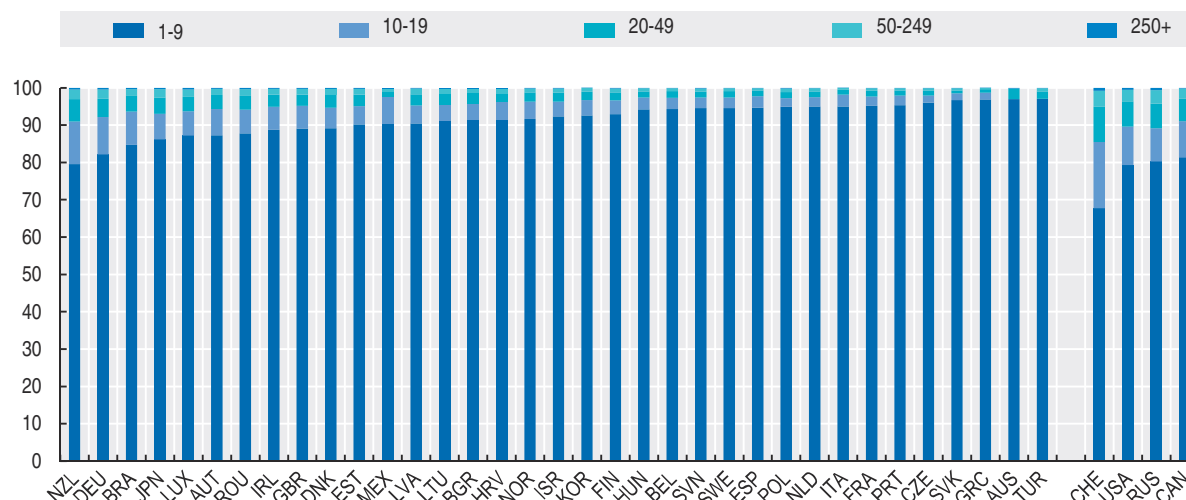
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450207>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

Graphique 2.3. **Entreprises par taille, ensemble de l'activité du secteur marchand**

En pourcentage de l'ensemble des entreprises, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450216>

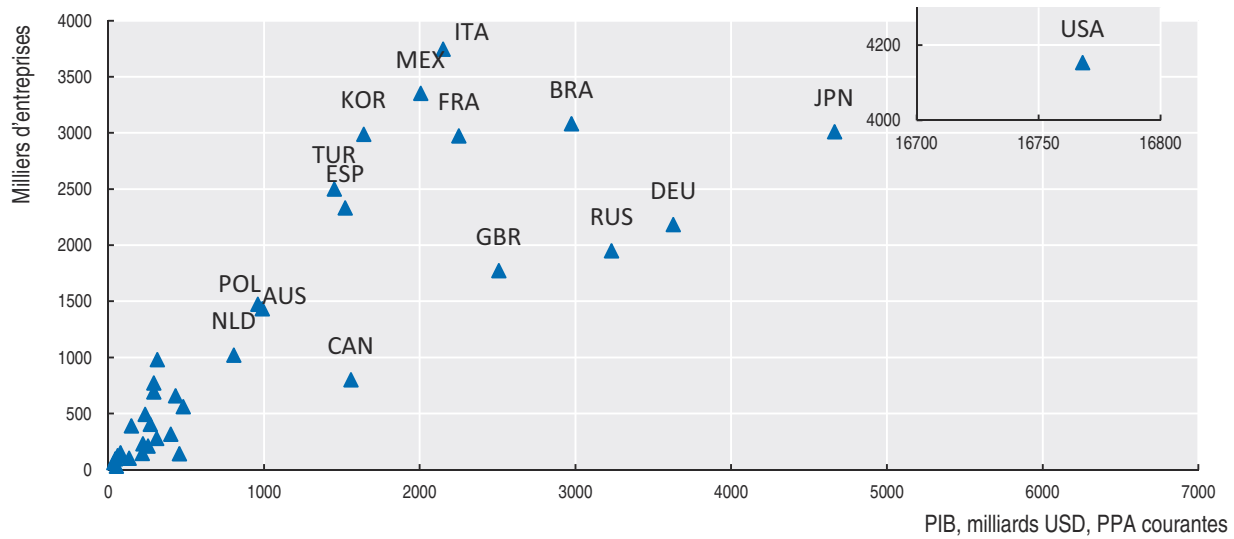
Tableau 2.1. **Nombre d'entreprises par taille et secteur majoritaire**

2013 ou dernière année disponible

Pays	Activités de fabrication (10-33, CITI4)					Services (45-82 moins 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+
Australie	113 436	2 905	6 694	590		955 015		28 412		1 821	309 292		4 544		208
Autriche	18 124	2 905	2 190	1 438	472	226 931	15 662	7 427	3 024	484	27 442	3 480	1 956	570	70
Belgique	27 359	2 527	2 058	1 204	320	409 082	11 654	6 545	2 304	456	92 063	2 747	1 438	488	55
Brésil	213 562	56 594	35 535	17 594	4 062	2 314 049	198 056	82 124	28 652	6 331	73 184	17 460	12 702	7 172	1 413
Bulgarie	22 520	2 951	2 595	1 737	288	242 829	9 185	4 884	1 759	251	15 885	1 435	870	500	48
Canada	33 480	7 680	6 320	3 440	340	480 890	58 080	36 020	14 850	1 460	128 320	11 460	6 200	2 180	140
Croatie	17 311	1 565	994	644	159	96 529	4 104	1 804	791	190	17 598	914	469	221	34
République tchèque	155 485	4 518	3 880	3 025	780	606 602	11 533	6 396	2 711	533	165 513	2 748	1 601	579	53
Danemark	10 719	1 867	1 359	933	184	144 640	7 684	4 587	2 131	383	27 417	1 853	1 096	302	39
Estonie	4 765	595	552	411	58	42 927	1 831	1 051	473	86	7 989	532	254	86	9
Finlande	18 090	1 400	1 138	766	188	153 240	5 220	2 930	1 259	290	40 213	1 614	763	220	34
France	196 379	12 735	9 969	5 810	1 480	2 085 904	45 405	28 923	11 940	2 402	512 492	14 598	7 280	1 794	325
Allemagne	124 483	41 295	16 435	16 415	4 196	1 447 408	139 959	77 221	32 932	5 917	216 882	36 390	10 991	3 338	248
Grèce	54 891	1 182	947	602	114	532 193	9 960	4 734	1 606	250	82 841	1 280	332	157	12
Hongrie	40 127	3 065	2 294	1 601	388	370 430	10 622	4 676	1 953	344	52 221	2 071	885	277	17
Irlande	2 163	656	578	471	130	99 071	7 447	3 662	1 914	288	26 966	556	428	122	8
Israël	19 384	1 896	1 394	1 059	196	301 610	11 452	7 017	3 178	590	50 844	2 525	1 119	286	18
Italie	338 015	40 214	19 394	8 502	1 219	2 672 153	63 133	21 941	8 097	1 588	528 592	15 374	4 669	1 132	79
Japon	315 669	42 791	34 305	21 591	3 576	1 845 690	124 559	77 552	39 878	6 836	397 861	36 298	16 781	4 827	545
Corée	328 505	33 847	23 963	10 155	701	2 321 477	74 551	37 252	15 522	1 486	106 539	13 080	6 017	2 353	226
Lettonie	7 623	763	625	465	60	70 977	3 135	1 705	727	109	7 415	688	446	204	14
Lituanie	13 232	1 124	955	688	121	101 872	4 716	2 486	1 062	146	20 790	979	634	301	32
Luxembourg	525	102	106	81	25	23 559	1 400	748	376	93	2 562	460	332	143	15
Mexique	430 971	39 242	8 338	7 431	3 548	2 509 306	186 689	32 713	16 808	2 087	4 904	6 429	3 370	2 069	291
Pays-Bas	51 914	3 525	2 753	1 970	344	767 578	18 860	11 260	5 494	1 055	146 699	3 124	1 812	772	112
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
Norvège	14 126	1 334	1 055	637	121	190 989	8 753	4 220	1 774	388	49 632	2 638	1 360	391	43
Pologne	151 506	8 034	7 298	6 083	1 493	1 026 200	20 264	12 016	6 194	1 173	214 070	5 137	3 035	1 401	151
Portugal	54 864	5 463	3 860	1 988	248	601 426	11 365	5 227	2 118	398	76 562	2 988	1 273	460	52
Roumanie	33 025	5 342	4 520	3 127	747	304 760	17 483	8 831	3 485	572	38 045	4 000	2 228	1 020	89
Féd. 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
République slovaque	59 434	1 390	1 166	949	269	235 563	4 752	1 690	990	195	80 603	739	372	171	17
Slovénie	16 053	911	588	489	107	83 866	2 002	1 015	452	83	17 045	653	270	88	10
Espagne	141 195	13 655	9 269	4 095	721	1 736 802	49 880	23 198	8 794	1 710	307 882	8 019	3 142	914	129
Suède	47 140	2 836	2 078	1 305	322	482 780	12 398	7 096	3 173	590	88 856	3 308	1 692	463	49
Suisse	11 389	4 423	3 060	1 904	385	71 151	16 476	7 794	3 406	640	13 691	4 193	2 358	758	65
Turquie	312 352		17 808	8 598	1 680	1 958 544		23 739	9 130	1 912	145 552		7 868	3 786	452
Royaume-Uni	97 773	13 128	9 443	6 250	1 349	1 229 834	81 912	39 154	17 937	4 217	244 720	10 916	4 805	1 840	305
États-Unis	228 262	45 877	36 524	22 786	5 471	2 524 148	326 167	209 445	91 210	17 150	508 110	51 445	30 252	11 624	1 277

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450222>

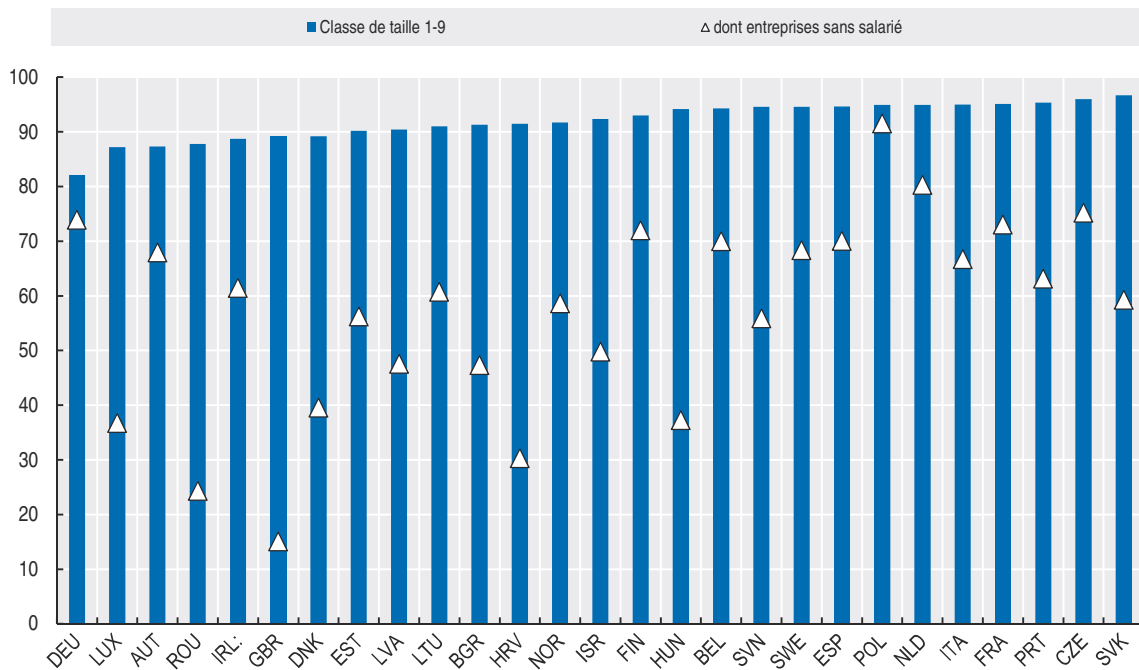
Graphique 2.4. **Nombre d'entreprises et PIB**
2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450230>

Graphique 2.5. **Entreprises sans salarié et microentreprises**

En pourcentage de la population totale des entreprises, 2013 ou dernière année disponible



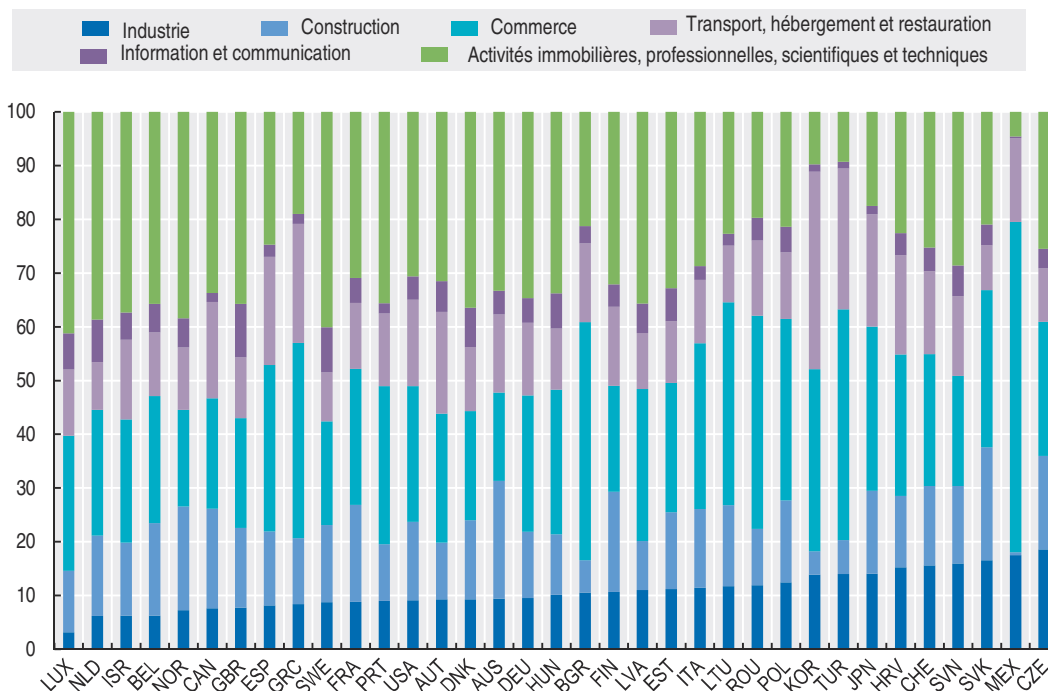
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450249>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Entreprises par classe de taille

Graphique 2.6. **Nombre de PME par activité économique**

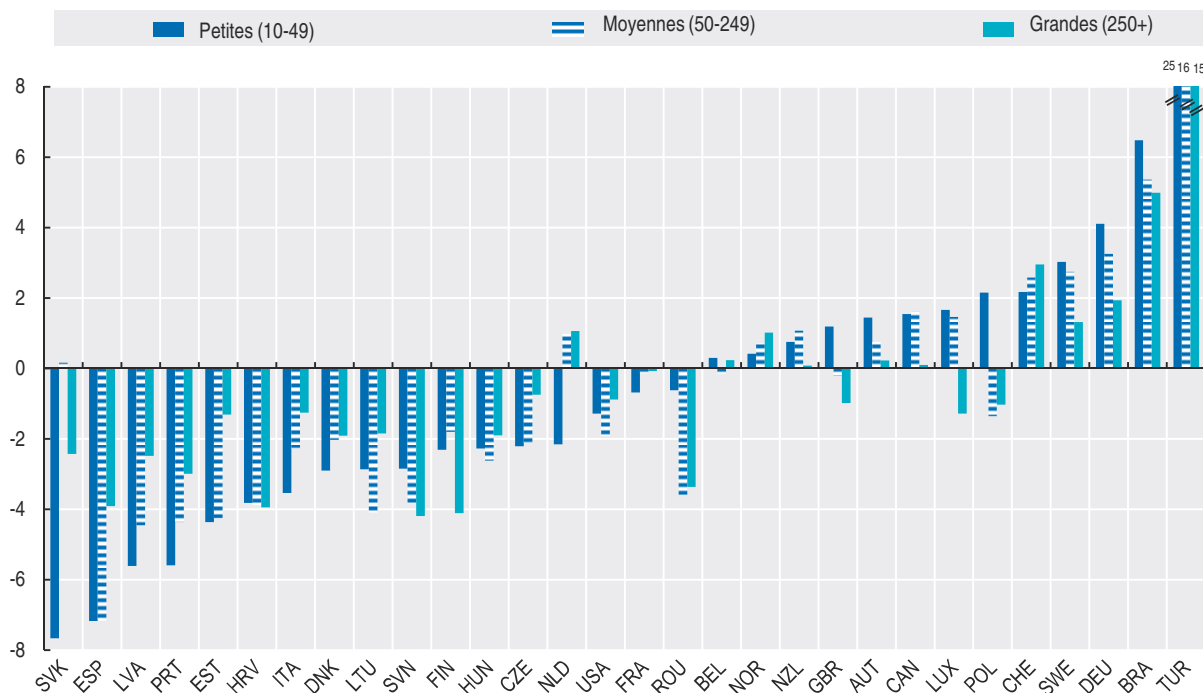
En pourcentage du nombre total de PME, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450250>

Graphique 2.7. **Évolution du nombre d'entreprises, ensemble de l'activité du secteur marchand**

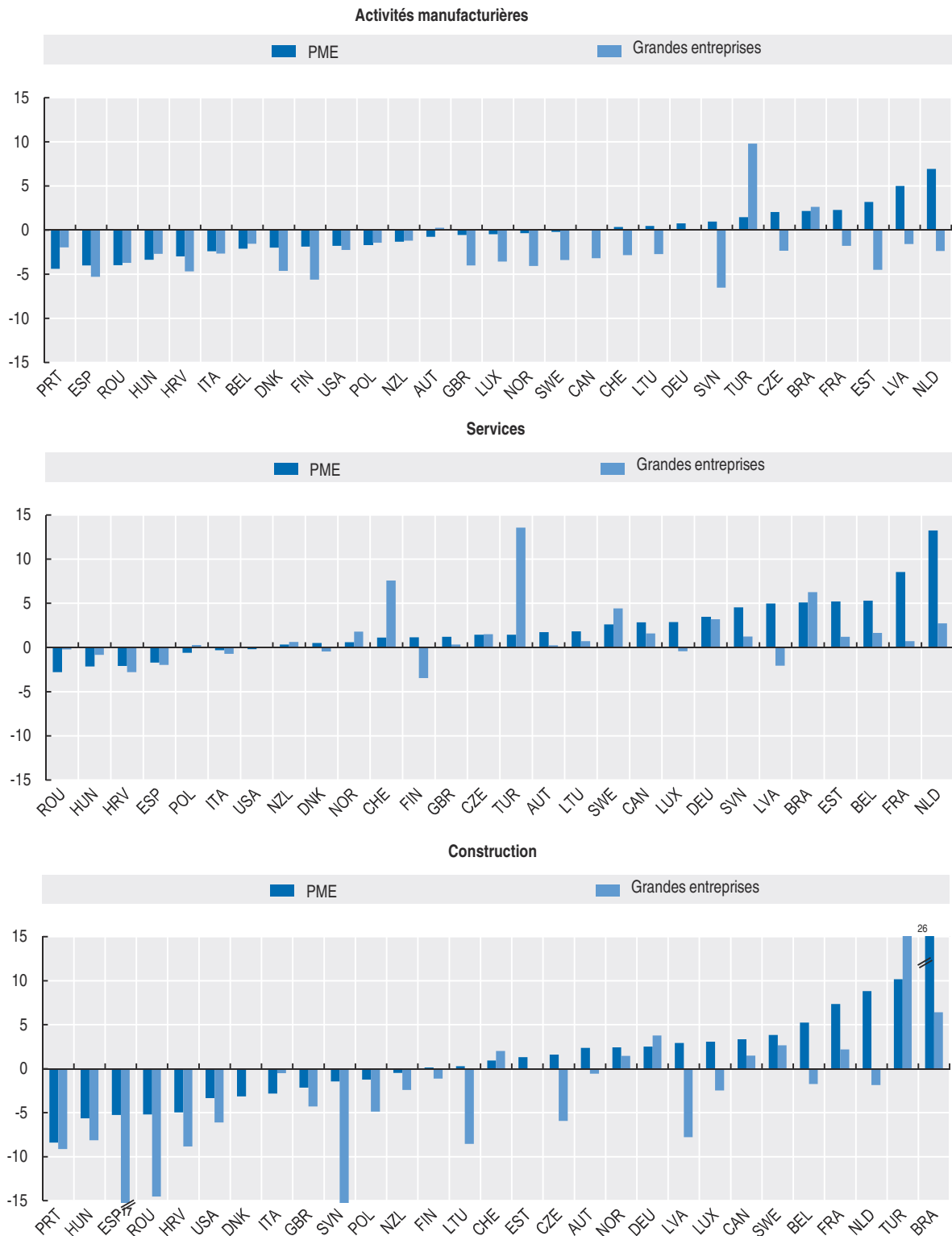
Pourcentage moyen d'évolution annuelle entre 2008 et 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450264>

Graphique 2.8. **Évolution du nombre d'entreprises, principaux secteurs**

Pourcentage moyen d'évolution annuelle entre 2008 et 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450277>

Emploi par taille d'entreprise

À savoir

- Dans les pays où l'emploi du secteur marchand s'est accru entre 2008 et 2013 (par exemple en Allemagne et au Brésil), cette hausse est principalement imputable à l'augmentation du nombre d'entreprises en activité.
- La répartition de l'emploi entre les entreprises de différentes tailles présente des écarts considérables d'un pays à l'autre : le pourcentage de personnes occupées travaillant dans des microentreprises est supérieur à 40 % en Italie et au Portugal et atteint quasiment 60 % en Grèce, alors qu'il se situe aux alentours de 19 % en Allemagne.
- Dans le secteur manufacturier, ce sont les grandes entreprises qui occupent une place prépondérante. Elles emploient ainsi plus de 40 % des personnes travaillant dans ce secteur, alors qu'elles représentent moins de 1 % des entreprises manufacturières. Dans les pays de l'OCDE, la taille moyenne des grandes entreprises du secteur manufacturier est de 750 salariés. Elle est nettement plus élevée aux États-Unis (quasiment 1 500 salariés). Entre 2008 et 2013, l'emploi dans les entreprises manufacturières a diminué dans pratiquement tous les pays sauf l'Allemagne, la Turquie et le Brésil.

Pertinence

La répartition de l'emploi entre les entreprises du secteur marchand reflète un certain nombre de facteurs tels que la structure industrielle du pays, son poids économique et l'ouverture du marché. L'évolution de cette répartition dans le temps et entre des entreprises au profil hétérogène permet d'évaluer le potentiel de croissance de l'emploi que recèle une économie.

Définitions

Le nombre de personnes occupées correspond au nombre total de personnes qui ont travaillé pour l'unité d'observation pendant l'année de référence (y compris les propriétaires exploitants, les associés exerçant une activité régulière dans l'unité en question, et les aides familiaux non rémunérés). 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.

L'évolution globale du nombre de personnes occupées se compose à la fois des variations enregistrées dans les PME, et de celles constatées dans les grandes entreprises. L'évolution de l'emploi dans chaque classe de taille dépend à son tour de la variation de la taille moyenne des entreprises dans chacune de ces classes, et de la variation du nombre d'entreprises dans la classe de taille concernée. La contribution de ces différentes variations à l'évolution de l'emploi global peut être quantifiée.

La contribution de la variation du nombre de PME équivaut au produit de la variation du nombre de PME entre 2013 et 2008 et de la taille moyenne des PME en 2008. La contribution de la variation de la taille moyenne des PME est le produit de la variation de la taille moyenne des PME entre 2013 et 2008 et du nombre de PME en 2013. Ces deux contributions sont calculées de façon analogue pour les grandes entreprises.

La part relative de chaque contribution est l'expression de la valeur absolue de cette contribution en pourcentage de la variation totale du nombre de personnes occupées (autrement dit, la somme de la valeur absolue de toutes les contributions).

Les personnes occupées non rémunérées sont un sous-ensemble des personnes occupées, qui inclut les travailleurs familiaux non rémunérés et les propriétaires exploitants.

L'effectif employé moyen par taille d'entreprise est le nombre de personnes occupées dans une classe de taille, divisé par le nombre d'entreprises enregistrées dans cette classe de taille dans un secteur économique donné.

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 et le Mexique, qui utilisent l'établissement. Pour le Canada, la Corée, les États-Unis, la Fédération de Russie, Israël, le Japon et la Suisse, l'unité est le nombre de salariés.

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 » correspond à « 1-4 » pour le Canada, à « 1-10 » pour le Mexique et à « 1-19 » pour l'Australie et la Turquie ; la classe « 10-19 » correspond à « 5-19 » pour le Canada, à « 11-50 » pour le Mexique ; la classe « 50-249 » à « 51-250 » pour le Mexique, et à « 50-299 » pour le Canada, la Corée et le Japon ; enfin, la classe « 250+ » correspond à « 300+ » pour le Canada, la Corée et le Japon, et à « 251+ » pour le Mexique.

Pour le Canada, la Suisse, les États-Unis et la Fédération de Russie, les données n'incluent pas les décomptes des entreprises sans salarié. Pour l'ensemble du secteur marchand, le nombre d'entreprises sans salarié s'élève approximativement à 1.7 millions au Canada, 15.3 millions aux États-Unis, et 2.5 millions dans la Fédération de Russie.

Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

Sur le graphique 2.9, la zone euro n'inclut pas la République slovaque.

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

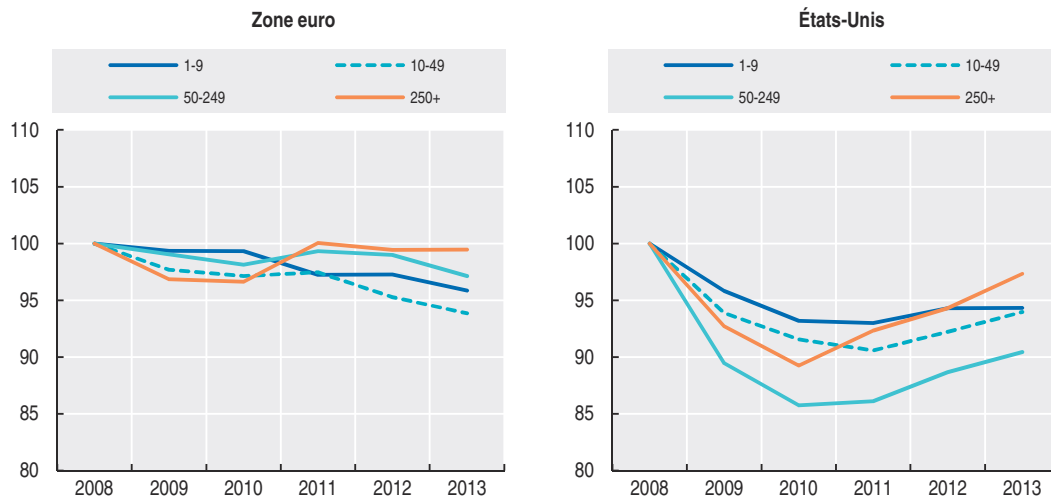
OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS) (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

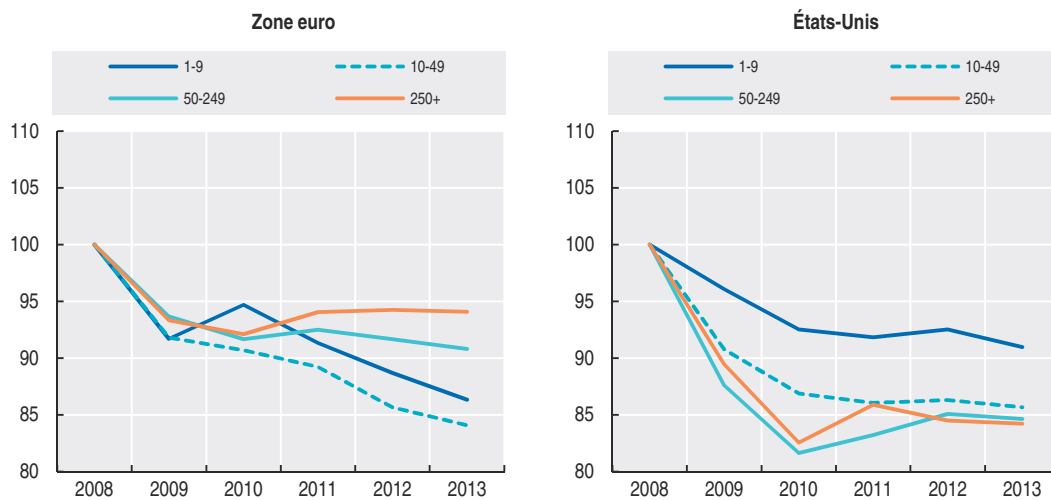
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Graphique 2.9. **Emploi par taille d'entreprise, zone euro et États-Unis**
Personnes occupées, 2008=100

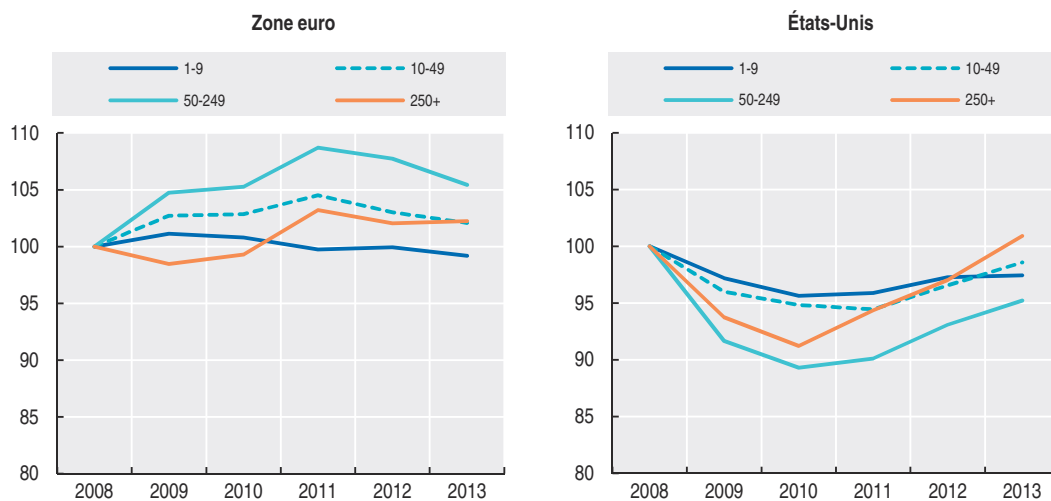
L'ensemble de l'activité du secteur marchand



Activités manufacturières



Services



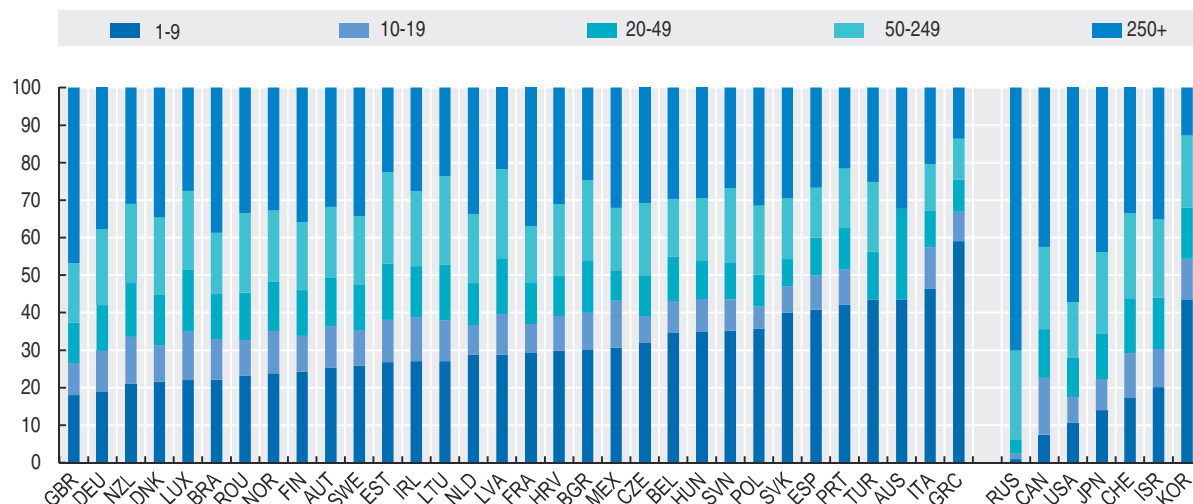
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450288>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Emploi par taille d'entreprise

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

En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450292>

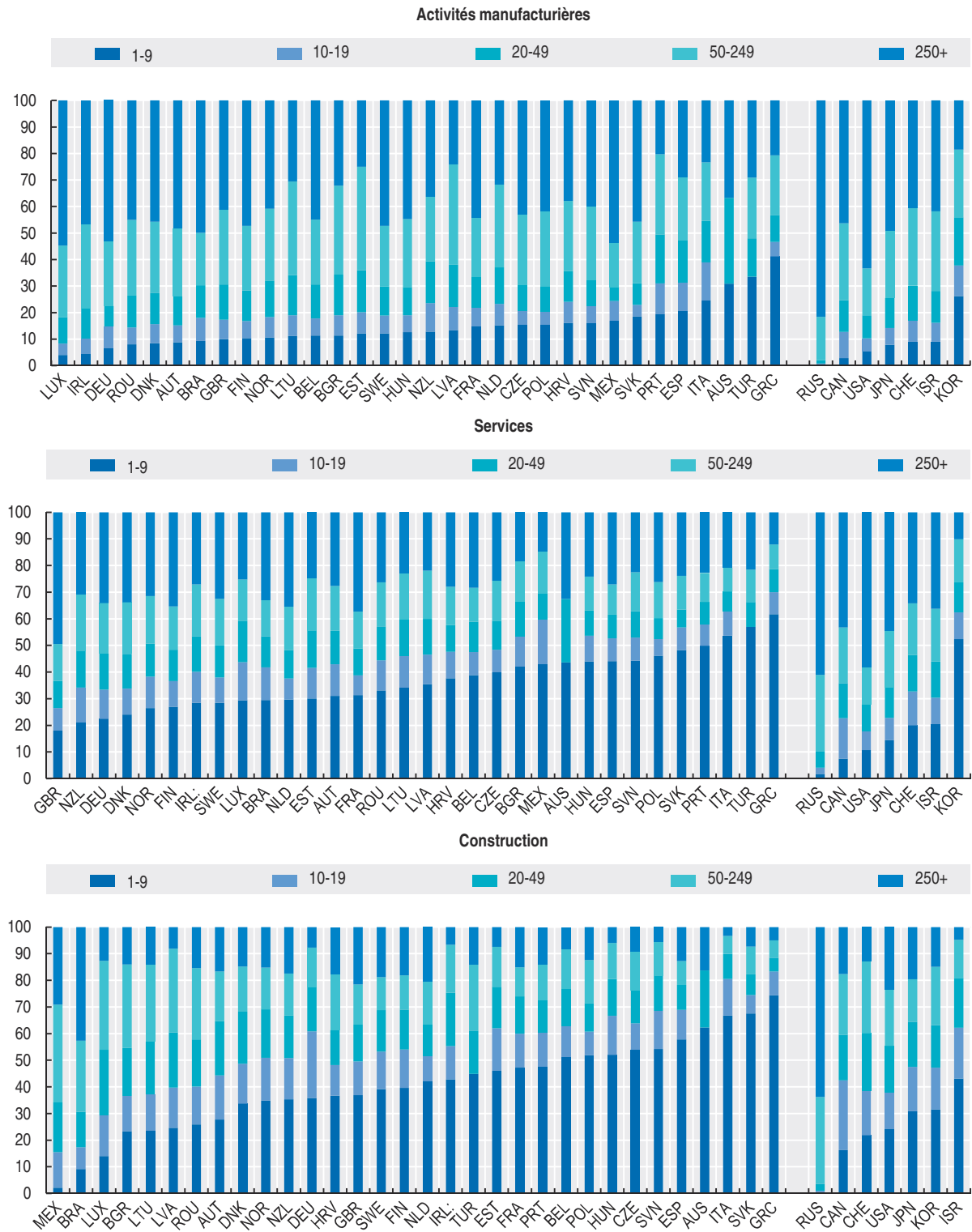
Tableau 2.2. Effectif employé par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

2013 ou dernière année disponible

Pays	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	Total
Australie	3 489 000		1 938 000		2 593 000	8 020 000
Autriche	682 846	297 307	350 491	513 503	859 044	2 703 191
Belgique	920 753	227 883	317 933	409 456	790 400	2 666 425
Brésil	7 485 043	3 682 285	4 053 982	5 528 956	13 112 564	33 862 830
Bulgarie	556 110	183 205	255 013	399 122	456 808	1 850 258
Canada	782 120	1 583 989	1 364 923	2 298 171	4 449 155	10 478 358
Croatie	286 743	89 048	103 526	182 952	298 318	960 587
République tchèque	1 103 676	254 044	365 801	670 747	1 070 664	3 464 932
Danemark	343 789	154 184	213 172	329 521	550 368	1 591 034
Estonie	96 609	40 410	54 242	87 663	81 140	360 064
Finlande	347 271	136 510	175 580	259 109	514 284	1 432 754
France	4 458 283	1 194 027	1 641 370	2 301 345	5 617 918	15 212 943
Allemagne	4 961 175	2 926 964	3 215 165	5 348 428	9 978 541	26 430 273
Grèce	1 251 565	166 024	181 134	232 029	287 972	2 118 724
Hongrie	829 506	213 030	240 708	399 928	698 044	2 381 216
Irlande	279 703	120 023	141 587	206 129	285 313	1 032 755
Israël	558 031	188 253	271 999	404 441	651 766	2 074 490
Italie	6 648 235	1 579 329	1 395 738	1 778 521	2 912 169	14 313 992
Japon	4 505 388	2 754 264	3 854 779	7 058 130	14 226 095	32 398 656
Corée	6 525 242	1 622 297	2 043 421	2 870 646	1 914 742	14 976 348
Lettonie	167 452	62 985	86 426	138 861	126 519	582 243
Lituanie	228 120	91 973	124 028	199 497	198 453	842 071
Luxembourg	44 489	26 132	33 173	42 613	55 738	202 145
Mexique	5 670 630	2 328 081	1 499 174	3 077 857	5 942 343	18 518 085
Pays-Bas	1 509 372	419 507	586 639	965 237	1 769 792	5 250 547
Nouvelle-Zélande	260 634	155 878	177 688	262 160	383 840	1 240 200
Norvège	366 421	172 745	202 417	292 230	503 998	1 537 811
Pologne	2 916 628	485 941	693 261	1 507 580	2 569 133	8 172 543
Portugal	1 198 105	264 975	316 582	451 746	612 044	2 843 452
Roumanie	885 653	365 878	482 684	807 866	1 282 760	3 824 841
Fédération de Russie	174 390	259 913	686 755	4 274 242	12 687 736	18 083 036
République slovaque	546 731	95 140	99 312	220 933	402 851	1 364 967
Slovénie	198 787	47 517	55 797	111 787	151 397	565 285
Espagne	4 297 648	953 313	1 067 509	1 399 088	2 806 952	10 524 510
Suède	780 940	283 470	369 137	547 824	1 033 344	3 014 715
Suisse	472 317	328 138	398 402	628 738	914 159	2 741 754
Turquie	5 243 816		1 548 300	2 243 078	3 037 767	12 072 961
Royaume-Uni	3 264 430	1 539 249	1 958 638	2 868 968	8 479 151	18 110 436
États-Unis	8 683 126	5 768 039	8 408 482	12 251 827	46 860 640	81 972 114

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450304>

Graphique 2.11. **Effectif employé par taille d'entreprise, principaux secteurs**
En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées par secteur, 2013 ou dernière année disponible

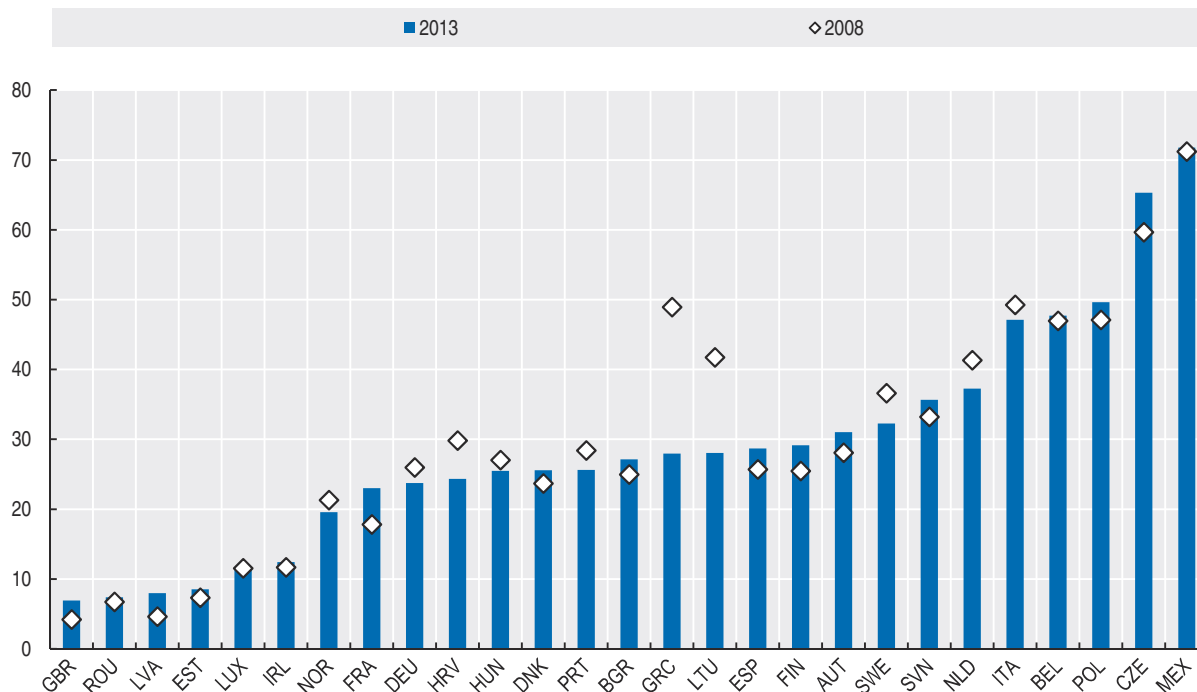


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450316>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Emploi par taille d'entreprise

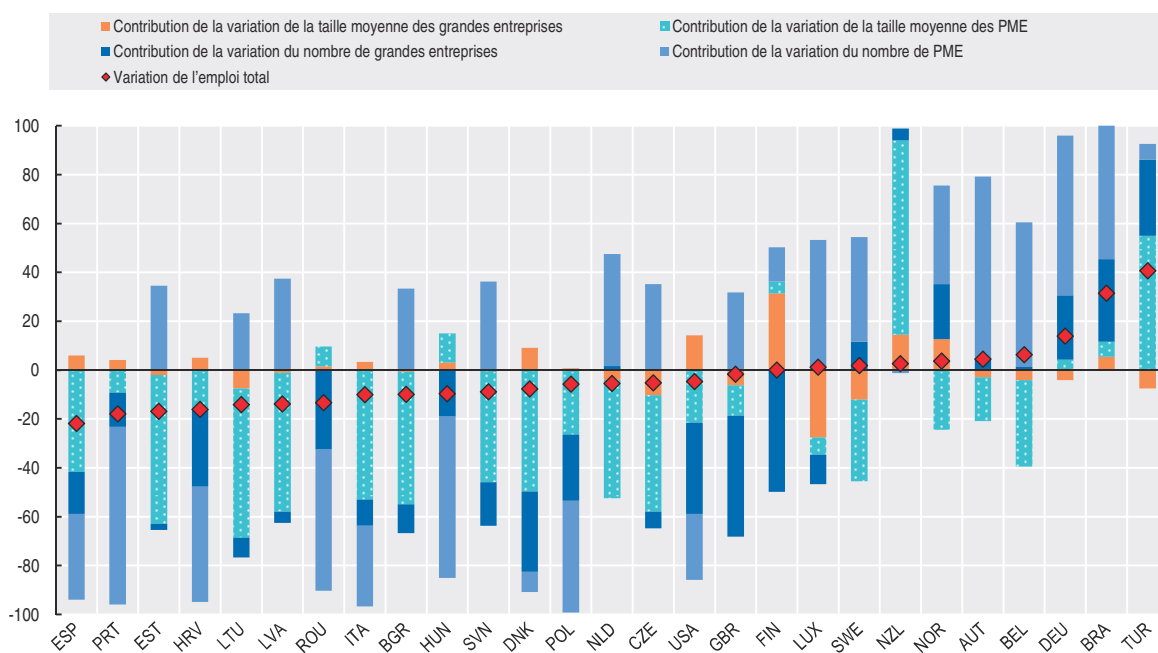
Graphique 2.12. **Proportion des personnes occupées non rémunérées dans les microentreprises, secteur manufacturier**
En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées dans les microentreprises du secteur manufacturier



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450321>

Graphique 2.13. **Variation de l'effectif, ensemble de l'activité du secteur marchand**

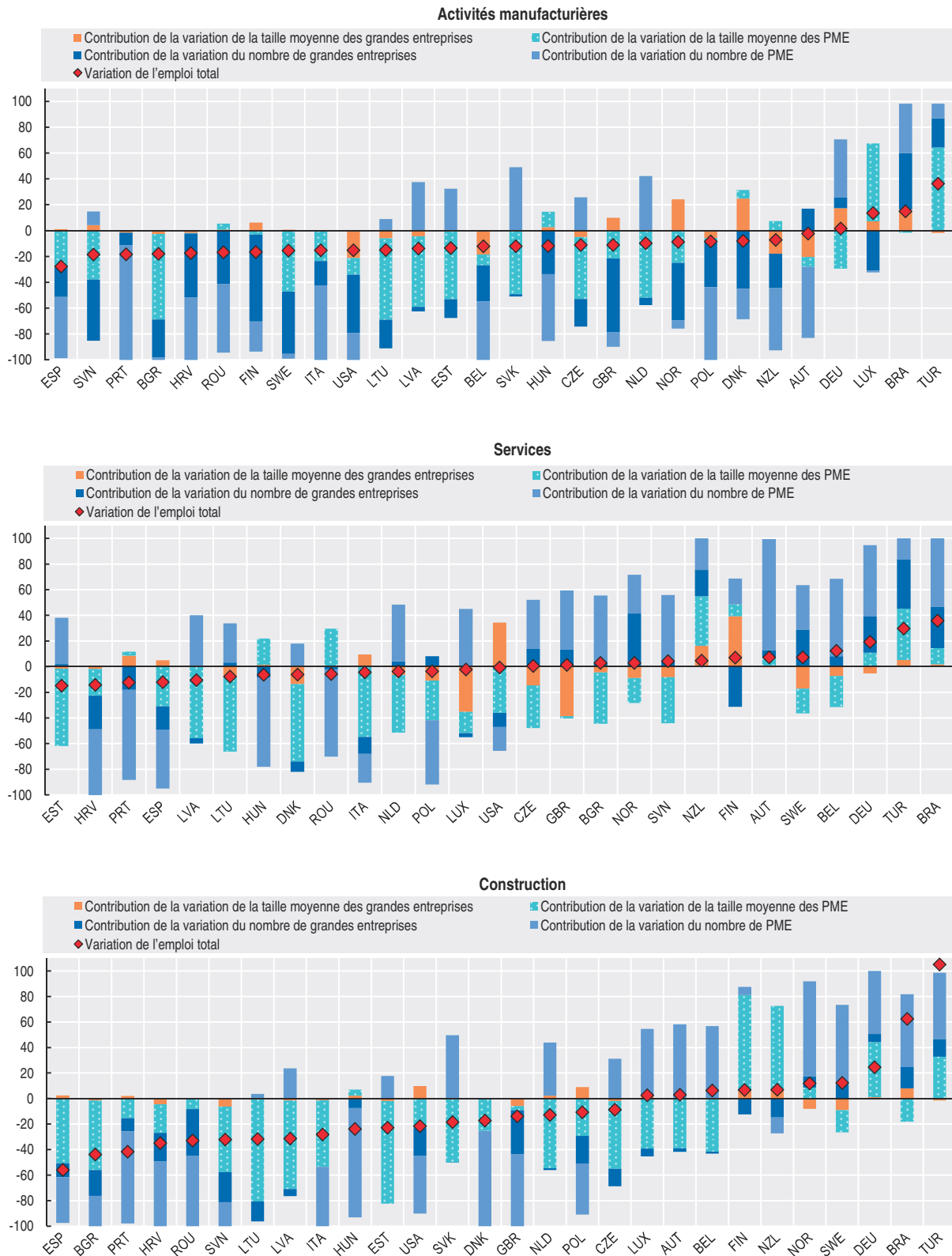
Contributions et pourcentage de variation entre 2008 et 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450339>

Graphique 2.14. **Variation de l'effectif, principaux secteurs**

Contributions et pourcentage de variation entre 2008 et 2013



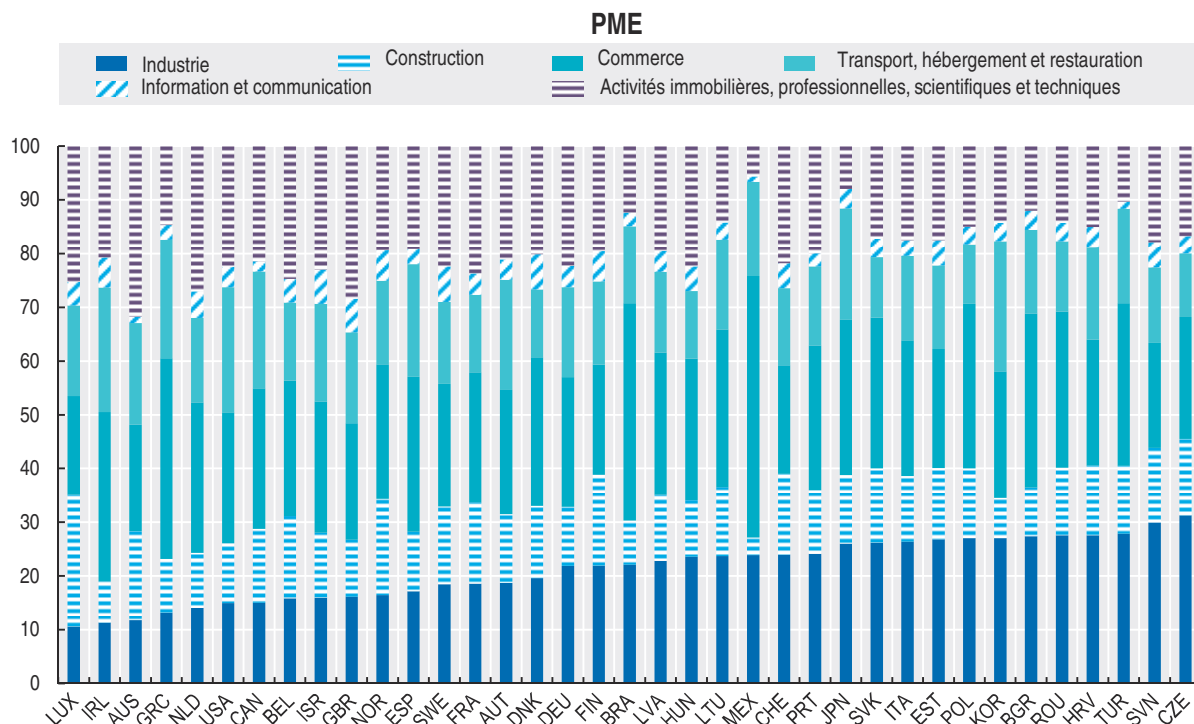
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450346>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

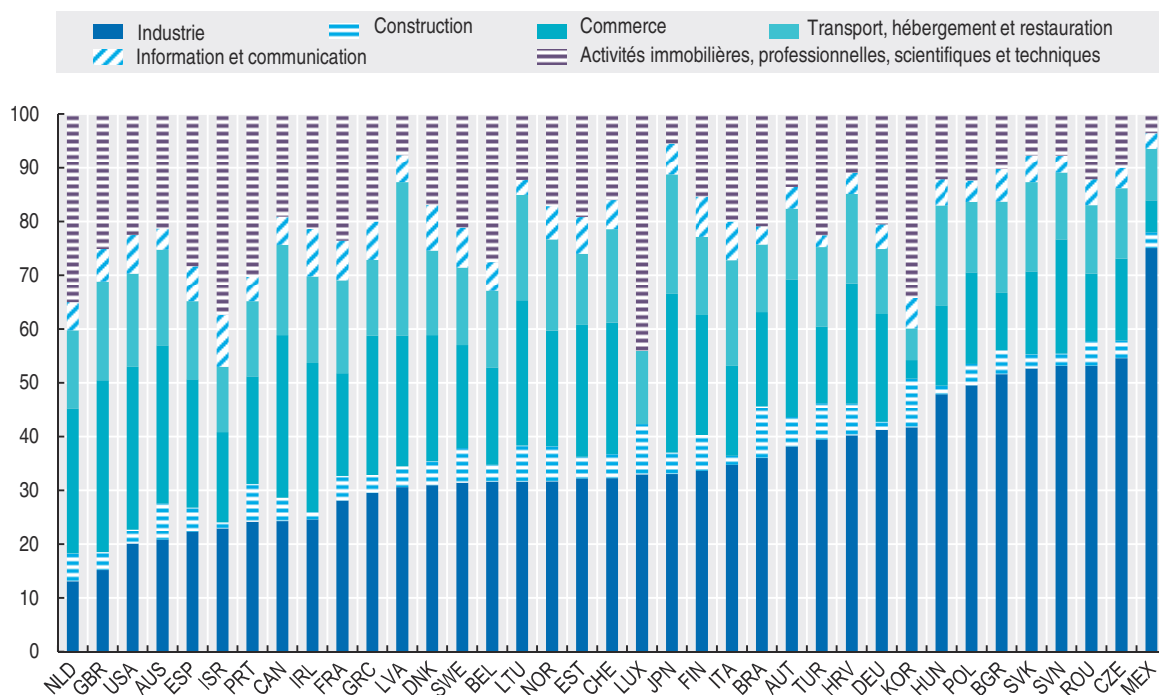
Emploi par taille d'entreprise

Graphique 2.15. **Emploi dans les PME et les grandes entreprises par activité économique**

En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées par classe de taille, 2013 ou dernière année disponible

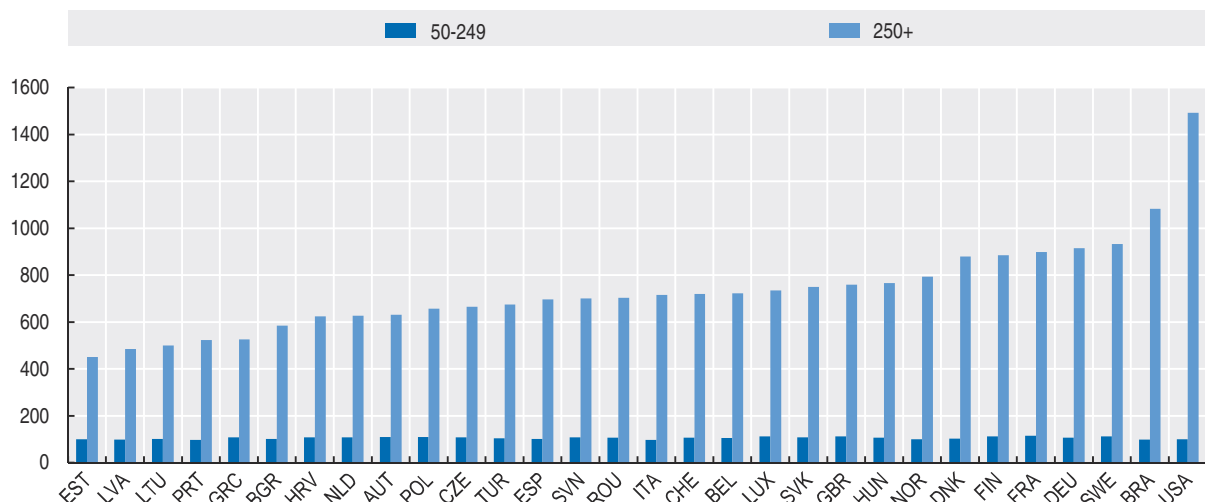


Grandes entreprises



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450353>

Graphique 2.16. Effectif employé moyen dans les moyennes et grandes entreprises, secteur manufacturier
2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450367>

Tableau 2.3. Effectif employé moyen par taille d'entreprise, secteur manufacturier
2013 ou dernière année disponible

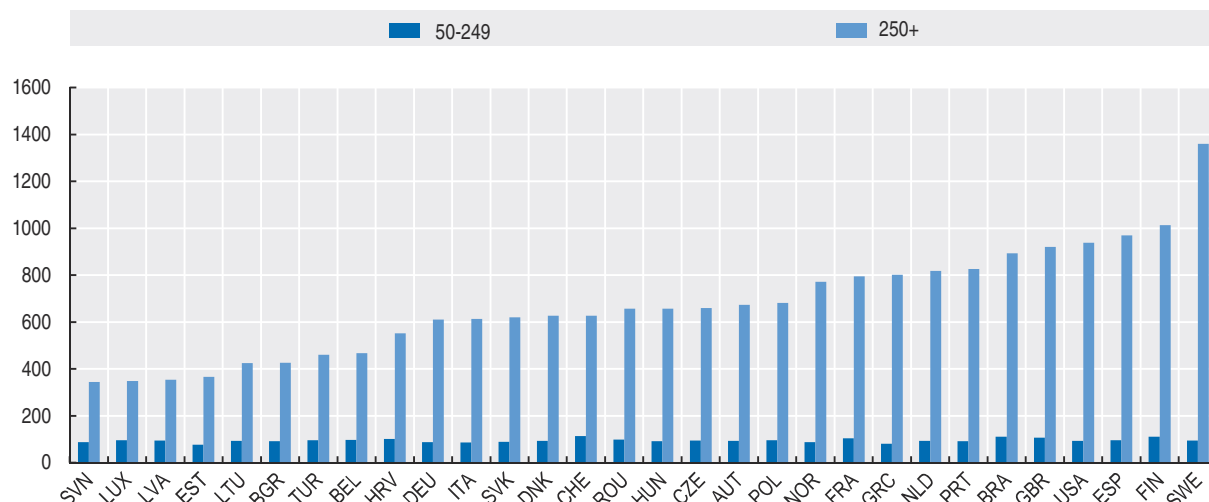
Pays	1-9	10-19	20-49	50-249	PME	250+
AUT	3.0	13.5	30.9	109.9	13.0	631.6
BEL	2.1	13.2	32.1	104.5	8.5	721.8
BGR	2.6	13.6	31.0	101.2	11.9	584.1
BRA	3.8	13.5	30.8	99.0	13.7	1 083.5
CHE	5.4	12.5	29.5	105.9	19.7	720.1
CZE	1.2	13.9	30.8	107.6	4.2	664.6
DEU	3.9	14.0	34.0	106.7	17.0	915.5
DNK	2.8	13.7	30.8	102.0	12.9	879.2
ESP	2.5	13.4	30.2	100.8	7.3	696.5
EST	2.7	14.0	30.1	99.2	12.4	450.5
FIN	2.0	16.2	35.7	111.8	8.7	885.5
FRA	2.3	16.9	34.7	115.3	7.4	899.2
GBR	2.5	13.9	35.0	111.7	11.5	759.0
GRC	2.2	13.2	31.1	108.0	4.0	525.7
HRV	2.4	13.5	30.6	107.3	7.9	624.1
HUN	2.1	13.7	30.9	106.5	7.8	766.3
ITA	2.7	13.4	30.1	96.9	7.0	715.2
LTU	1.7	13.6	31.4	101.7	8.6	499.5
LUX	2.6	14.0	31.6	111.8	18.7	734.8
LVA	2.1	13.8	30.7	98.3	9.7	485.5
NLD	2.0	15.6	33.9	107.7	7.7	626.4
NOR	1.8	13.7	30.8	100.1	8.1	794.0
POL	2.4	14.6	30.6	109.3	7.9	656.6
PRT	2.2	13.6	30.5	96.8	7.7	522.8
ROU	2.8	13.7	31.1	106.5	13.9	703.1
SVK	1.4	13.7	31.0	107.3	3.8	749.2
SVN	1.9	13.5	30.5	108.4	6.3	700.6
SWE	1.6	15.0	33.4	111.8	6.3	933.4
TUR	3.0		31.6	103.7	7.1	674.1
USA	3.1	13.6	30.7	100.2	14.2	1 492.3

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450374>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Emploi par taille d'entreprise

Graphique 2.17. **Effectif employé moyen dans les moyennes et grandes entreprises, secteur de la construction**
2013 ou dernière année disponible



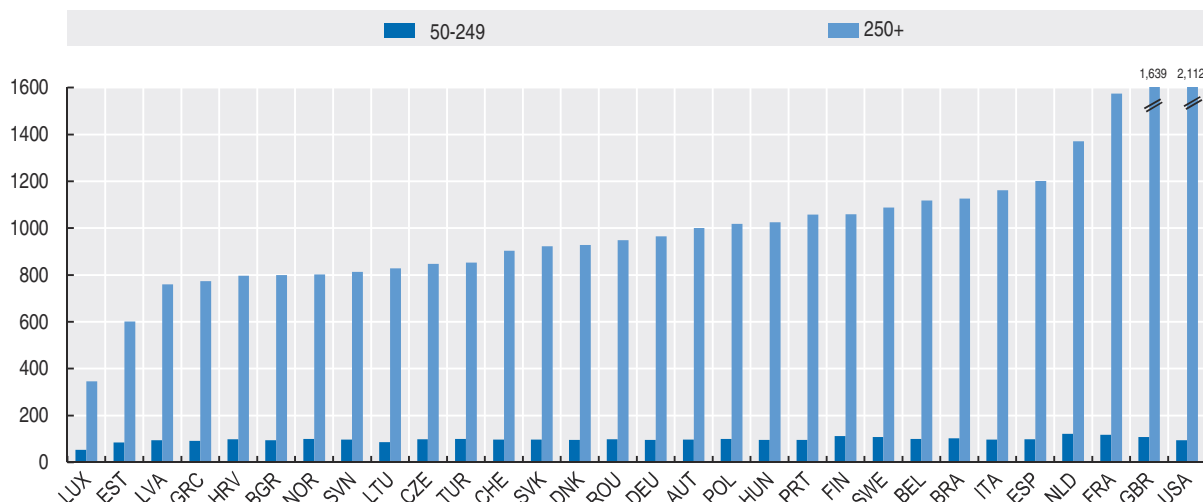
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450385>

Tableau 2.4. **Effectif employé moyen par taille d'entreprise, secteur de la construction**
2013 ou dernière année disponible

Pays	1-9	10-19	20-49	50-249	PME	250+
AUT	2.9	13.4	29.7	92.5	7.1	673.0
BEL	1.7	13.5	30.4	96.7	3.0	467.5
BGR	2.1	13.5	30.1	91.2	6.7	426.4
BRA	3.7	13.9	31.1	110.2	15.4	893.4
CHE	5.0	12.6	29.1	113.0	13.2	627.5
CZE	1.2	13.6	29.2	93.9	2.0	660.2
DEU	3.3	13.6	29.9	87.6	6.8	609.9
DNK	2.0	13.4	29.5	92.3	4.6	626.9
ESP	1.8	13.6	29.2	96.2	2.7	970.2
EST	2.5	13.3	27.1	76.6	4.6	365.6
FIN	1.9	16.9	37.5	111.2	3.6	1 012.7
FRA	1.6	14.9	33.0	103.2	2.7	794.7
GBR	2.0	15.1	37.3	106.5	3.9	921.0
GRC	1.7	13.6	30.1	80.3	2.2	802.3
HRV	2.2	13.3	29.9	100.7	4.6	551.9
HUN	1.9	13.3	29.3	92.2	3.2	657.1
ITA	1.8	13.0	29.0	86.0	2.5	612.8
LTU	1.1	13.5	30.3	93.0	3.7	425.3
LUX	2.3	13.6	30.5	95.7	10.3	348.3
LVA	2.0	13.5	28.5	94.3	6.4	354.4
NLD	1.3	13.2	29.5	92.6	2.3	817.5
NOR	1.5	13.3	29.2	87.8	3.4	771.8
POL	2.0	14.3	29.2	95.9	3.3	681.9
PRT	1.9	13.1	29.3	91.0	3.3	826.7
ROU	2.6	13.4	30.2	99.0	7.1	656.2
SVK	1.2	13.5	30.2	88.7	1.6	619.8
SVN	1.9	13.4	29.8	87.3	3.2	344.8
SWE	1.6	15.1	32.6	94.4	3.0	1 359.7
TUR	3.7	30.4	95.9	7.3	460.4	
USA	2.4	13.4	29.7	92.6	6.5	938.2

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450398>

Graphique 2.18. **Effectif employé moyen dans les moyennes et grandes entreprises, secteur des services**
2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450409>

Tableau 2.5. **Effectif employé moyen par taille d'entreprise, secteur des services**
2013 ou dernière année disponible

Pays	1-9	10-19	20-49	50-249	PME	250+
AUT	2.4	13.3	29.4	97.1	5.0	999.9
BEL	1.7	13.4	31.2	99.6	3.0	1 118.2
BGR	1.9	13.2	29.5	93.7	3.4	798.8
BRA	2.8	13.4	30.7	102.1	5.5	1 126.2
CHE	4.8	13.1	29.6	96.6	11.3	903.5
CZE	1.2	12.9	29.6	98.3	2.1	846.7
DEU	2.6	13.1	29.5	96.4	6.5	965.5
DNK	1.7	13.4	29.9	95.8	4.4	928.2
ESP	1.9	13.0	29.3	98.2	3.0	1 201.4
EST	1.5	13.1	27.6	85.2	3.4	601.4
FIN	1.5	16.1	34.7	112.5	3.5	1 058.5
FRA	1.5	16.5	35.6	117.4	2.9	1 574.6
GBR	2.0	14.4	36.4	107.6	5.2	1 638.5
GRC	1.9	13.2	29.4	92.1	2.6	773.4
HRV	2.1	13.1	29.8	98.3	3.8	796.2
HUN	1.7	13.3	29.6	95.8	2.9	1 025.1
ITA	1.8	13.0	29.5	97.5	2.5	1 161.1
LTU	1.8	13.2	28.9	86.3	3.7	828.5
LUX	1.6	13.0	26.1	52.8	3.6	345.6
LVA	1.9	13.4	29.8	94.3	3.9	760.3
NLD	1.6	17.1	38.6	121.1	3.3	1 371.0
NOR	1.4	13.3	29.3	99.6	3.3	802.3
POL	2.0	14.1	29.7	99.6	3.2	1 017.8
PRT	1.5	13.1	29.8	95.4	2.3	1 057.7
ROU	2.2	13.3	29.8	98.4	4.5	947.8
SVK	1.5	13.6	29.7	96.6	2.4	922.9
SVN	1.6	12.9	29.2	97.2	2.7	812.6
SWE	1.2	15.2	33.7	107.5	2.6	1 088.2
TUR	1.9		30.0	100.4	2.7	852.3
USA	2.6	13.4	29.9	95.0	8.2	2 112.3

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450410>

Valeur ajoutée par taille d'entreprise

À savoir

- Dans la plupart des pays, les grandes entreprises produisent une part considérable de la valeur ajoutée du secteur des entreprises, alors qu'elles représentent moins de 1 % de l'ensemble 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 : d'environ 15 % au Luxembourg à près de 60 % au Mexique.
- Entre 2008 et 2013, la part relative des PME et des grandes entreprises dans la valeur ajoutée totale créée par le secteur manufacturier est restée stable dans la zone euro et les grandes économies (notamment l'Australie, les États-Unis, le Royaume-Uni et la Turquie).
- La proportion de valeur ajoutée créée par les entreprises de différentes classes de taille varie selon les secteurs. Les PME se classent en tête du secteur des services dans presque tous les pays, où elles représentent 60 % ou plus de l'emploi total et du total de la valeur ajoutée. Les grandes entreprises, quant à elles, pèsent lourd dans la création de valeur ajoutée du secteur manufacturier, où la production à forte intensité capitaliste requiert des rendements d'échelle croissants. Cela dit, dans certaines économies plus modestes (comme la Lettonie et l'Estonie), les PME représentent une part importante de l'emploi total et de la valeur ajoutée du secteur manufacturier. C'est également le cas dans certaines économies de plus grande taille, où les PME ont de tout temps dominé le secteur des entreprises (par exemple en Italie).

Pertinence

Les performances entrepreneuriales et en matière de productivité varient amplement d'un pays à l'autre. Ces écarts s'expliquent en partie par l'hétérogénéité des entreprises. Les entreprises de

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 occupées), en pourcentage de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises.

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

grande taille, par exemple, ont généralement une productivité supérieure à celle des petites entreprises, et si les entreprises nouvellement créées sont souvent les moteurs de l'innovation, de nombreuses microentreprises ont cependant un potentiel de croissance limité. La ventilation des données sur la valeur ajoutée en fonction de la taille de l'entreprise apporte par conséquent un éclairage important sur les facteurs structurels qui favorisent la croissance, l'emploi et la valeur entrepreneuriale.

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 ; elles portent sur l'économie marchande, hors intermédiation financière.

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 ».

L'unité statistique utilisée pour le Mexique n'est pas l'entreprise, mais l'établissement. Pour le Canada, la Corée, les États-Unis, la Fédération de Russie, Israël, le Japon et la Suisse, l'unité est le nombre de salariés.

S'agissant de la Finlande et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013. Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

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

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS) (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

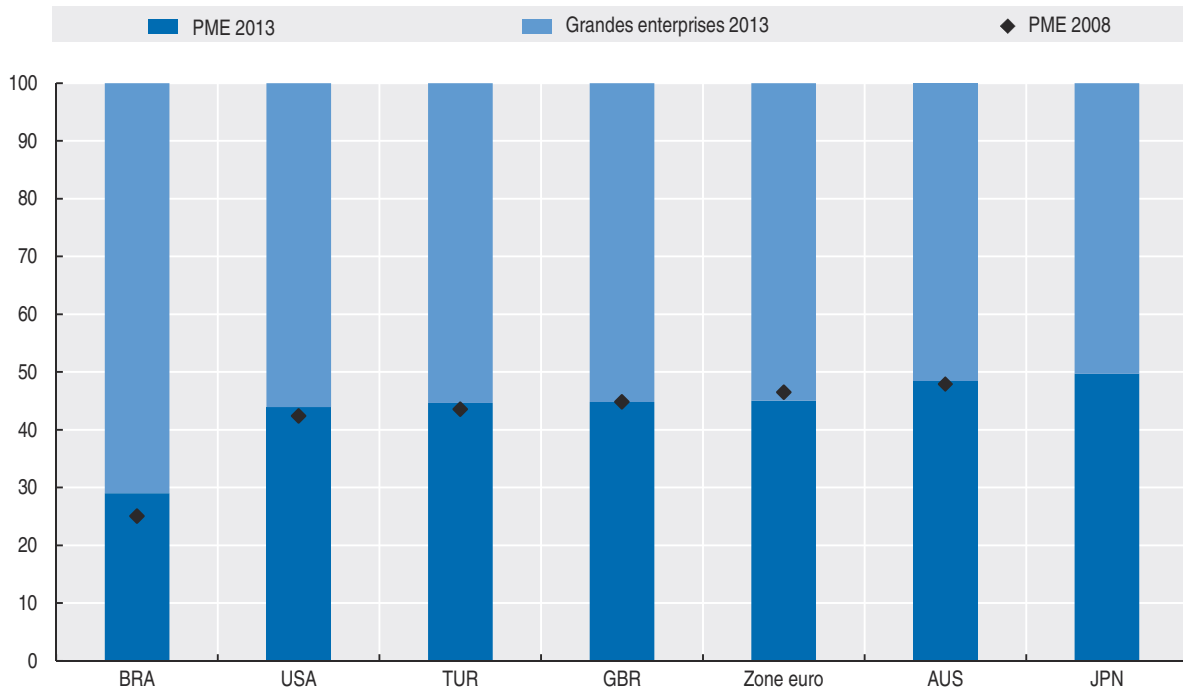
Pour en savoir plus

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

Système de comptabilité nationale (SCN) 2008, New York, <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.asp>.

Graphique 2.19. Valeur ajoutée par taille d'entreprise, secteur manufacturier

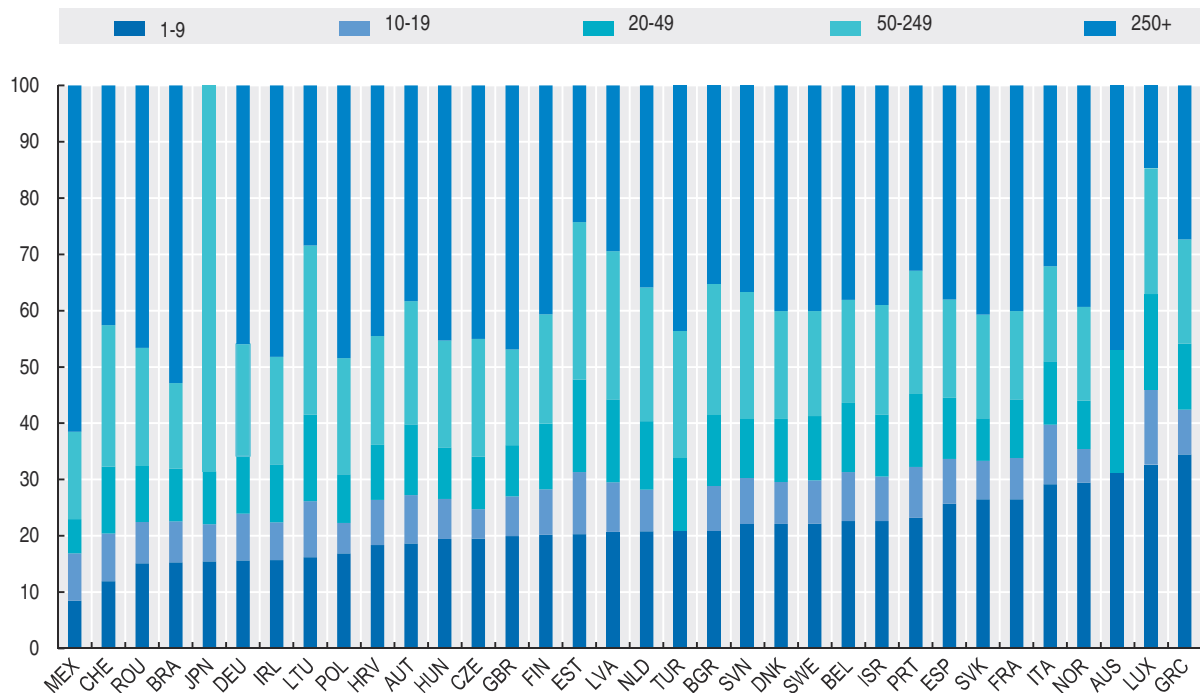
En pourcentage de la valeur ajoutée totale du secteur manufacturier



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450425>

Graphique 2.20. Valeur ajoutée par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

Pourcentage de la valeur ajoutée totale de l'ensemble du secteur marchand, 2013 ou dernière année disponible



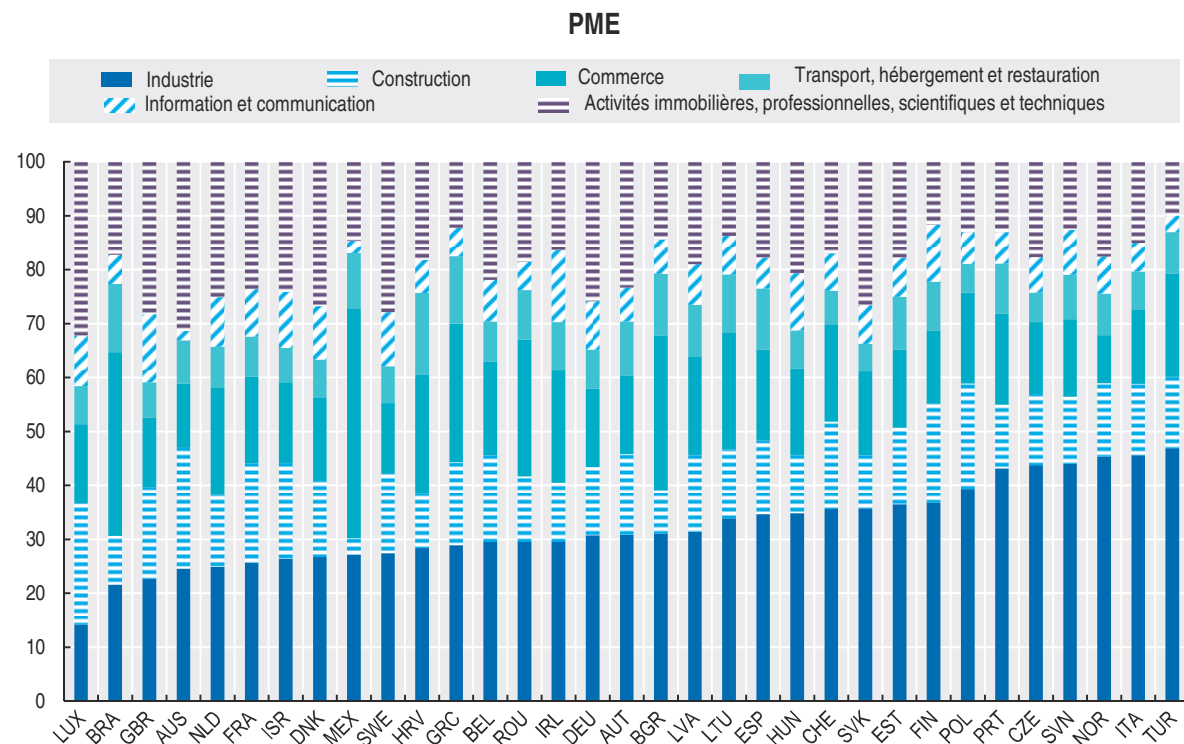
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450432>

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

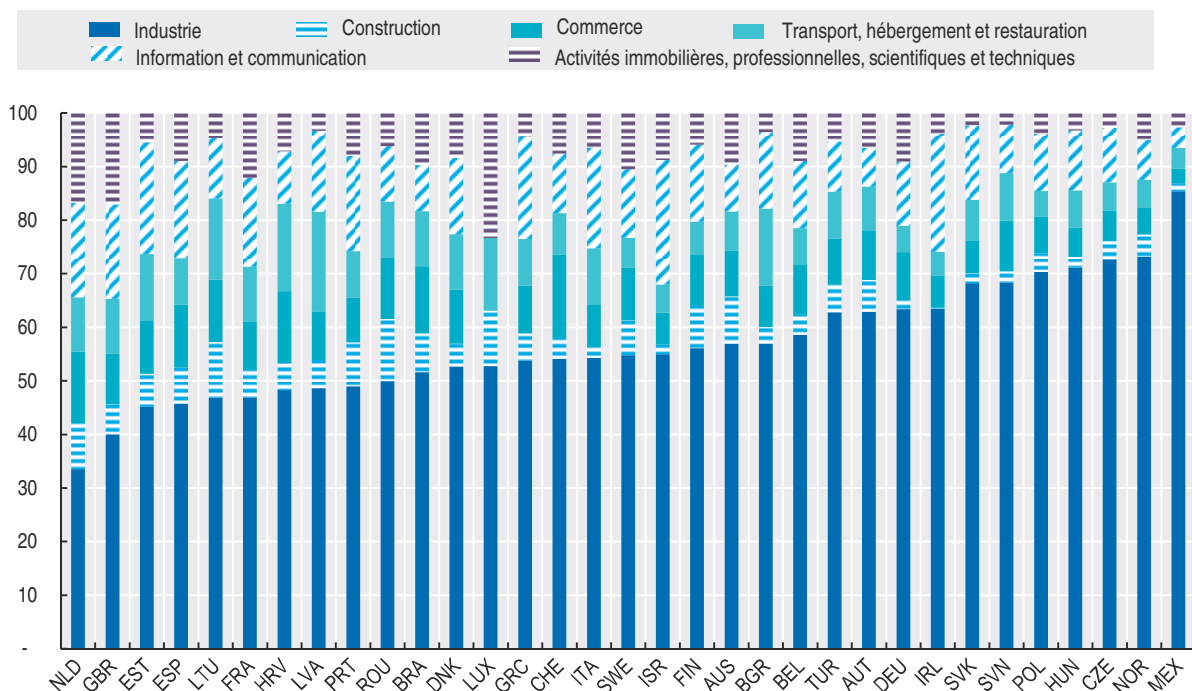
Valeur ajoutée par taille d'entreprise

Graphique 2.21. Valeur ajoutée par activité économique

En pourcentage de la valeur ajoutée totale par taille d'entreprise, 2013 ou dernière année disponible



Grandes entreprises



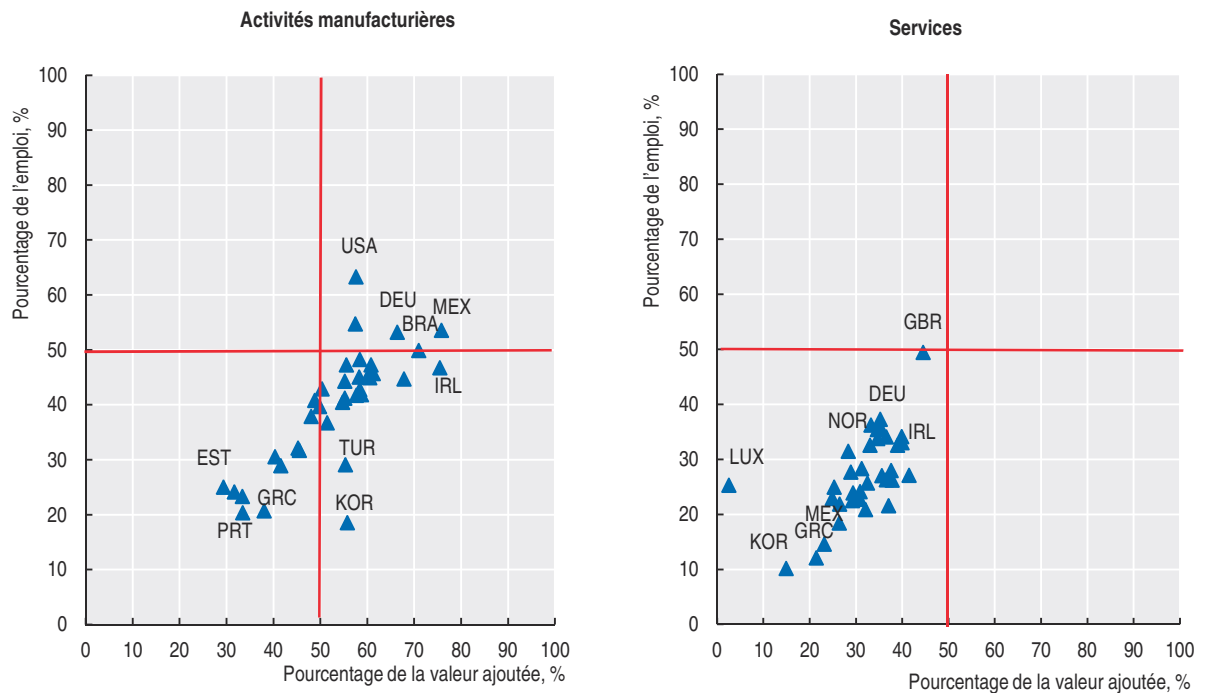
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450441>


Graphique 2.22. **Contribution des PME et des grandes entreprises à l'emploi et à la valeur ajoutée**
 Pourcentage de l'emploi total et de la valeur ajoutée totale, 2013 ou dernière année disponible

PME



Grandes entreprises



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450456>

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 salariés représentent la plus petite part du chiffre d'affaires, à savoir respectivement 8 % 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 salariés).

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.

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.

Le *chiffre d'affaires par personne occupée* s'obtient en divisant le chiffre d'affaires des entreprises de chaque classe de taille par le nombre de salariés correspondant.

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

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+ » à « 251+ » ; pour la Turquie, « 1-9 » se réfère à « 1-19 » ; pour l'Australie, « 1-9 » se réfère à « 1-9 », « 50-249 » à « 20-199 », et « 250+ » à « 200+ ».

L'unité statistique utilisée pour le Mexique n'est pas l'entreprise, mais l'établissement. Pour les États-Unis, la Fédération de Russie et la Suisse, les données se réfèrent au nombre de salariés.

S'agissant de la Finlande et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013. Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

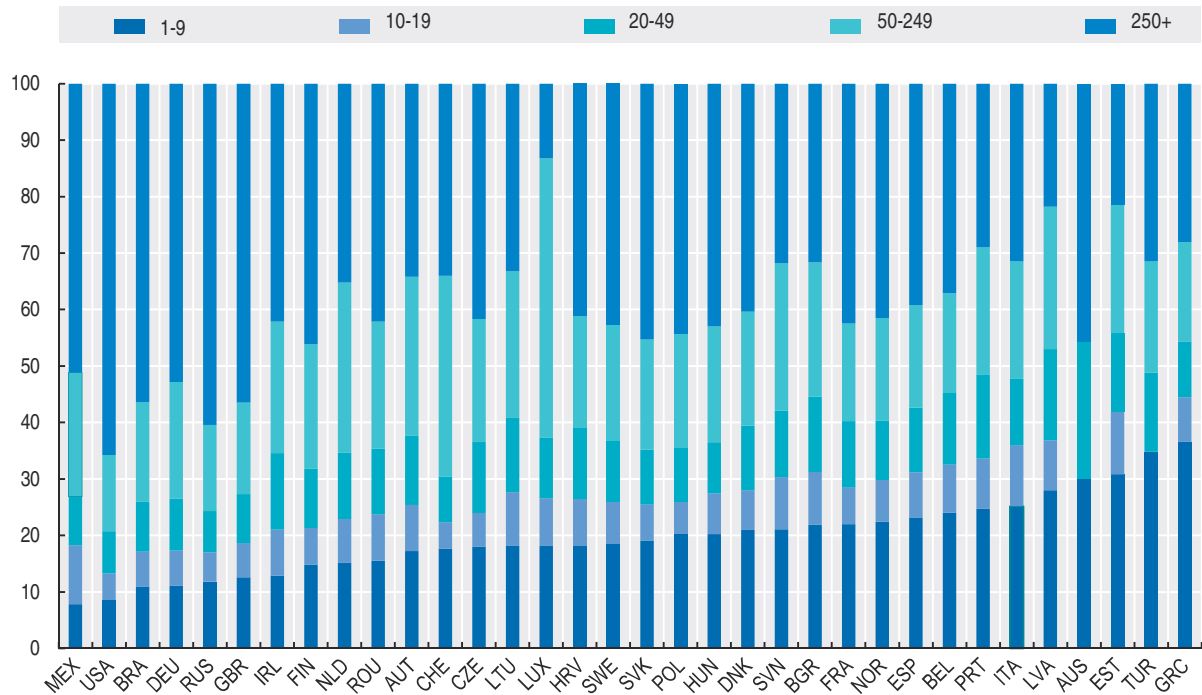
Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

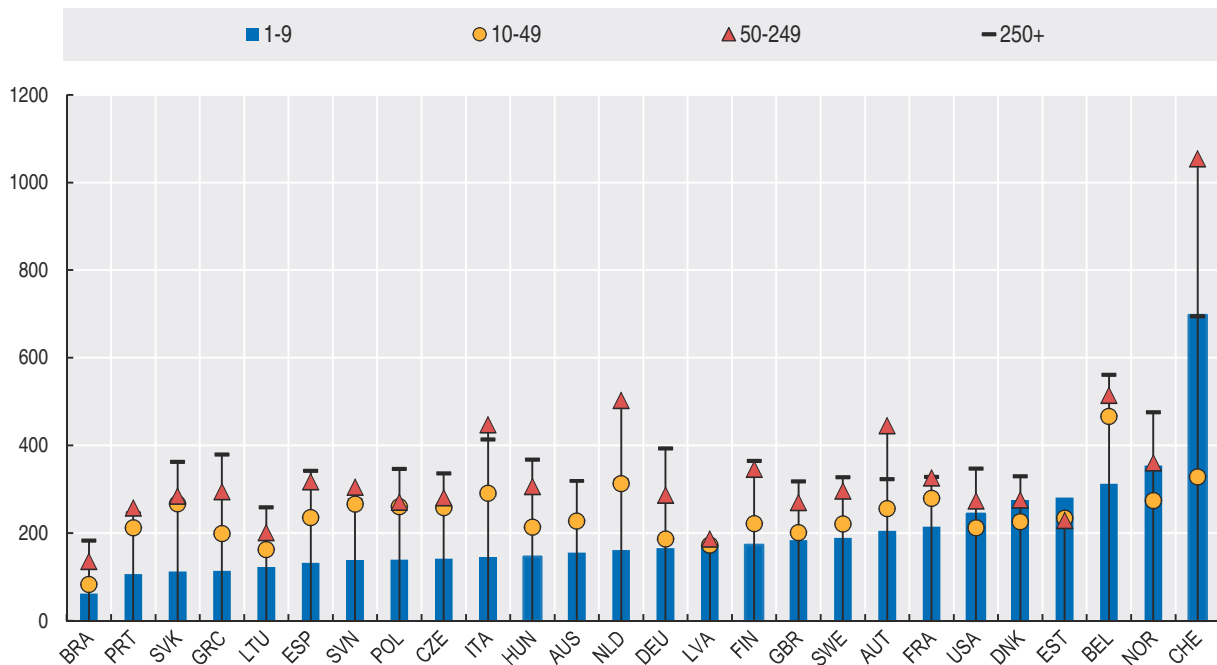
OCDE (2010), *Structural and Demographic Business Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264072886-en>.

Graphique 2.23. **Chiffre d'affaires par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Pourcentage du chiffre d'affaires total, ensemble de l'activité du secteur marchand, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450462>

Graphique 2.24. **Chiffre d'affaires par personne occupée, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Chiffre d'affaires par personne occupée, milliers d'USD, PPA, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450473>

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 capitalistique moins forte que les grandes entreprises.
- La part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée totale est particulièrement faible en Corée, en Irlande, au Japon et au Mexique, à la fois dans les entreprises de petite et de grande taille. 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. En revanche, en Allemagne, en France et en Norvège, la rémunération représente plus de 70 % de la valeur ajoutée.
- Entre 2008 et 2013, la part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée totale a diminué dans la plupart des pays, à la fois dans les PME et les grandes entreprises.

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>.

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.

Comparabilité

De nombreuses PME sont des entreprises non constituées en société. 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 à l'Australie, au Brésil et à Israël font référence à la rémunération de l'ensemble des personnes occupées. Les données concernant les États-Unis font référence aux statistiques des Comptes nationaux annuels, et non aux données des enquêtes annuelles auprès des entreprises.

S'agissant de la Finlande et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013. Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <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>.

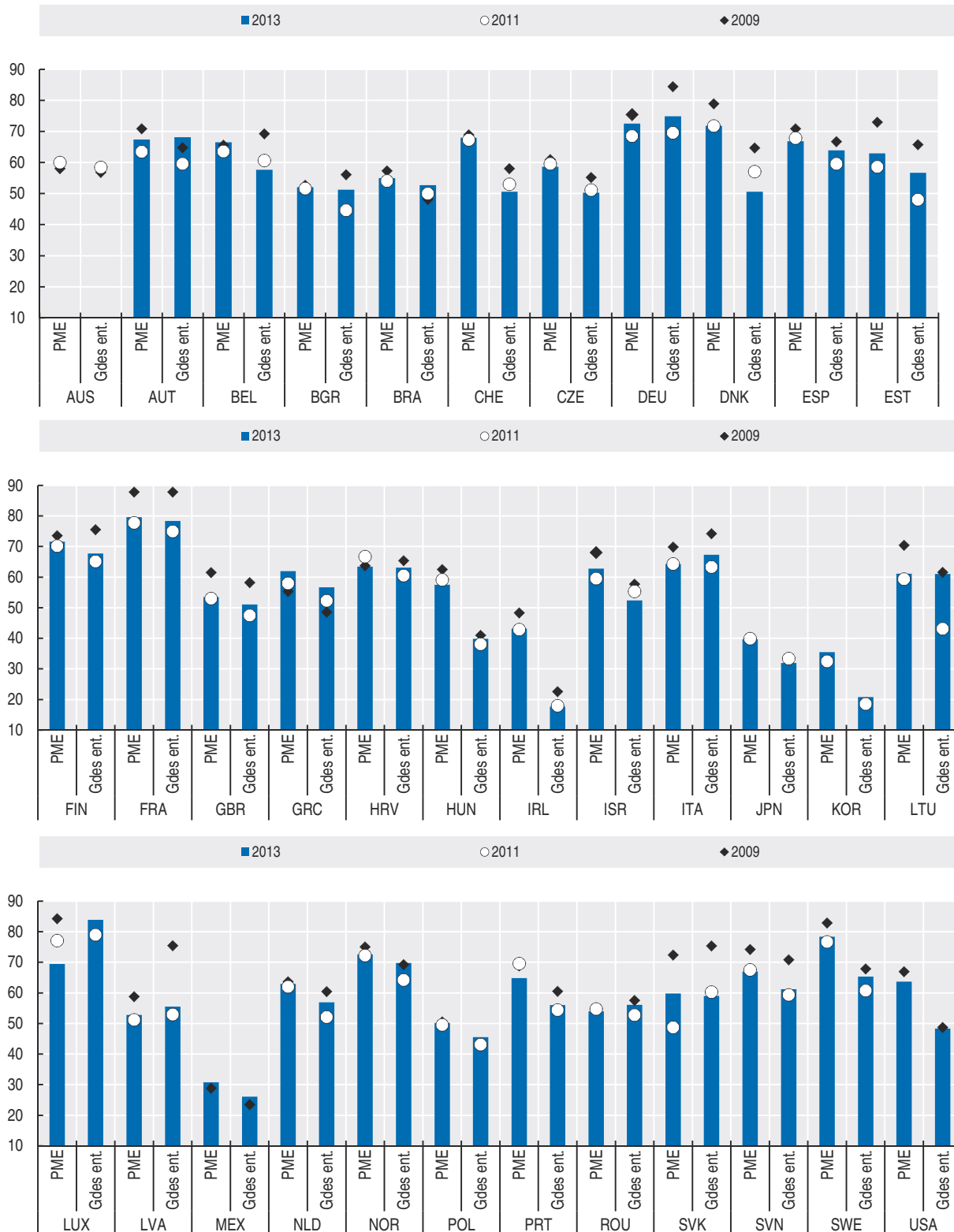
OCDE (2015), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2015*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2015-fr.

2. STRUCTURE ET PERFORMANCE DE LA POPULATION DES ENTREPRISES

Rémunération des salariés par taille d'entreprise

Graphique 2.25. Rémunération des salariés rapportée à la valeur ajoutée, secteur manufacturier

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450488>





3. PRODUCTIVITÉ PAR TAILLE D'ENTREPRISE

Écarts de productivité entre les entreprises

Croissance de la productivité par taille d'entreprise

Dynamique et productivité des entreprises

À savoir

- L'hétérogénéité des entreprises a une incidence sur la productivité. Dans les grandes entreprises qui savent tirer parti des rendements d'échelle croissants, la productivité s'accroît généralement en même temps que la taille de l'entreprise. Dans le secteur manufacturier, où la production a tendance à avoir une plus forte intensité capitalistique, les entreprises de grande taille affichent presque toujours des niveaux de productivité plus élevés que les entreprises plus petites.
- Cependant, les différences de productivité entre les classes de taille sont relativement plus réduites dans le secteur des services marchands, en particulier dans le commerce de gros et de détail. Dans certains pays, les entreprises de taille moyenne enregistrent de meilleurs résultats que les grandes entreprises, ce qui s'explique par l'avantage concurrentiel qu'elles détiennent dans des activités de niche, à forte notoriété ou à haute teneur en contenu protégé par la propriété intellectuelle, ainsi que par leur utilisation intensive de TIC abordables.
- Dans la plupart des secteurs, les écarts de productivité entre les petites et les grandes entreprises sont restés globalement stables dans le temps, avec de légères variations par pays et par secteur. En revanche, dans les services d'information et de communication, les écarts de productivité se sont généralement réduits après la crise.

Pertinence

La productivité mesure l'efficacité de l'allocation des ressources dans une économie. Le problème est que les analyses ne s'intéressent généralement qu'à ce qui se passe au niveau sectoriel, sans tenir compte des différences de productivité entre les entreprises d'un même secteur, en particulier de la contribution des PME, considérées comme des moteurs importants de la croissance à mesure qu'elles grandissent. Des statistiques plus détaillées montrant les contributions relatives par classe de taille peuvent donner une meilleure idée de cette hétérogénéité et permettre l'élaboration de politiques publiques mieux ciblées, afin de réduire les obstacles à la croissance de la productivité et de tirer parti des possibilités qui existent pour la développer.

Définitions

La productivité du travail est la valeur ajoutée brute aux prix courants par personne employée. Pour la définition des « activités de fabrication » et des « services », se reporter au Guide de lecture. Les services financiers ne sont pas inclus et 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, le Royaume-Uni et la Suisse.

La productivité du travail par taille d'entreprise exprimée en monnaie nationale est convertie en USD en utilisant les parités de pouvoir d'achat (PPA) pour le PIB.

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

Comparabilité

Les données concernant la valeur ajoutée correspondent à la valeur ajoutée au coût des facteurs dans les pays de l'UE et aux prix de base pour les autres pays. Par ailleurs, les estimations de la valeur ajoutée et de l'emploi présentées par taille d'entreprise sont établies à partir de la base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises, et ne coïncident généralement pas 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 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. Des lacunes dans les données imputables aux règles de confidentialité en vigueur dans les pays concernés peuvent également créer des complications au regard de la comparabilité internationale.

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 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 concernant la Suisse et les États-Unis se réfèrent au nombre de salariés. L'unité statistique utilisée pour le Mexique n'est pas l'entreprise, mais l'établissement. Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2,6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

Sources

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), www.oecd.org/fr/std/stats-entreprises/.

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/pdtyv-data-fr>.

Pour en savoir plus

Andrews, D., C. Criscuolo et P.N. Gal (2015), « Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries », *OECD Productivity Working Papers*, n° 2, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jrql2q2jj7b-en>.

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>.

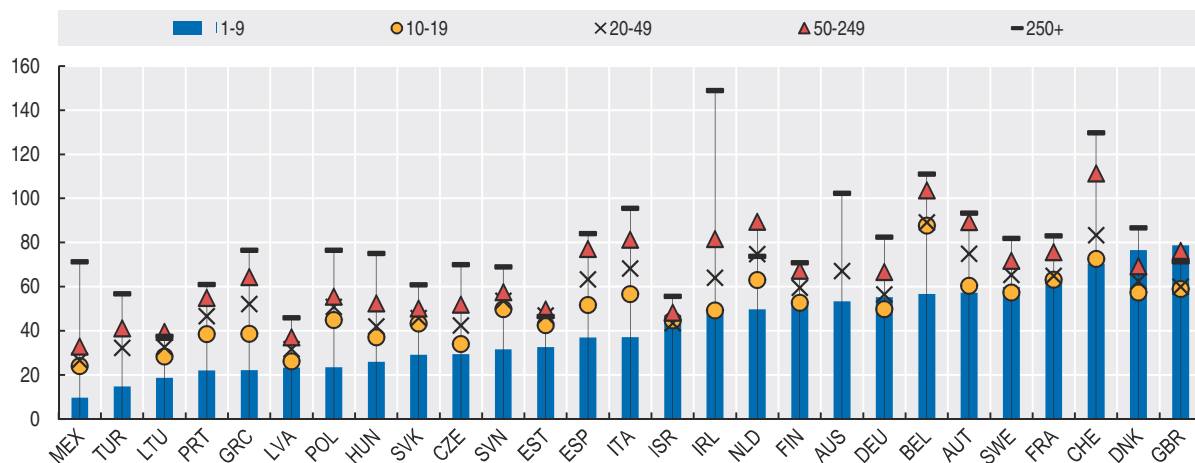
OCDE (2016), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2016*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/pdtyv-2016-en>.

3. PRODUCTIVITÉ PAR TAILLE D'ENTREPRISE

Écarts de productivité entre les entreprises

Graphique 3.1. Productivité du travail par taille d'entreprise, ensemble de l'activité du secteur marchand

Valeur ajoutée par personne occupée, milliers d'USD, PPA, 2013 ou dernière année disponible

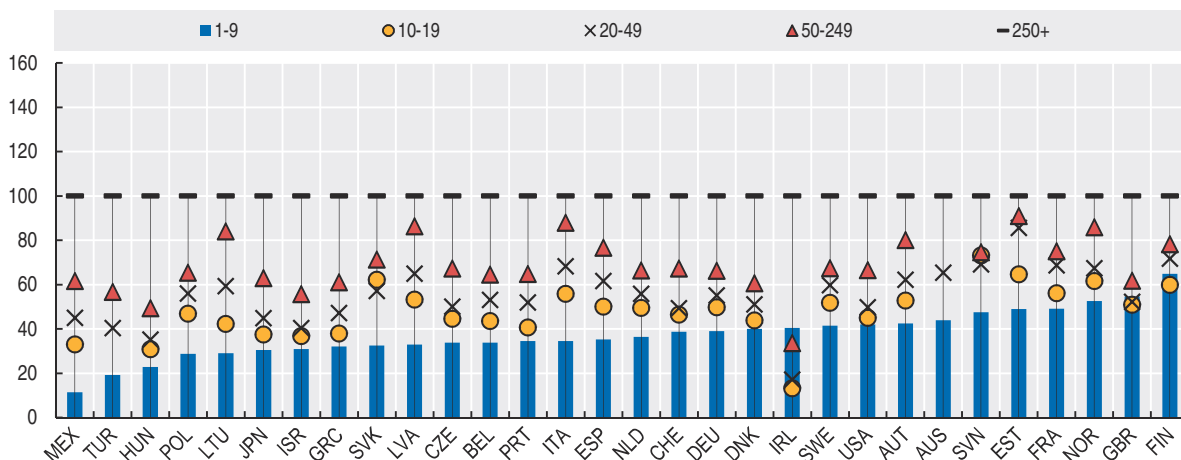


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450491>

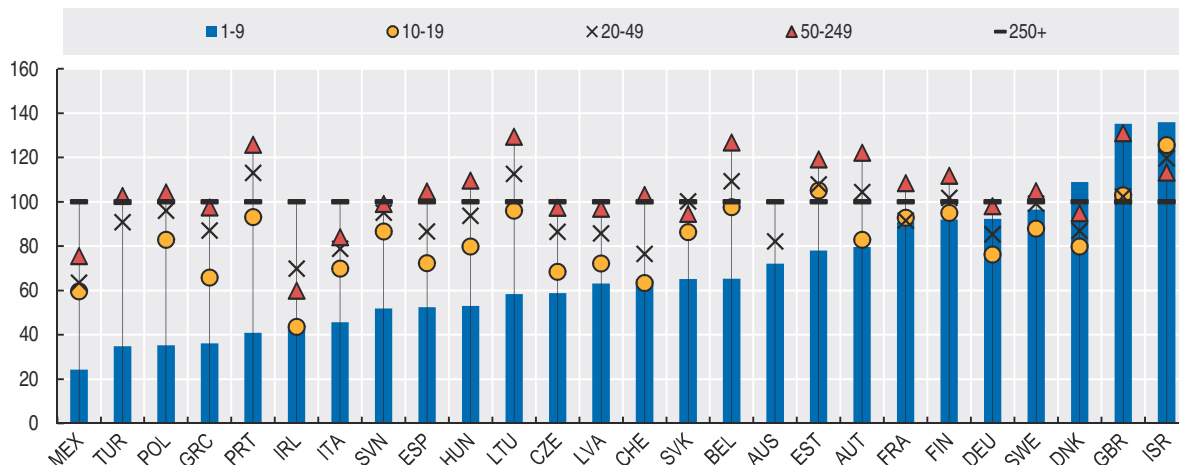
Graphique 3.2. Productivité du travail par taille d'entreprise, activités de fabrication et services

Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100, 2013 ou dernière année disponible

Activités manufacturières



Services

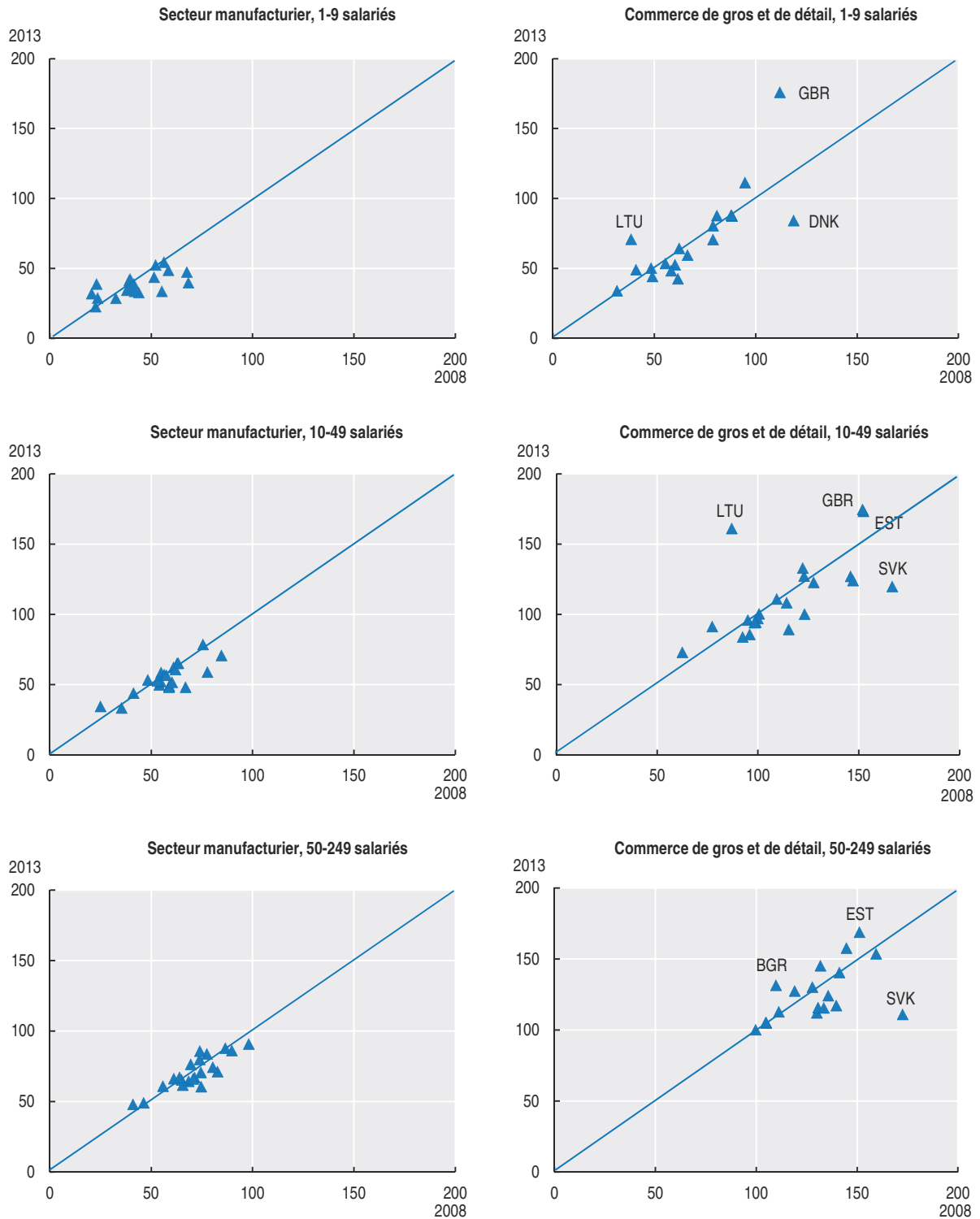


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450501>

3. PRODUCTIVITÉ PAR TAILLE D'ENTREPRISE

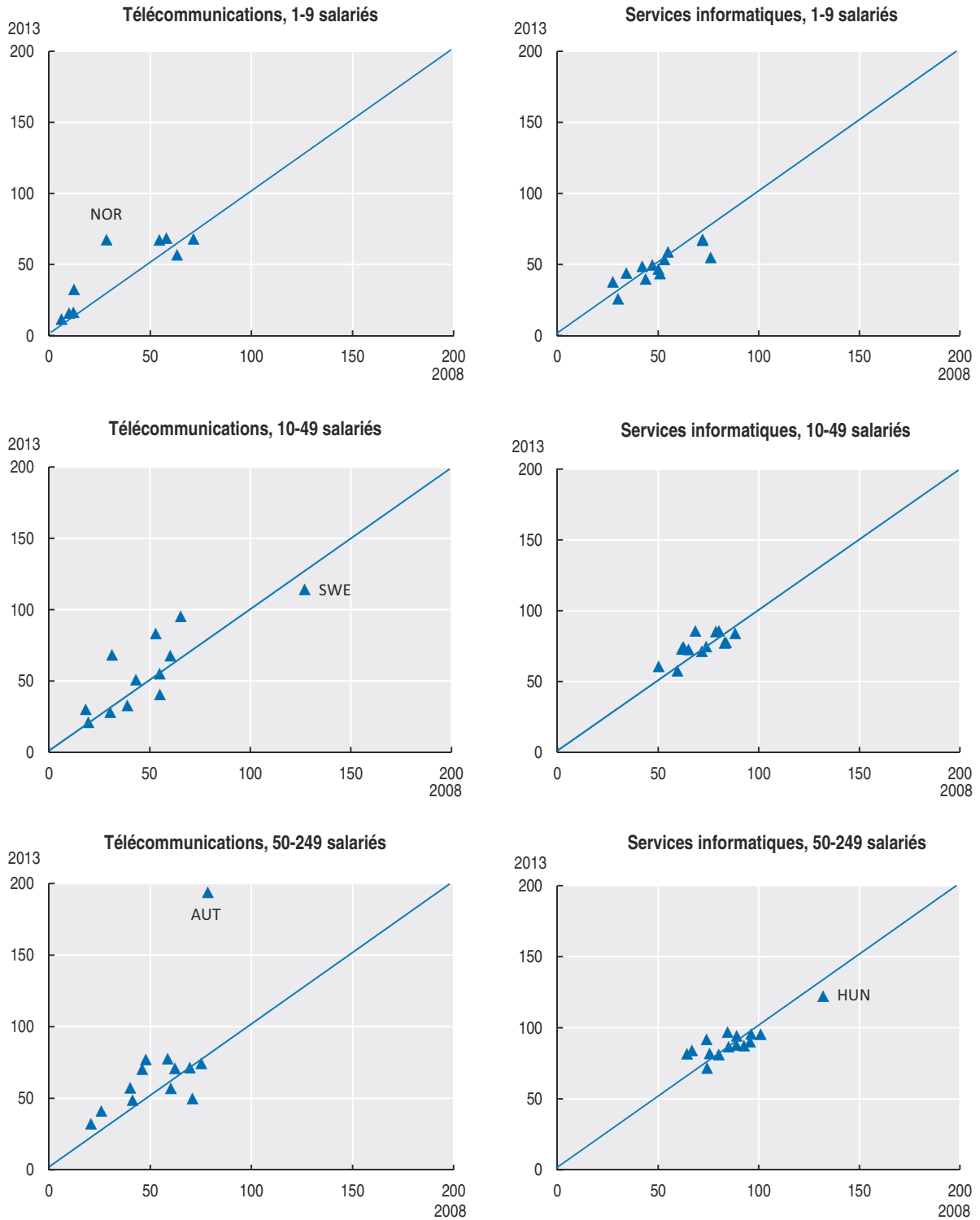
Écarts de productivité entre les entreprises

Graphique 3.3. Productivité par taille d'entreprise, activités de fabrication et commerce de gros et de détail
 Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450517>

Graphique 3.4. Productivité du travail par taille d'entreprise, services d'information et de communication
 Valeur ajoutée par personne occupée, indice 250+ = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450525>

À savoir

- Dans de nombreuses économies, la croissance de la productivité du travail dans le secteur manufacturier après la crise a été plus ou moins similaire dans les PME et les grandes entreprises. Cependant, au Danemark, en République slovaque, en République tchèque et en Slovaquie, les grandes entreprises ont affiché de meilleures performances que les PME, tandis que la Grèce a connu une situation inverse.
- Dans la plupart des pays, la croissance de la productivité du travail dans les PME et les grandes entreprises a eu lieu dans un contexte de diminution de l'emploi et de la valeur ajoutée, ce qui laisse à penser que les disparitions d'entreprises ou d'activités peu performantes ont peut-être joué un rôle important dans la hausse globale de la productivité du travail qui a été enregistrée.

Pertinence

La performance d'une entreprise dépend de toute une série de facteurs, dont sa taille et son secteur d'activité. Si les grandes entreprises ont tendance à être plus productives que les petites, la croissance de la productivité dans les petites structures peut s'expliquer par l'utilisation intensive de technologies de l'information et des communications (TIC) abordables, ainsi que par l'avantage concurrentiel qu'elles détiennent dans des activités de niche, à forte notoriété ou à haute teneur en contenu protégé par la propriété intellectuelle.

Définitions

La productivité du travail est la valeur ajoutée brute aux prix courants par personne employée – tirée de la base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises –, divisée par l'indice d'ajustement sectoriel provenant de la base de données Statistiques de l'OCDE sur les comptes nationaux.

Pour une définition des « activités de fabrication », se reporter au Guide de lecture.

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

Comparabilité

Les données concernant la valeur ajoutée 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 et de l'emploi présentées par taille d'entreprise sont établies à partir de la base de données de l'OCDE sur les statistiques structurelles et démographiques des entreprises, et ne coïncident généralement pas 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 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. Des lacunes dans les données imputables aux règles de confidentialité en vigueur dans les pays concernés peuvent également créer des complications au regard de la comparabilité internationale.

Parce qu'elles ne s'appuient pas sur des cohortes fixes d'entreprises, les estimations présentées ici donnent une image faussement élevée de la croissance de la productivité dans les grandes entreprises, et une image faussement faible de celle des PME : les PME qui affichent au démarrage une forte croissance de leur productivité sont en effet plus susceptibles de devenir de grandes entreprises, tandis que les grandes entreprises enregistrant une faible productivité ont plus de chances de se contracter et de devenir des PME.

Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées, c'est-à-dire des entreprises n'atteignant pas le seuil prévu pour le régime de la taxe sur la valeur ajoutée et/ou celui de la retenue de l'impôt à la source (pour les entreprises employant des salariés).

Sources

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <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/pdtyv-data-fr>.

Pour en savoir plus

Hsieh, C. (2015), « Policies for Productivity Growth », *OECD Productivity Working Papers*, n° 3, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jrp1f5rddtc-en>.

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>.

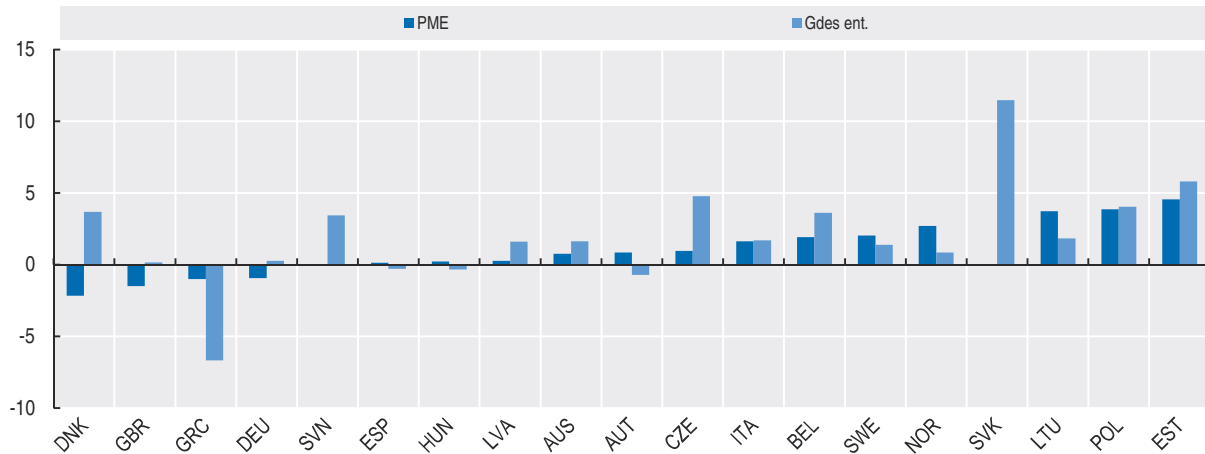
OCDE (2016), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2016*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/pdtyv-2016-en>.

3. PRODUCTIVITÉ PAR TAILLE D'ENTREPRISE

Croissance de la productivité par taille d'entreprise

Graphique 3.5. Croissance de la productivité du travail par taille d'entreprise, activités de fabrication

Valeur ajoutée réelle par personne employée, taux annuel moyen, 2008-13

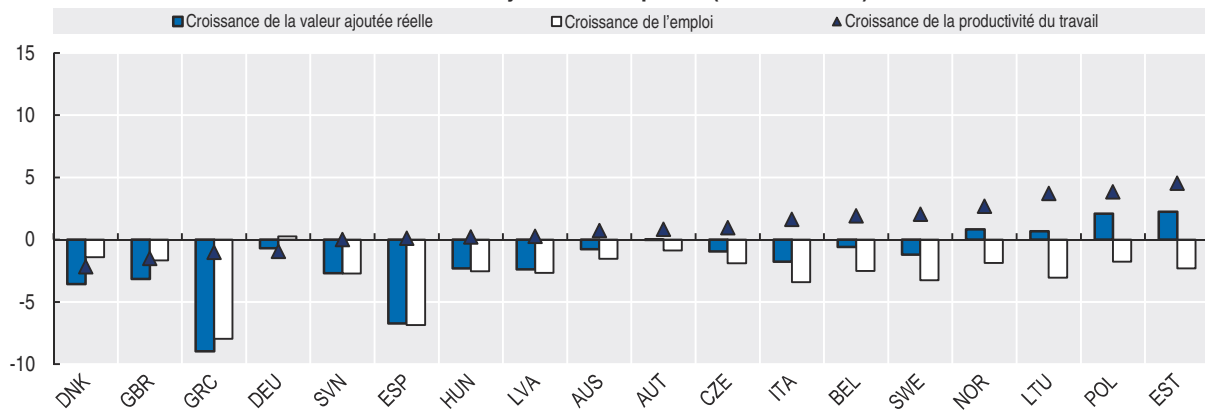


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450531>

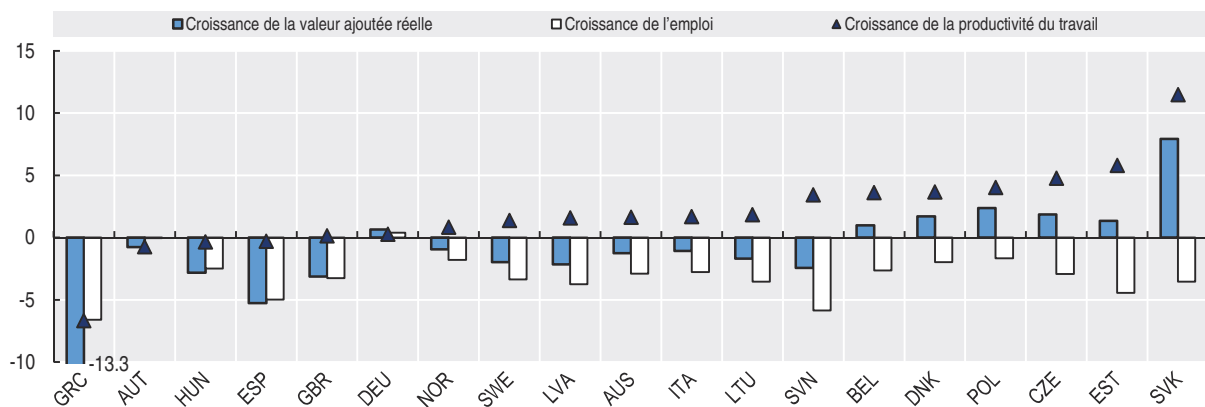
Graphique 3.6. Croissance de la valeur ajoutée réelle et de l'emploi par taille d'entreprise, activités de fabrication

Taux annuel moyen, pourcentage, 2008-13

Petites et moyennes entreprises (1-249 salariés)



Grandes entreprises (250 salariés ou plus)



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450540>

À savoir

- La croissance de la productivité du travail semble être plus élevée dans les pays où les taux de création et de renouvellement des entreprises sont plus élevés, ce qui semble indiquer que la dynamique du secteur des entreprises (c'est-à-dire les entrées et les sorties) peut avoir une influence positive sur la croissance de la productivité.
- D'autres cas de figure sont toutefois observés dans plusieurs pays. En Italie par exemple, où le taux des créations d'entreprises est élevé, la croissance de la productivité est forte dans le secteur manufacturier, mais atone dans celui des services. Au Royaume-Uni, le taux de renouvellement des entreprises du secteur des services est élevé, mais la croissance de la productivité est faible.

Pertinence

Les entreprises de création récente, généralement de petite taille, ont souvent tendance à pousser la productivité globale des entreprises vers le haut, car elles introduisent de nouvelles technologies et incitent les entreprises existantes à opérer des

changements qui stimulent la productivité. La redistribution des ressources entre les entreprises – sous l'effet de la dynamique des entreprises – est également censée accroître la productivité globale via le mécanisme de la « destruction créatrice », processus par lequel les entreprises innovantes entrent sur le marché et se développent tout en évinçant les entreprises ayant une productivité inférieure. Plusieurs autres facteurs influent également sur le lien entre la productivité et la dynamique des entreprises, parmi lesquels les compétences de la main-d'œuvre et la répartition des nouvelles entreprises par activité.

Comparabilité

Il convient de faire preuve de prudence dans l'interprétation des données. Toutes choses étant égales par ailleurs, les grands pays sont susceptibles d'enregistrer des taux de naissance et de décès des entreprises plus faibles que les petits pays, car les entreprises peuvent se développer sur le territoire économique national en créant de nouveaux établissements. Dans les petits pays, l'extension d'une entreprise est comptabilisée comme une naissance si la maison-mère installée dans un pays se développe en créant une filiale dans un pays voisin.

Sources

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.
Statistiques de l'OCDE sur la productivité (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/pdtvy-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>.
OCDE (2015), *The Future of Productivity*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264248533-en>.
OCDE (2016), *OECD Compendium of Productivity Indicators 2016*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/pdtvy-2016-en>.
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

Définitions

Le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés correspond à la somme des naissances et des décès d'entreprises, comme défini dans le manuel *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*.

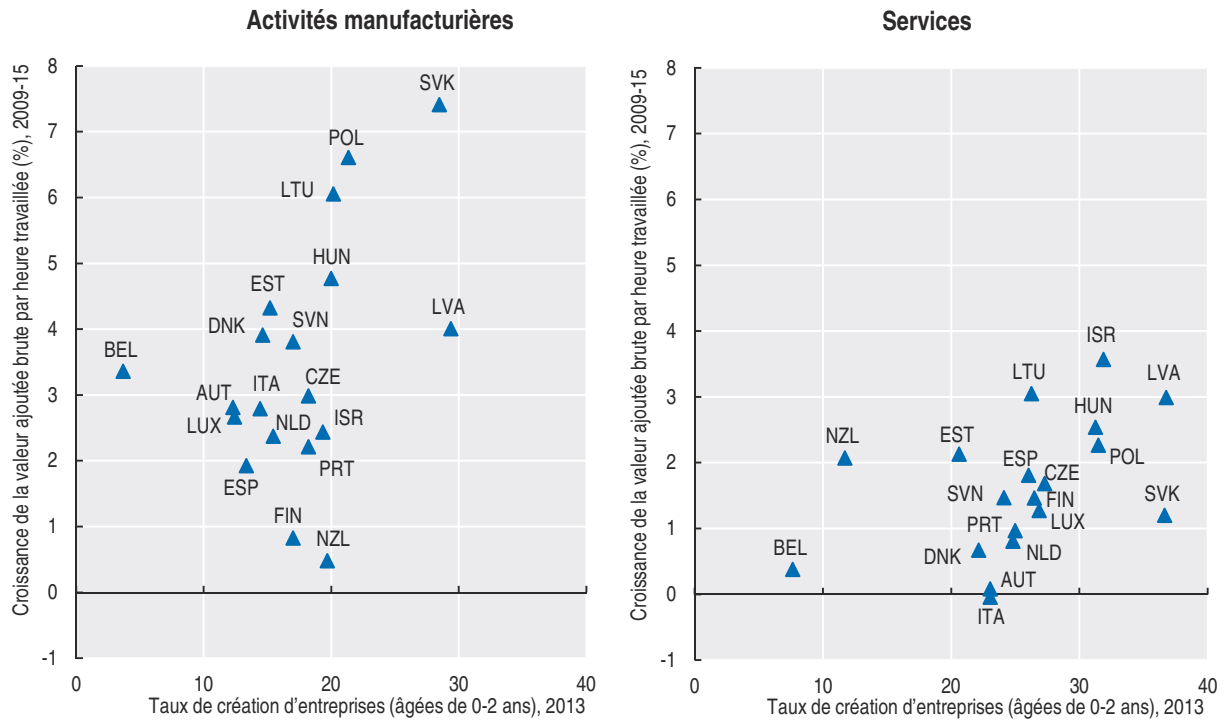
Le taux de création d'entreprises correspond au pourcentage d'entreprises de 0 à 2 ans employant des salariés par rapport à la population totale des entreprises.

Le secteur des services englobe les activités suivantes : le commerce de gros et de détail et les réparations de véhicules automobiles et de motocycles ; le transport et l'entreposage ; les activités d'hébergement et de restauration ; les services d'information et de communication ; les activités immobilières ; enfin, les activités professionnelles et d'appui.

La croissance de la productivité du travail correspond à la croissance de la valeur ajoutée réelle par heure travaillée, tirée de la base de données *Statistiques de l'OCDE sur la productivité*.

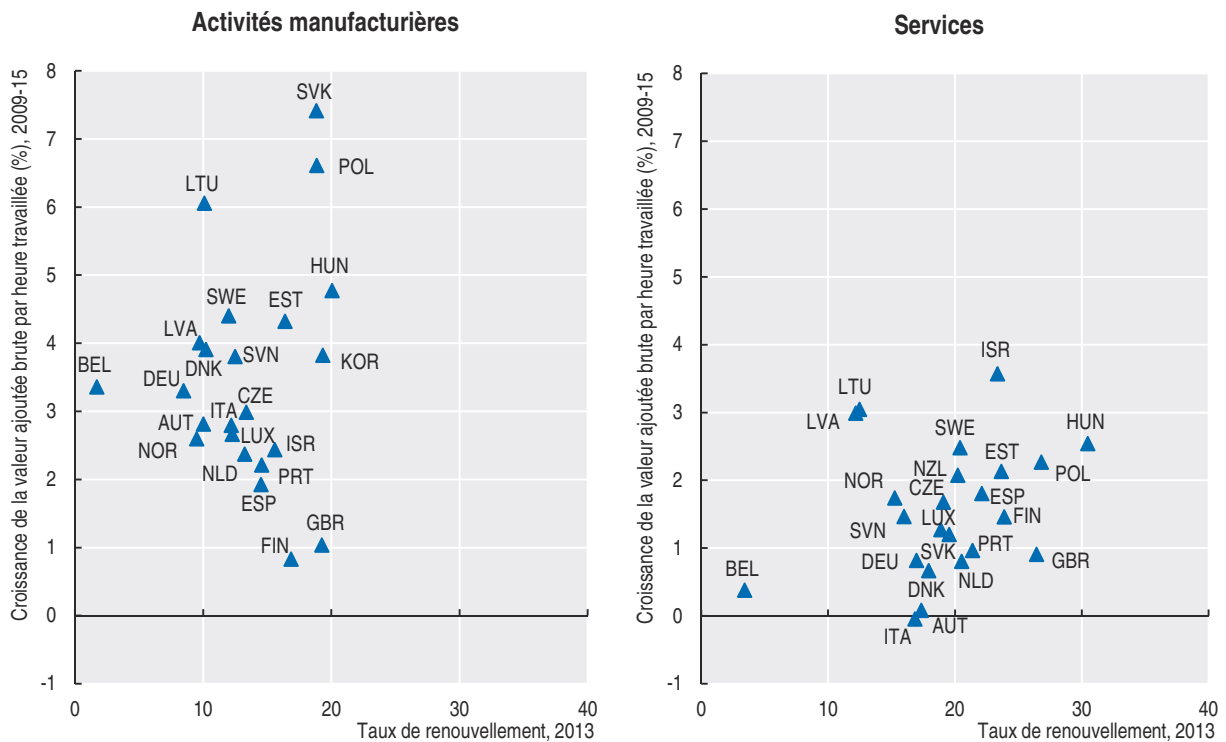
Informations sur les données concernant Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Graphique 3.7. **Taux de création d'entreprises et croissance de la productivité du travail**
 En pourcentage de la population totale des entreprises (axe des abscisses) ; croissance annuelle moyenne (axe des ordonnées)



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450553>

Graphique 3.8. **Taux de renouvellement des entreprises et croissance de la productivité du travail**
 Taux de renouvellement (axe des abscisses) ; croissance annuelle moyenne en valeur ajoutée brute par heure travaillée (axe des ordonnées)



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450553>



4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises

Taux de décès des entreprises

Taux de renouvellement des entreprises

Survie des entreprises

Taux de naissance des entreprises

À savoir

- Dans la zone OCDE, les jeunes entreprises – jusqu'à deux ans d'âge – ayant des salariés représentent entre 20 % et 35 % de l'ensemble des entreprises employant des salariés. Dans une majorité de pays, leur proportion a fortement diminué entre 2006 et 2013, en particulier en Espagne, en Hongrie, en Italie, au Luxembourg et en République tchèque. Cette évolution à la baisse est davantage due au recul des taux de naissance qu'à la baisse du taux de survie des entreprises au cours de leurs deux premières années d'existence.
- Entre 2006 et 2013, la proportion de jeunes entreprises sans salarié a, elle aussi, reculé, souvent de façon plus radicale que celle des entreprises avec salariés (par exemple, de vingt points de pourcentage dans plusieurs pays).
- 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 en capital fixe moins élevés.
- Dans tous les secteurs et tous les pays, la plupart des entreprises nouvellement créées comptent entre un et quatre salariés.

Pertinence

Les jeunes entreprises sont considérées comme des moteurs essentiels de la croissance en raison de leur contribution disproportionnée à la création globale d'emplois et de l'effet stimulateur sur la productivité, du rythme soutenu de leurs entrées et sorties.

Définitions

Comme définies dans la présente publication, les *jeunes entreprises* englobent toutes les entreprises ayant jusqu'à deux ans d'âge, c'est-à-dire les entreprises de création récente ainsi que celles âgées d'un an ou deux ans. Le *taux de création d'entreprises* correspond au nombre de jeunes entreprises (employant ou non des salariés) en pourcentage du nombre d'entreprises actives (avec ou sans salariés).

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.

Le *taux de naissance des entreprises n'employant aucun salarié* correspond au nombre de naissances d'entreprises sans salarié en pourcentage de la population d'entreprises actives sans salarié.

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

Comparabilité

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

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

S'agissant des données relatives aux naissances d'entreprises (employant ou non des salariés), une rupture de série est à noter en 2013 pour l'Estonie, la Finlande et le Portugal, en 2009 pour les Pays-Bas, et en 2011 pour la Roumanie. En ce qui concerne les données de l'Estonie sur les entreprises sans salarié, la hausse du taux de naissance en 2008 était due à l'obligation pour les entrepreneurs individuels de s'inscrire au registre du commerce.

Les données des États-Unis suivent la classification CITI rév. 3. De même, sur les graphiques 4.1 et 4.2, les données se rapportant aux pays européens pour la période 2006-07 sont compilées conformément à la CITI rév. 3.

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

Sur le graphique 4.1, les données utilisées pour le Royaume-Uni concernant les entreprises âgées de deux ans sont des estimations.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS) (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

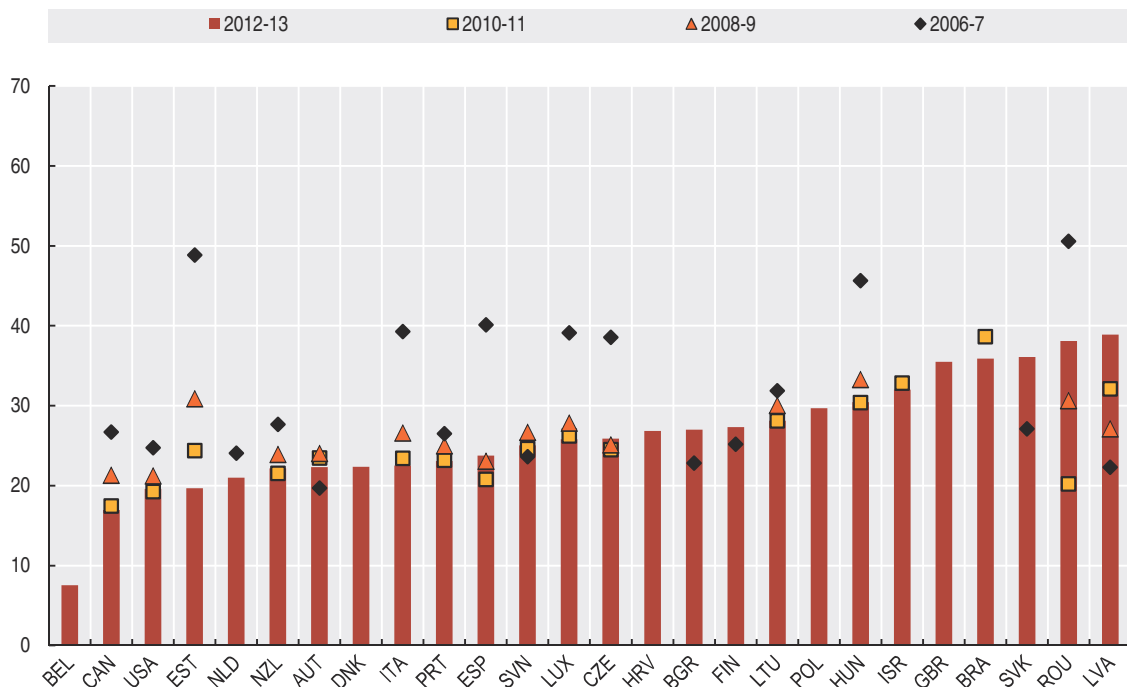
Counts of Australian Businesses, including Entries and Exits. 8165.0, <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-en>.

Pour en savoir plus

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

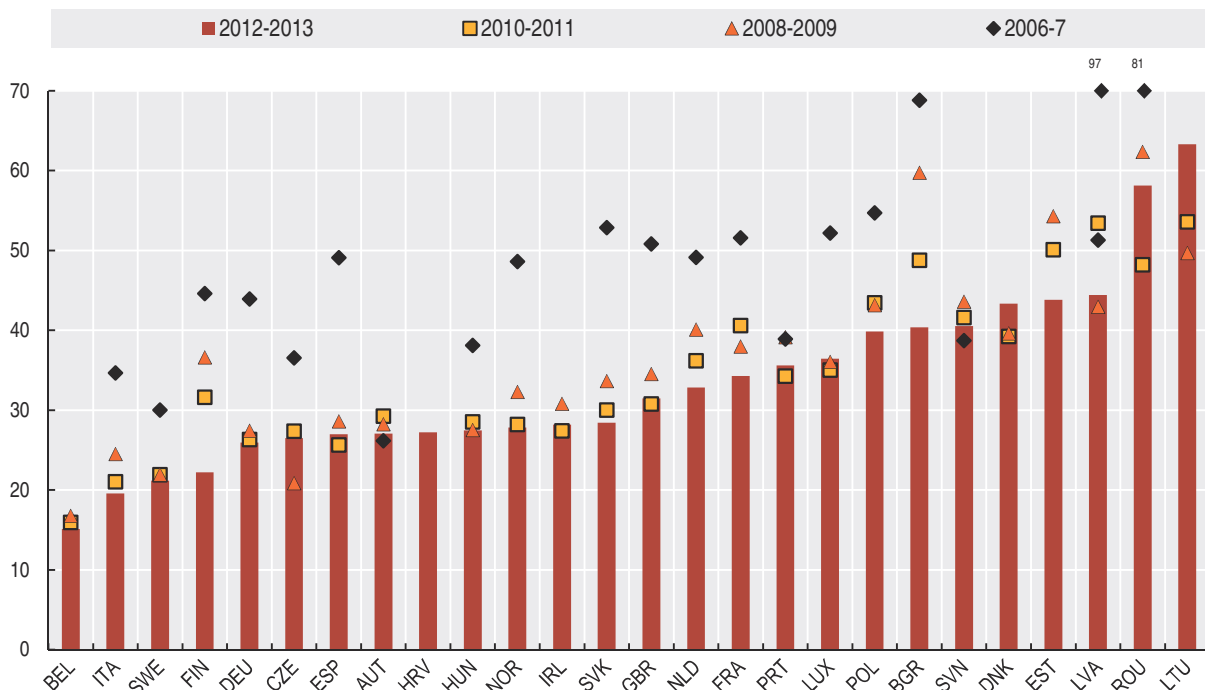
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

Graphique 4.1. **Taux de création d'entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Pourcentage d'entreprises de 0 à 2 ans employant des salariés par rapport au nombre total d'entreprises employant des salariés



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450572>

Graphique 4.2. **Taux de création d'entreprises n'employant aucun salarié, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Pourcentage d'entreprises de 0 à 2 ans sans salarié par rapport au nombre total d'entreprises n'employant aucun salarié

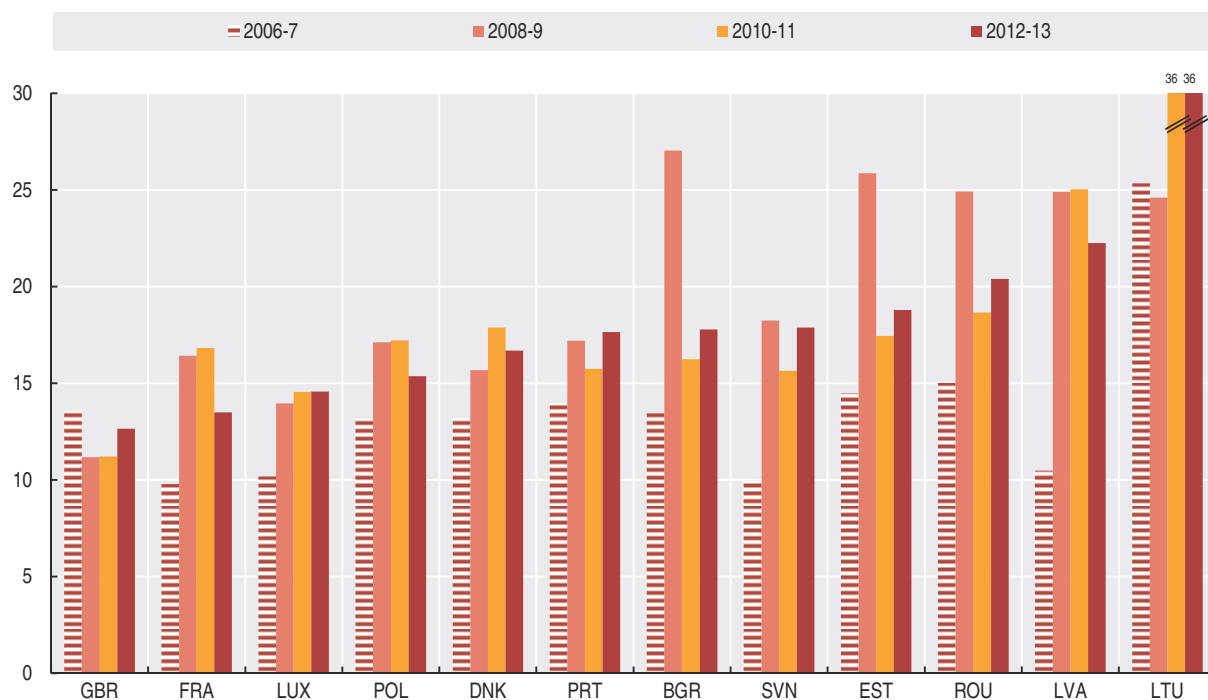
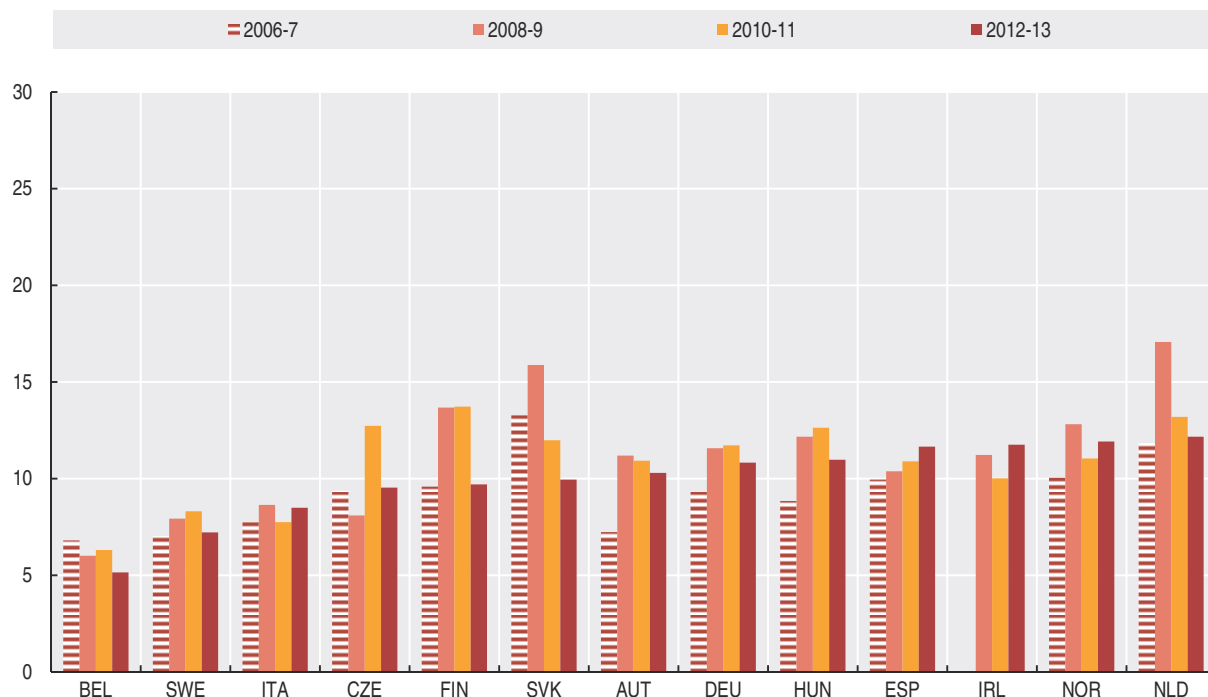



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450584>

4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

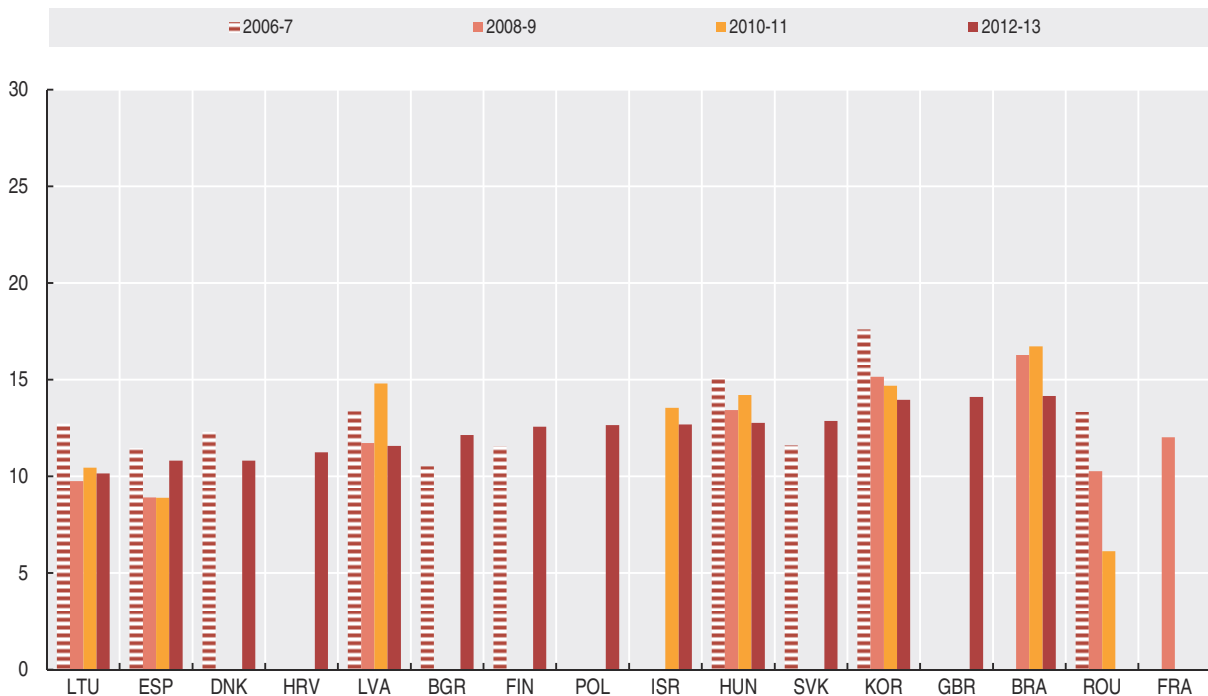
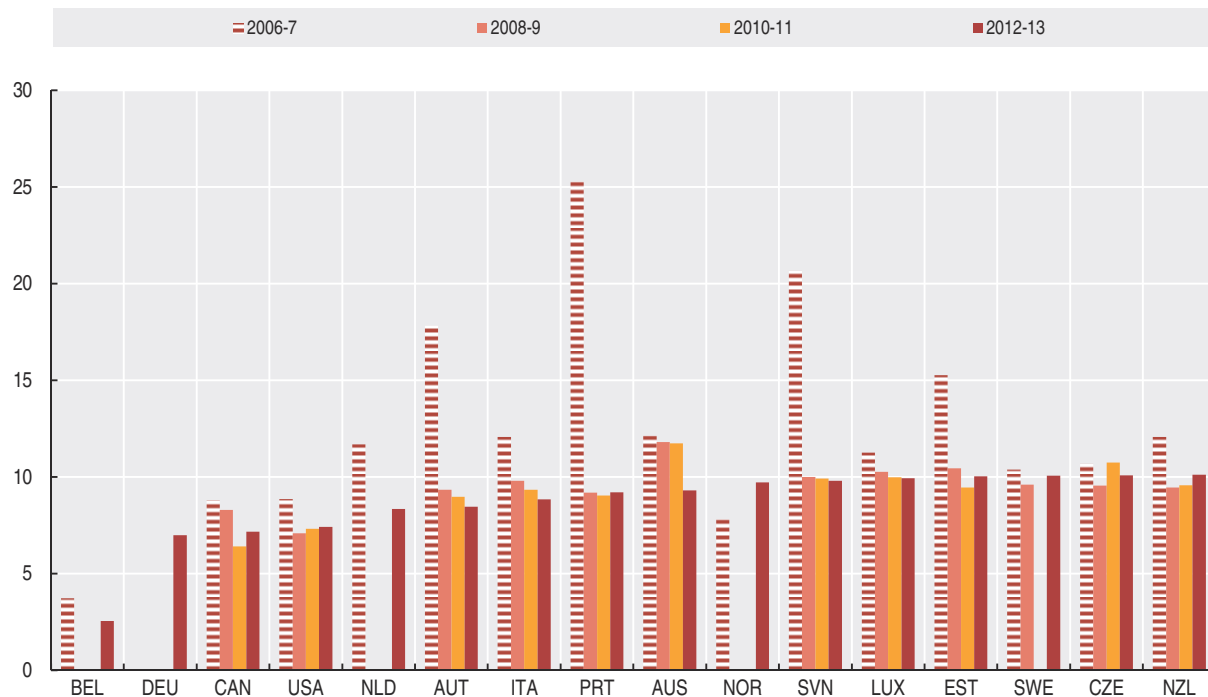
Taux de naissance des entreprises


Graphique 4.3. **Taux de naissance des entreprises n'employant aucun salarié, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Nombre de naissances d'entreprises sans salarié en pourcentage du nombre total d'entreprises n'employant aucun salarié



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450593>

Graphique 4.4. **Taux de naissance des entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Nombre de naissances d'entreprises employant des salariés en pourcentage du nombre total d'entreprises employant des salariés

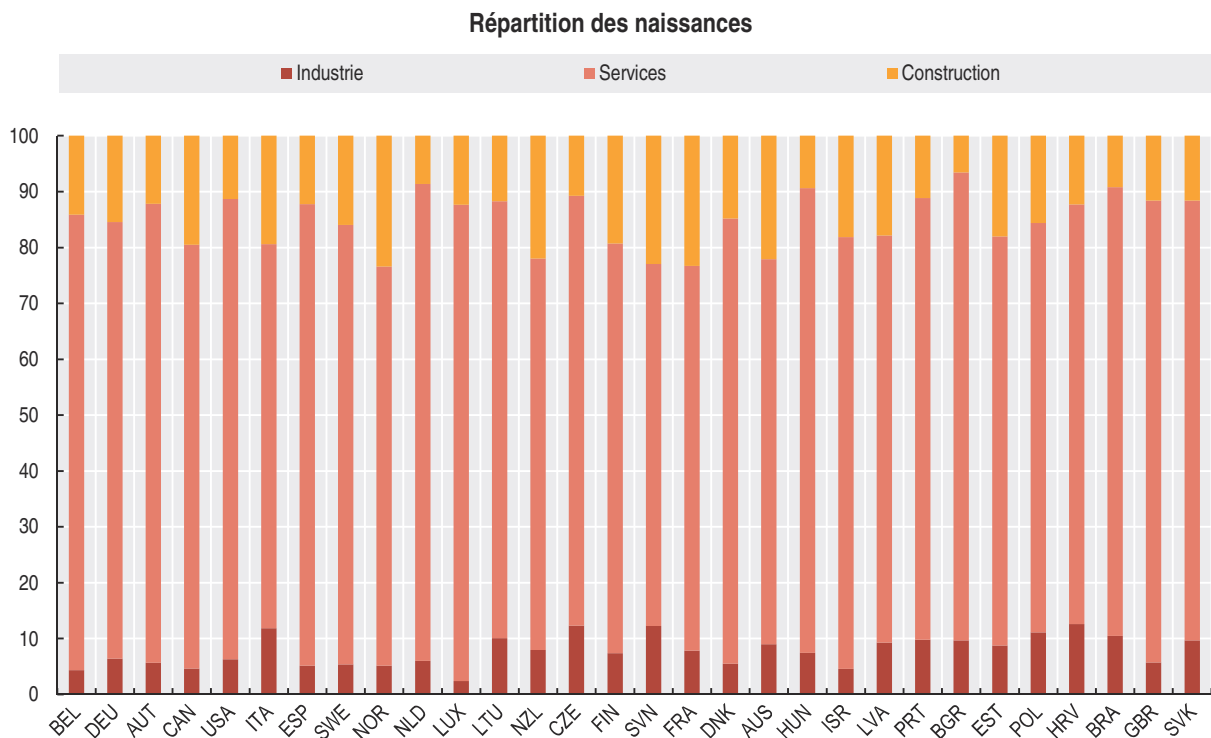
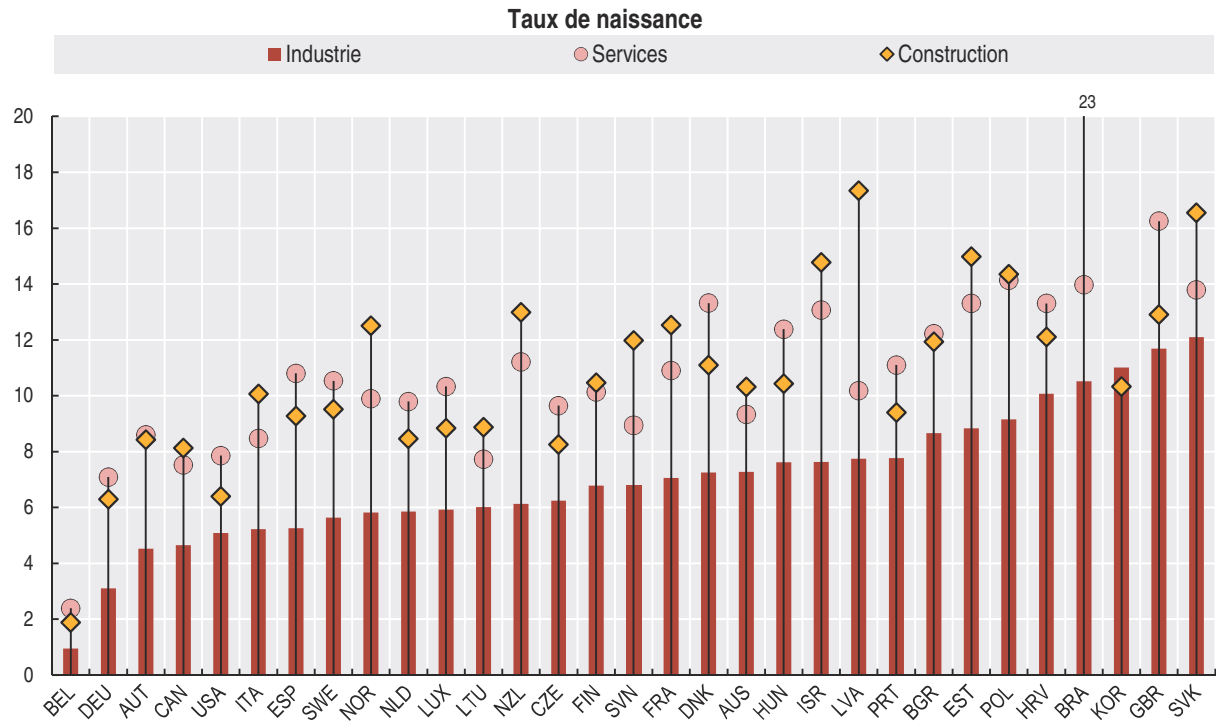


StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450604>

4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de naissance des entreprises

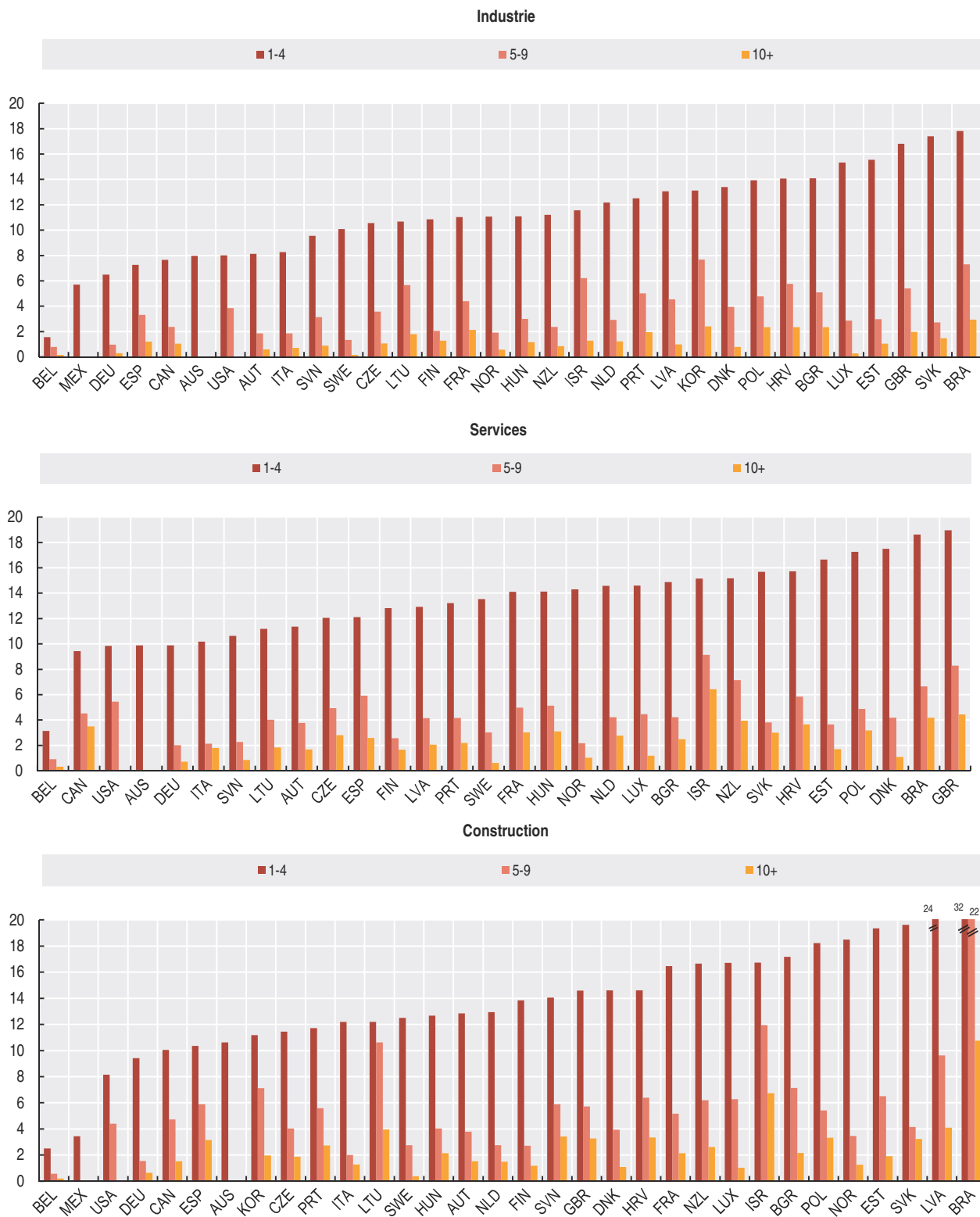
Graphique 4.5. **Naissance d'entreprises employant des salariés par secteur**
En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450614>

Graphique 4.6. Taux de naissance d'entreprises employant des salariés, par taille et par secteur

En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450623>

Taux de décès des entreprises

À savoir

- Le niveau de décès et de naissance d'entreprises sont généralement d'une ampleur similaire au sein des pays. Toutefois, dans de nombreux pays, l'évolution du taux de décès est restée relativement stable après la crise, tandis que le taux de naissance a reculé.
- Le taux de décès est généralement plus élevé pour les entreprises n'employant aucun salarié que pour les autres, signe du statut souvent précaire de la première catégorie d'entreprises.
- 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 plus élevé que 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. L'analyse du taux de sortie du marché des entreprises – dans le temps et dans les différents pays – permet de mieux comprendre le processus de « destruction créatrice » et l'impact des cycles économiques sur l'entrepreneuriat.

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.

Le taux de décès des entreprises n'employant aucun salarié correspond au nombre de décès d'entreprises n'employant aucun salarié, exprimé en pourcentage de la population d'entreprises actives sans salarié.

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

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'entreprise : 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.

S'agissant des données relatives au nombre de décès, une rupture de série est à noter en 2013 pour le Danemark, l'Estonie, la Finlande et les Pays-Bas ; en 2011 et 2013 pour le Portugal ; en 2007 pour l'Autriche ; enfin, en 2009 et 2011 pour la Roumanie. Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI rév. 3. De même, sur les graphiques 4.5 et 4.6, les données se rapportant aux pays européens pour la période 2006-07 sont compilées conformément à la CITI rév. 3.

Pour l'Australie, la Corée et le Mexique, 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 sans salarié, ce changement de statut n'est pas considéré comme un « décès d'entreprise employant des salariés ».

Source

Counts of Australian Businesses, including Entries and Exits. 8165.0, www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/0/85372091B76BD119CA257B710014993B?OpenDocument.

OCDE, Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS) (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

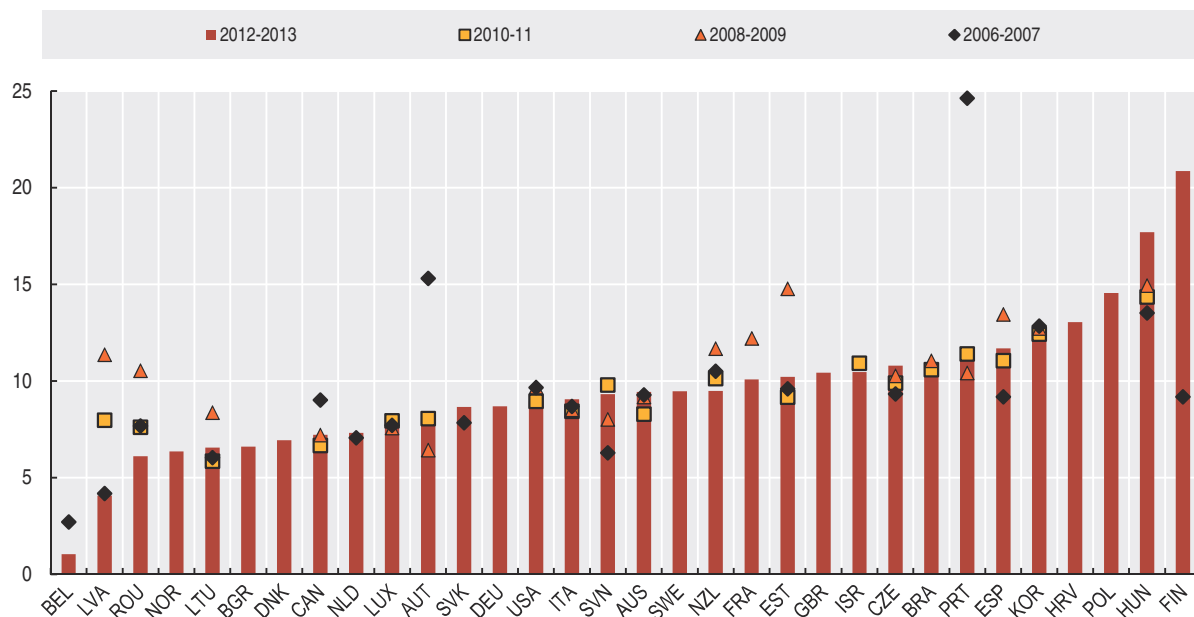
Pour en savoir plus

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>.

Graphique 4.7. **Taux de décès des entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Nombre de décès d'entreprises employant des salariés en pourcentage du nombre total d'entreprises employant des salariés



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450634>

Graphique 4.8. **Taux de décès des entreprises employant ou non des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand**
 Nombre de décès d'entreprises en pourcentage du nombre total d'entreprises, par type d'entreprise, 2013 ou dernière année disponible

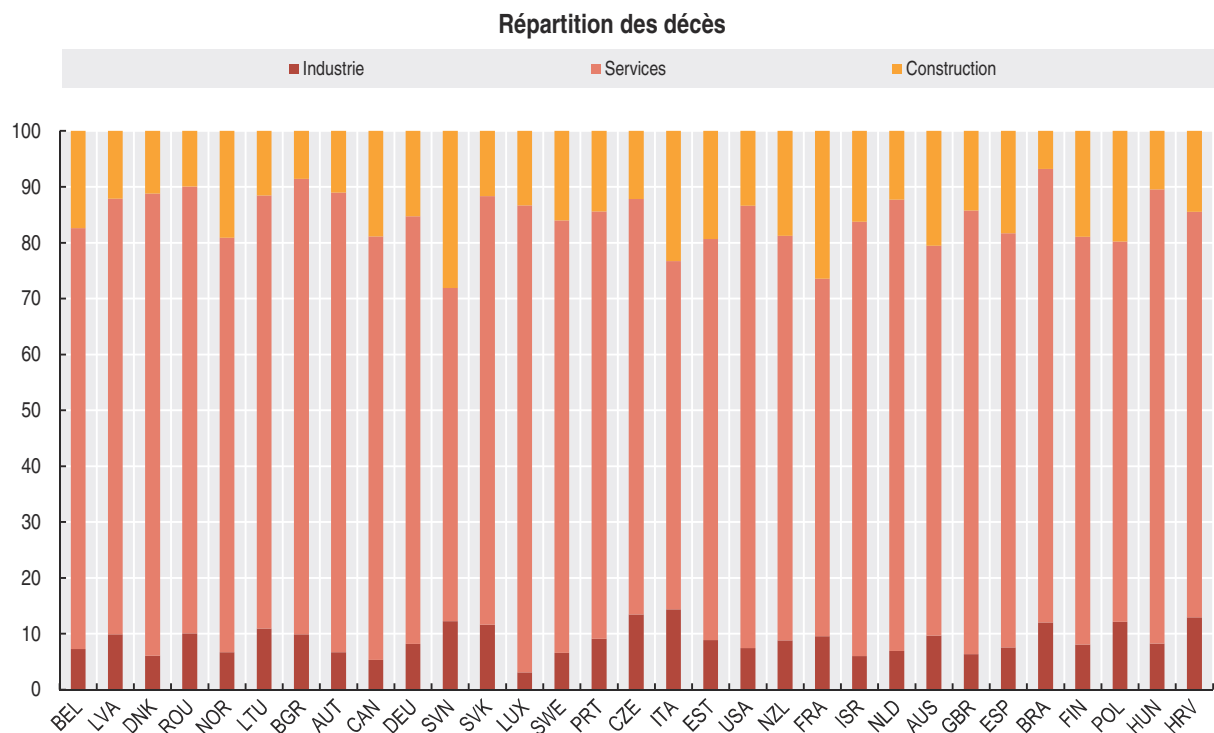
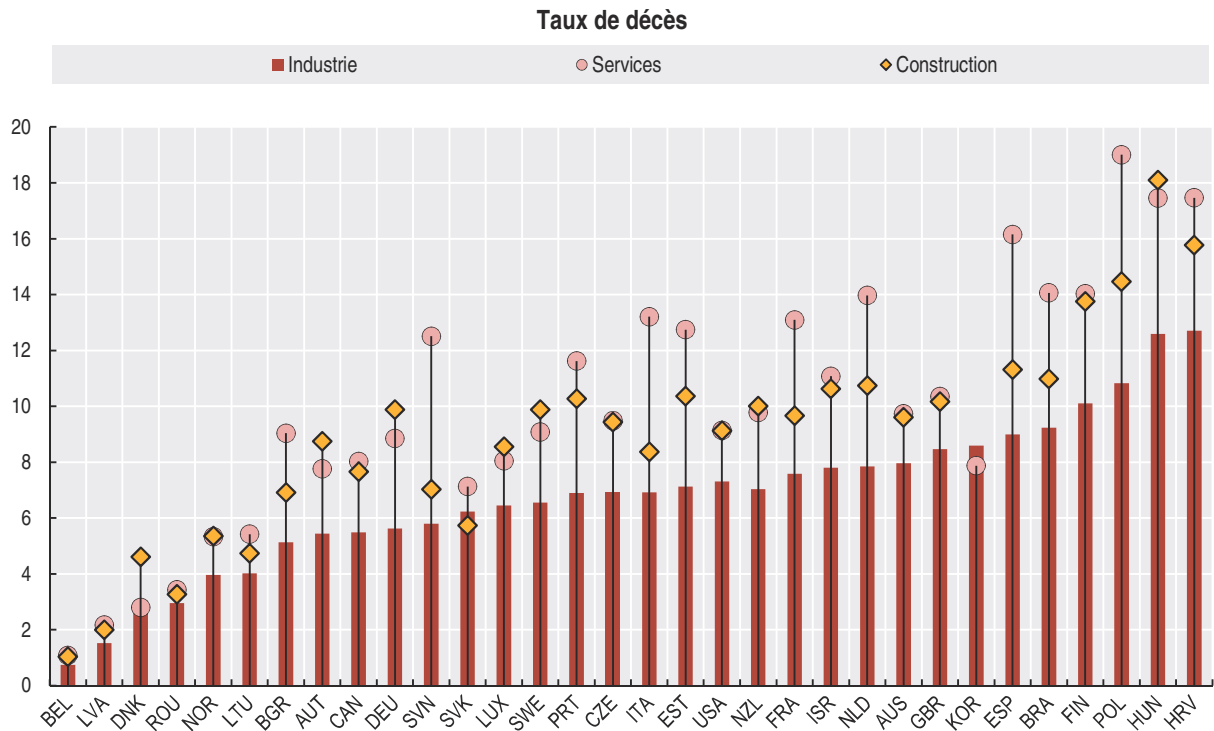


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450642>

4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de décès des entreprises

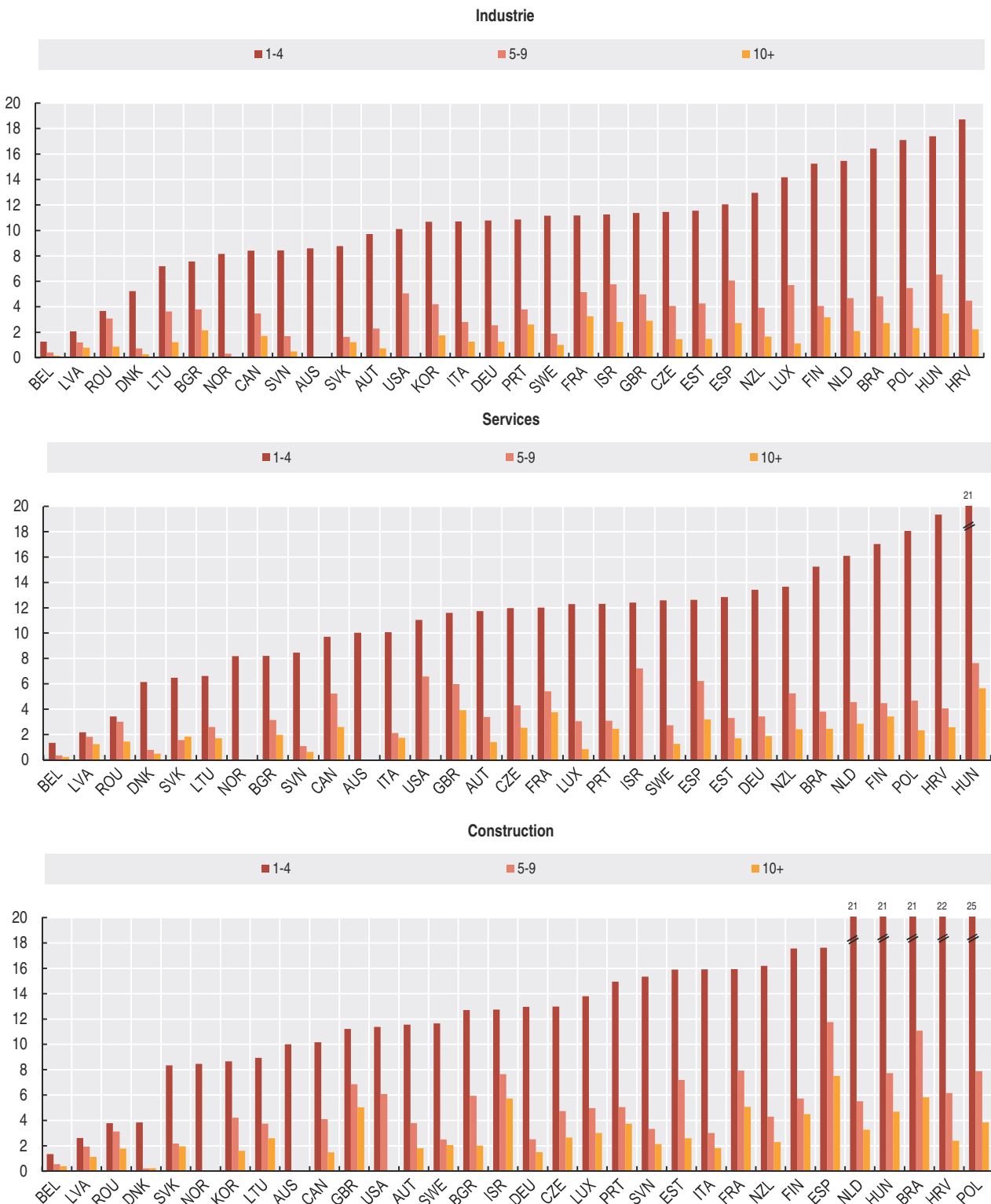
Graphique 4.9. Taux de décès des entreprises employant des salariés, par secteur
En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450654>

Graphique 4.10. Taux de décès des entreprises employant des salariés, par taille et par secteur

En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450665>

Taux de renouvellement des entreprises

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. En 2013, seuls quelques pays ont affiché des taux de renouvellement beaucoup plus faibles (la Belgique) ou beaucoup plus élevés (la Hongrie).
- Entre 2008 et 2013, les taux de renouvellement ont diminué dans presque tous les pays et tous les secteurs, sous l'influence en particulier de la baisse des taux de naissance.
- Le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés est plus élevé dans les services et la construction que dans l'industrie, ce qui laisse entendre qu'il existe une plus grande dynamique des entreprises dans ces secteurs.

Pertinence

Le taux de renouvellement, c'est-à-dire la somme des taux de naissances et de 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 dynamisme du secteur des entreprises à la hausse globale de la productivité.

Définitions

Le *taux de renouvellement des entreprises employant des salariés* est calculé en additionnant le taux de naissance et le taux de décès de ces entreprises. Les données sur les naissances et les décès d'entreprises qui sont utilisées pour obtenir le taux de renouvellement des entreprises employant des salariés sont conformes aux définitions recommandées dans le manuel *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (2008).

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.

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

Comparabilité

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 se rapportant aux États-Unis ainsi que celles concernant les pays de l'Union européenne pour la période 2006-07 sont compilées conformément à la CITI rév. 3. S'agissant du Danemark, de l'Estonie, de la Finlande, des Pays-Bas et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013.

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

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS) (base de données), <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>.

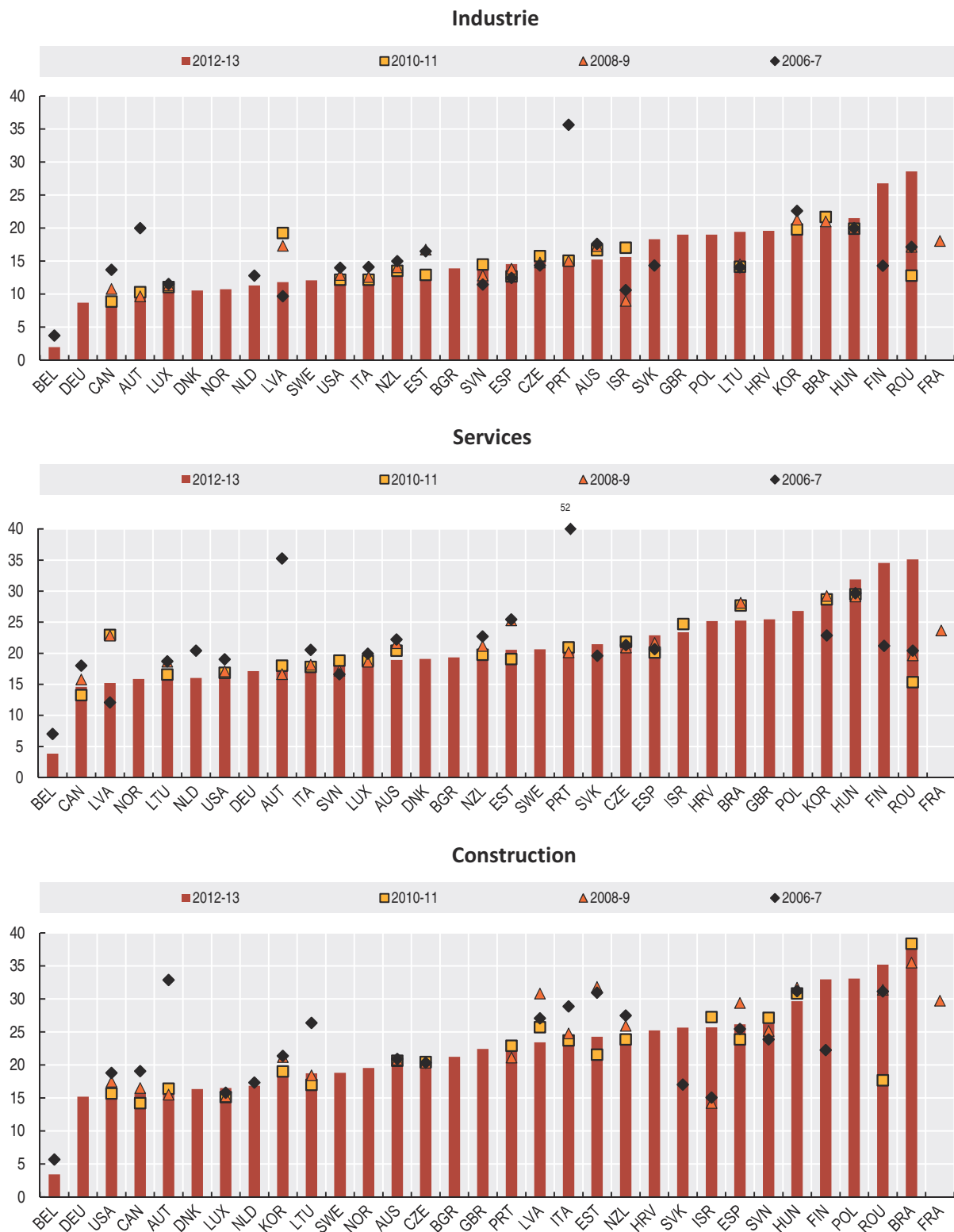
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

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>.

4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

Taux de renouvellement des entreprises

Graphique 4.11. **Taux de renouvellement des entreprises employant des salariés, par secteur**
Somme des naissances et des décès d'entreprises employant des salariés en pourcentage du nombre total d'entreprises employant des salariés



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450672>

Survie des entreprises

À savoir

- Dans la plupart des pays, plus de la moitié des entreprises de création récente ont une durée de vie inférieure à cinq ans. Il existe toutefois de grandes différences entre les pays : le taux de survie des entreprises de deux ans d'âge qui sont actives dans l'industrie est de 85 % en Autriche et de seulement 50 % en Hongrie.
- Dans la grande majorité des pays, la proportion des entreprises âgées respectivement d'un an, de deux ans ou de trois ans va en diminuant. Cette situation est le reflet de la forte probabilité d'échec au cours des premières années d'activité et, en partie, de l'évolution de la composition de la population des entreprises (autrement dit la variation du nombre d'entreprises de création récente et d'entreprises sortantes).
- Le taux de survie des entreprises est généralement plus élevé dans l'industrie que dans les services ou la construction. En 2013, les taux de survie les plus faibles pour les entreprises âgées d'un an étaient enregistrés dans la construction et les activités d'hébergement et de restauration dans une grande majorité de pays, à quelques exceptions près (notamment la Lituanie et les Pays-Bas).

Pertinence

L'étude des performances des entreprises après leur naissance est tout aussi importante que l'analyse de leur taux de naissance. Des taux d'échec 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.

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 . Cette définition de la survie exclut les cas dans lesquels les entreprises fusionnent ou sont absorbées par une entreprise qui existait l'année $t-n$.

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 des entreprises employant des salariés 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 .

Le *taux de survie sur n années des entreprises (employant ou non des salariés)* pour une année de référence t est le nombre d'entreprises créées l'année $t-n$ qui ont survécu en t , divisé par le nombre de naissances d'entreprises en $t-n$.

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.

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

Comparabilité

Les statistiques qui sont publiées ici au sujet de la survie des entreprises employant des salariés sont conformes à la définition figurant dans le manuel *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics* (2008).

Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI rév. 3. S'agissant du Danemark, de l'Estonie, de la Finlande, des Pays-Bas et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013.

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

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

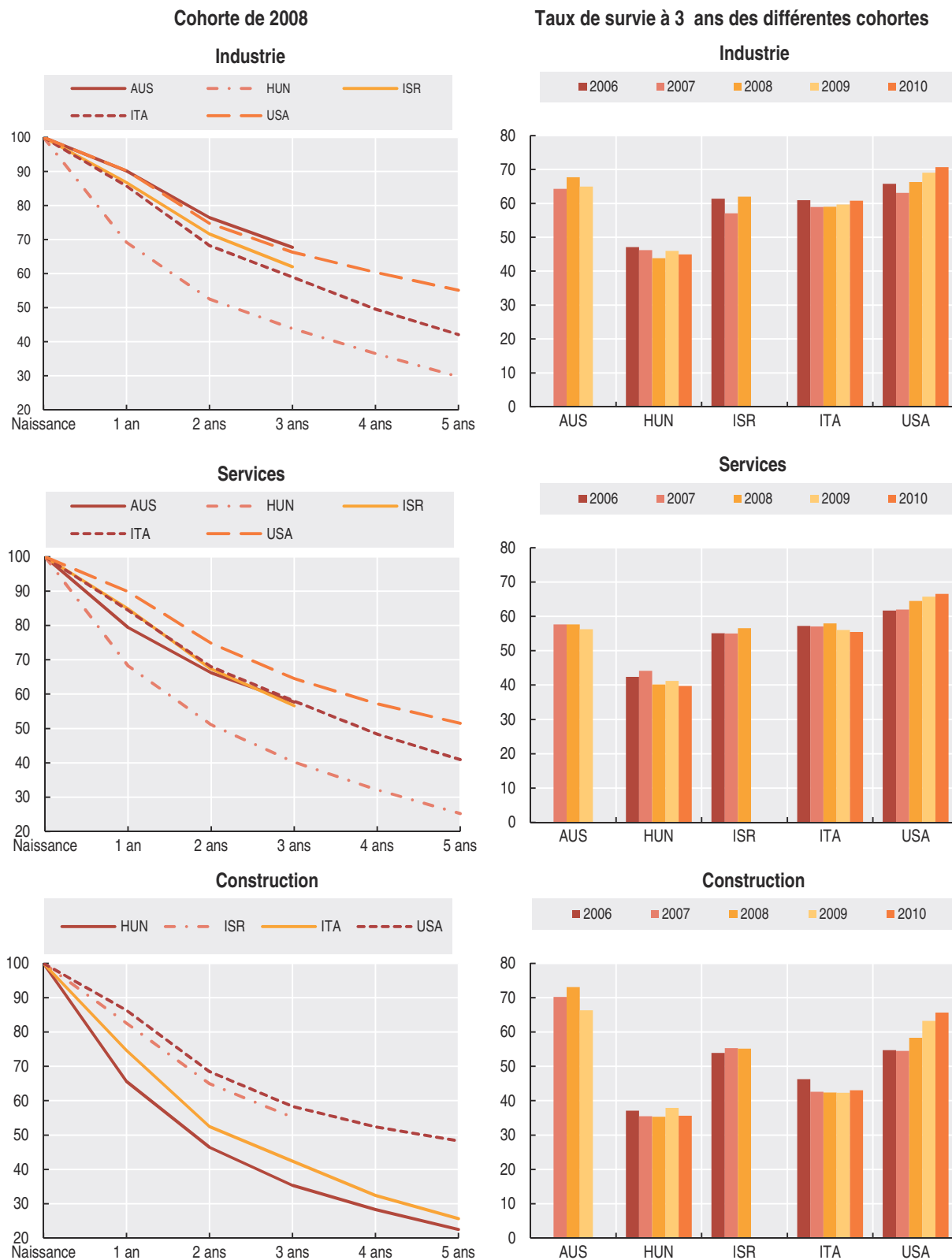
Pour en savoir plus

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

Graphique 4.12. Taux de survie des entreprises employant des salariés, par secteur

En pourcentage

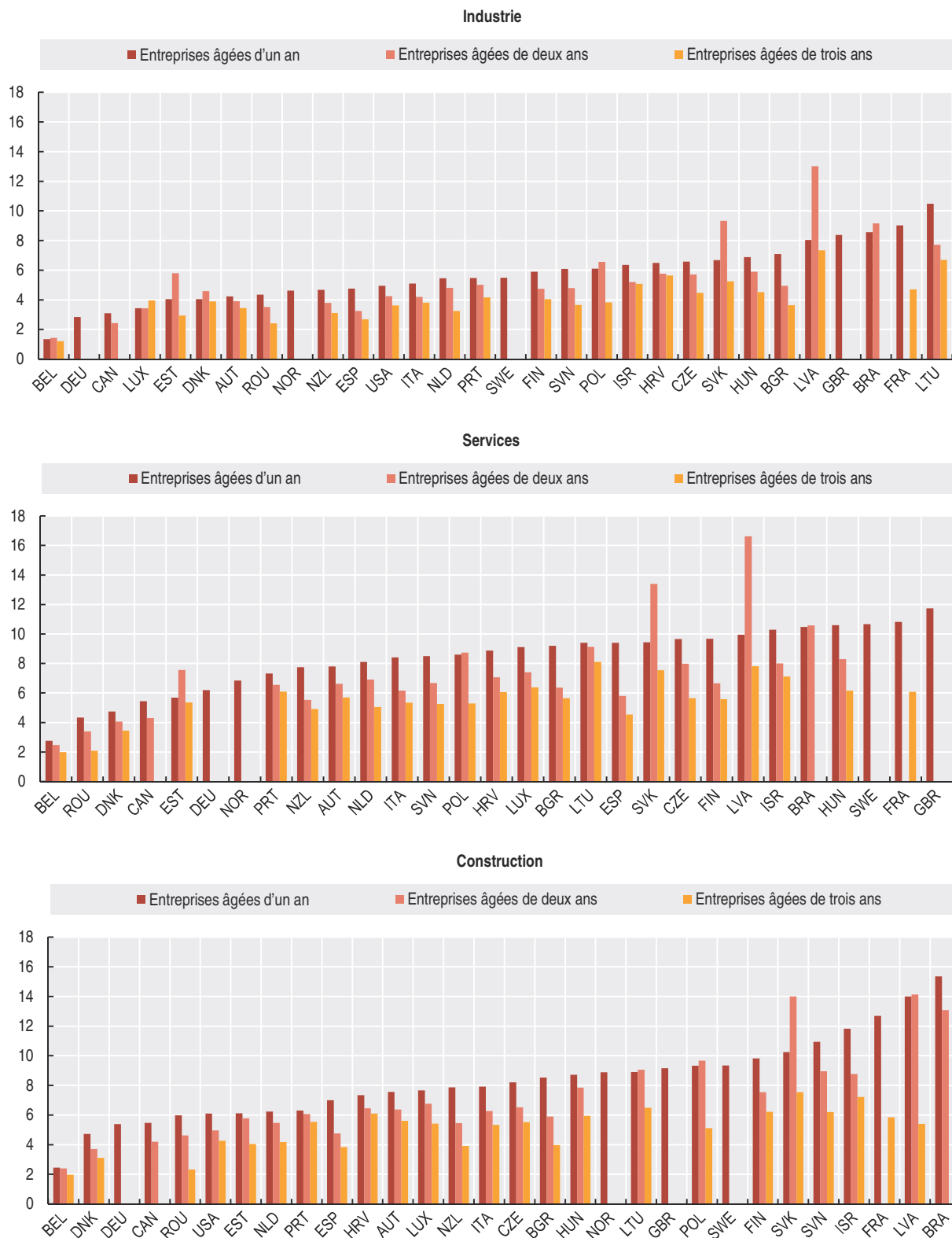


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450687>

4. NAISSANCE, DÉCÈS ET SURVIE DES ENTREPRISES

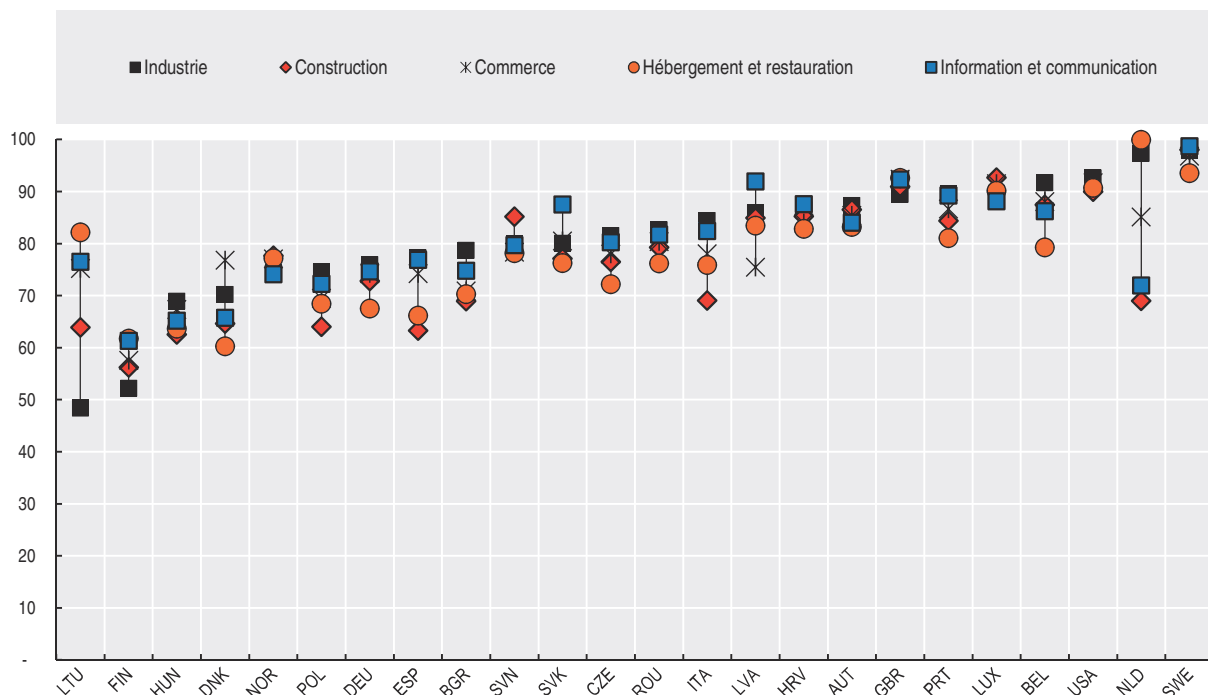
Survie des entreprises

Graphique 4.13. **Proportion de jeunes entreprises employant des salariés dans la population des entreprises, par secteur**
En pourcentage du total des entreprises employant des salariés, 2013 ou dernière année disponible



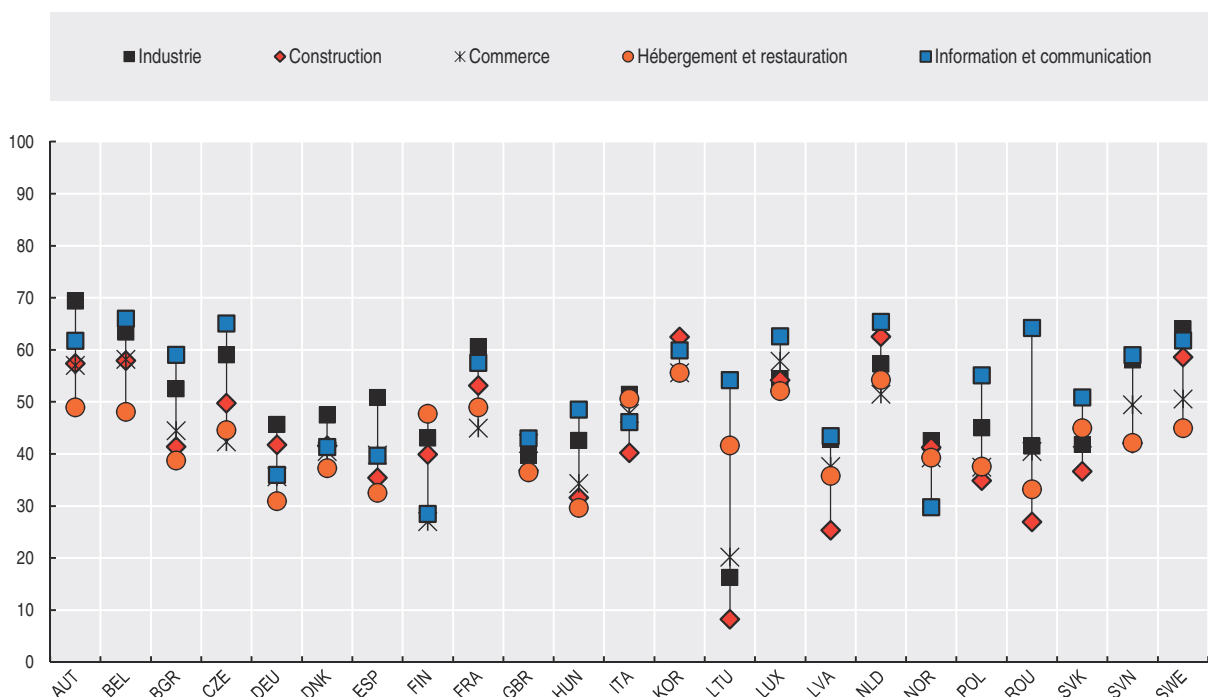
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450691>

Graphique 4.14. Taux de survie des entreprises âgées d'un an employant des salariés, par activité économique
En pourcentage, cohorte de 2012



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450707>

Graphique 4.15. Taux de survie des entreprises âgées de cinq ans employant ou non des salariés, par activité économique
En pourcentage, cohorte de 2008



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450717>





5. GROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Créations d'emplois par les jeunes entreprises

Entreprises à forte croissance

À savoir

- Les taux de créations et de destructions d'emplois dues aux naissances et aux décès d'entreprises employant des salariés varient beaucoup d'un pays à un autre, mais dépassent rarement 6 % de l'emploi total. Dans de nombreux pays, les taux de création et de destruction d'emplois sont étroitement corrélés.
- Entre 2008 et 2013, la proportion d'emplois créés par les entreprises de création récente est restée relativement stable, malgré la baisse du taux de naissance et de la taille moyenne des entreprises à la naissance. Parallèlement, les destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises ont été moins nombreuses en 2013 qu'en 2008 dans la plupart des pays, signe d'une diminution de la dynamique des entreprises.
- En 2013, dans une majorité de pays, la création nette d'emplois due aux naissances et décès d'entreprises était positive dans les services, mais négative dans l'industrie. Au niveau de l'ensemble de l'économie, cette création nette était positive et supérieure à 1 % de l'emploi total dans un petit nombre de pays, dont le Danemark, la Norvège et la République slovaque.
- L'effectif moyen dans les entreprises de création récente employant des salariés se situe généralement entre deux et trois salariés. La taille des jeunes entreprises est nettement plus élevée aux États-Unis (autour de sept salariés), ainsi qu'au Brésil et aux Pays-Bas (cinq salariés). Le nombre moyen de salariés dans les entreprises qui naissent et qui meurent est généralement plus élevé dans l'industrie que dans les autres secteurs, du fait en partie d'économies d'échelle.

Pertinence

Les emplois créés par les naissances d'entreprises ou détruits par les décès d'entreprises renseignent 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 jeunes entreprises 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 .

La création nette d'emplois due aux naissances et décès d'entreprises employant des salariés correspond à la différence entre le nombre de personnes occupées dans les entreprises créées au cours de la période de référence t , et le nombre de personnes occupées dans les entreprises détruites en t .

L'effectif moyen dans les entreprises créées (détruites) s'obtient en divisant le nombre de personnes occupées dans des entreprises créées (détruites) en t par le nombre d'entreprises créées (détruites) en t .

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. Pour Israël, les statistiques sur l'emploi dans les entreprises à leur naissance/décès se réfèrent non pas au nombre de personnes occupées, mais au nombre de salariés.

Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI rév. 3. S'agissant du Danemark, de l'Estonie, de la Finlande, des Pays-Bas et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <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.

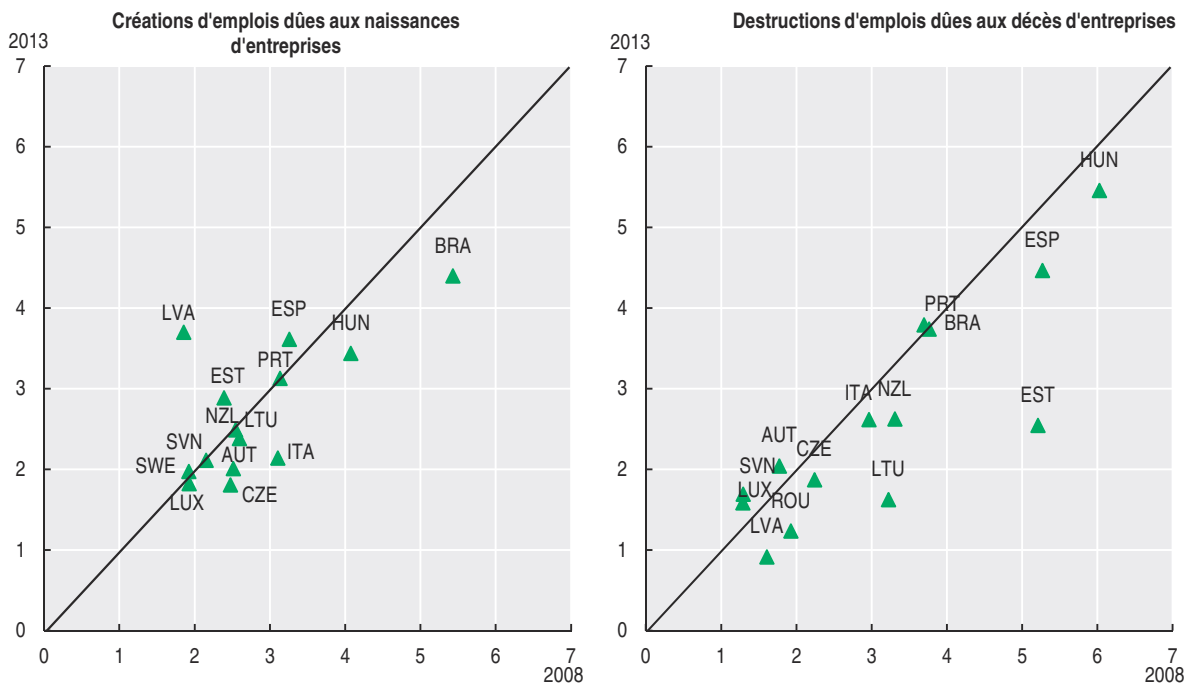
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 5.1. Part de l'emploi dû aux naissances et aux décès d'entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand

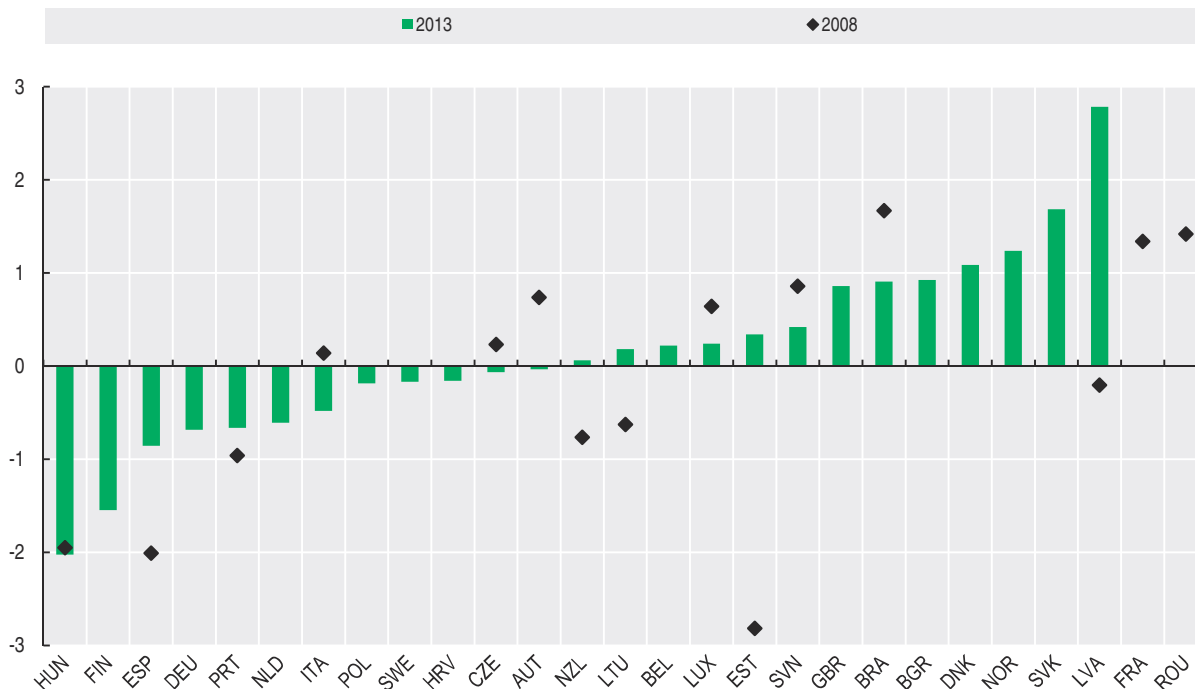
En pourcentage de l'emploi total dans les entreprises employant des salariés



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450729>

Graphique 5.2. Création nette d'emplois due aux naissances et décès d'entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand

En pourcentage de l'emploi total dans les entreprises employant des salariés

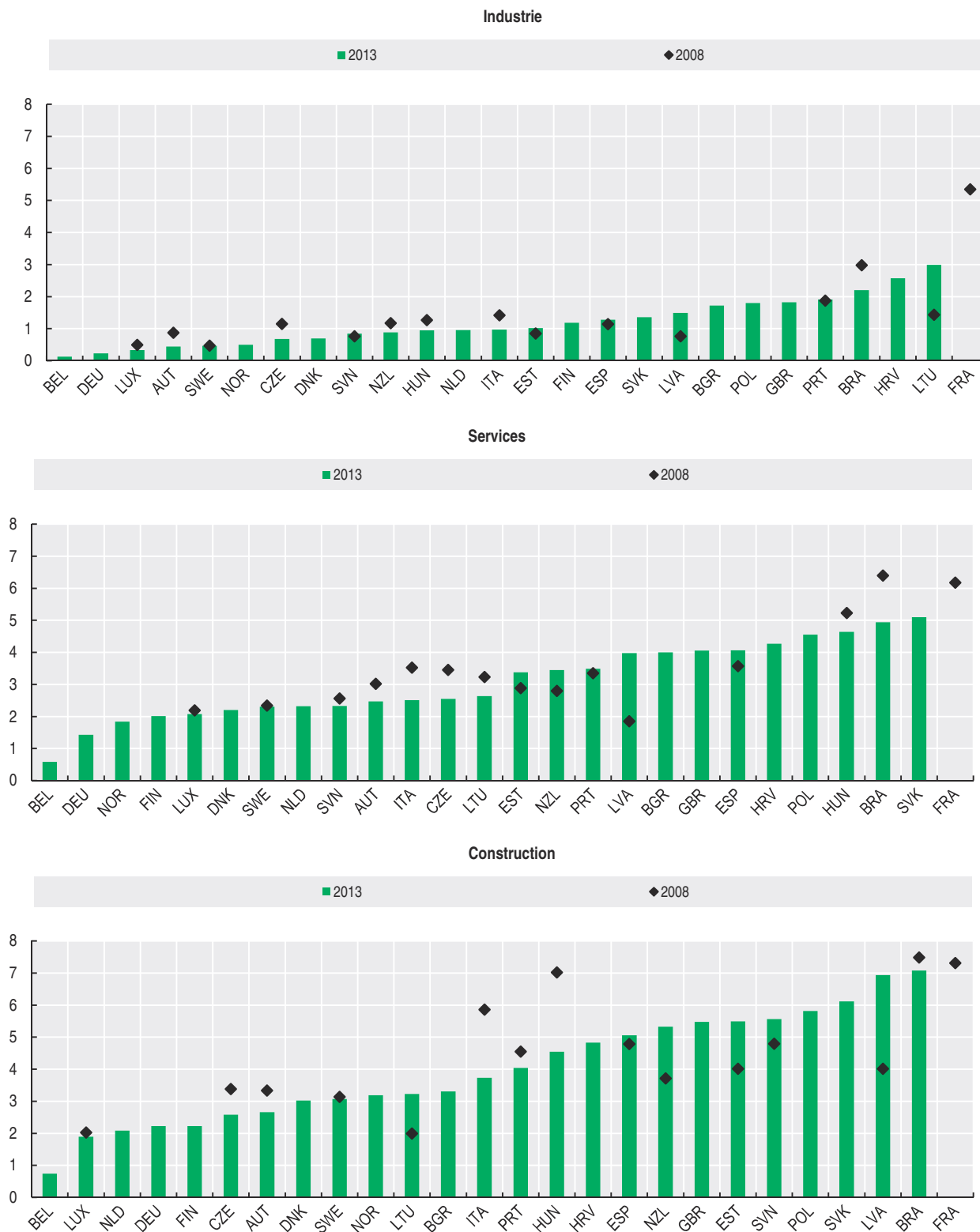


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450738>

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 5.3. Créations d'emplois dues aux naissances d'entreprises employant des salariés, par secteur
En pourcentage de l'emploi total par secteur dans les entreprises employant des salariés



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450745>

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 5.4. **Destructions d'emplois dues aux décès d'entreprises employant des salariés, par secteur**
En pourcentage de l'emploi total par secteur dans les entreprises employant des salariés

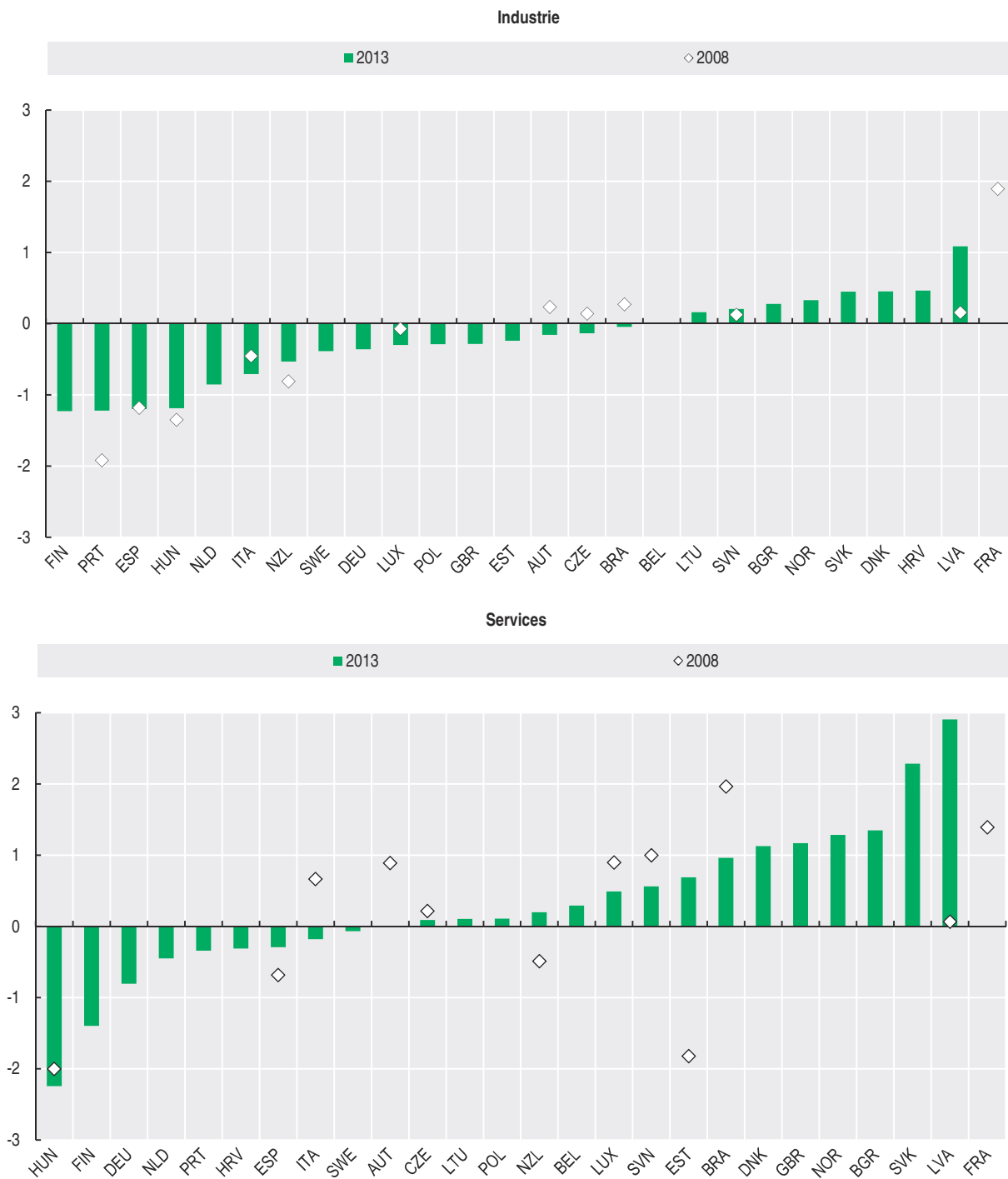


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450758>

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 5.5. **Création nette d'emplois due aux naissances et décès d'entreprises employant des salariés**
En pourcentage de l'emploi total par secteur dans les entreprises employant des salariés



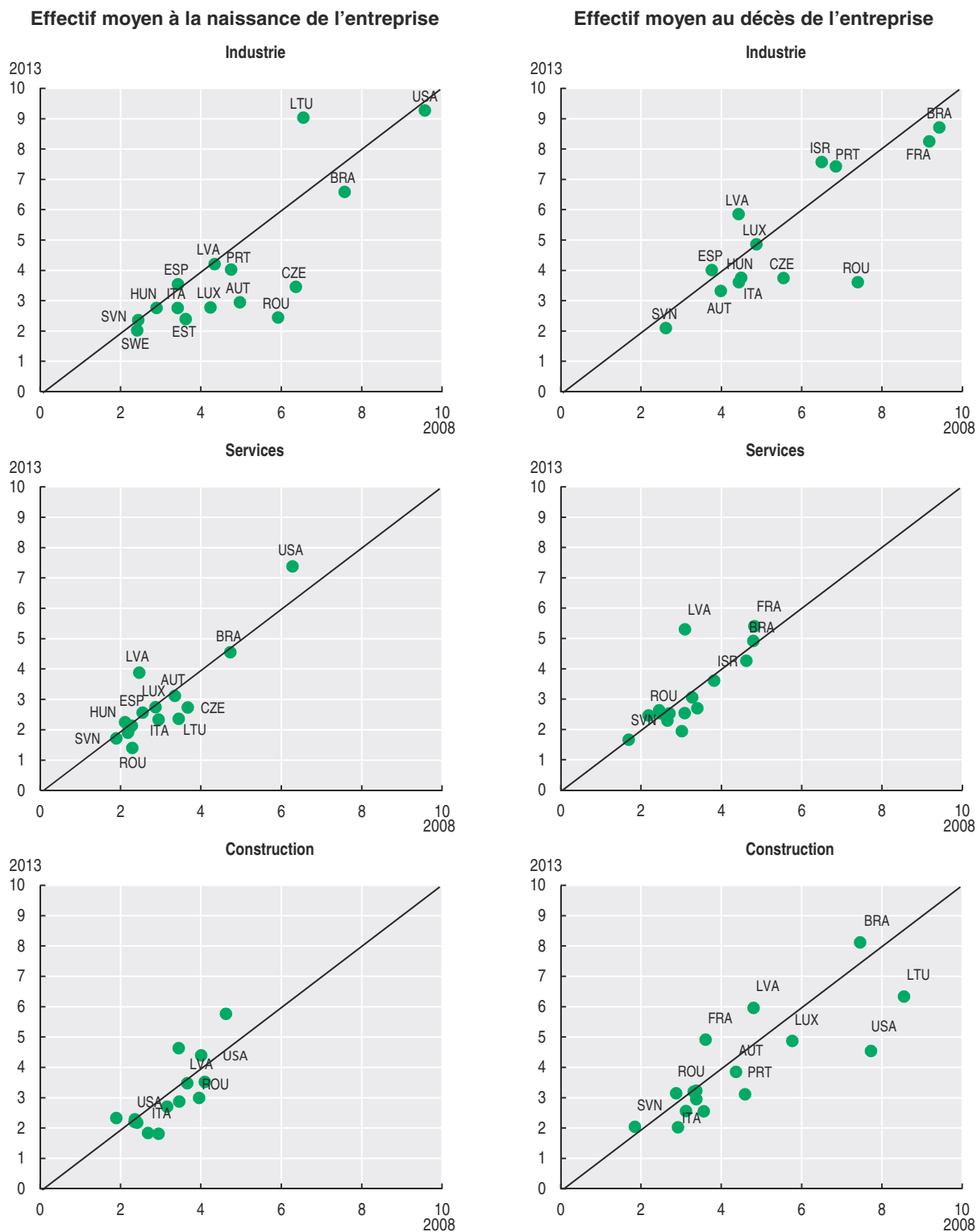
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450763>

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

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

Graphique 5.6. Effectif moyen dans les entreprises employant des salariés à leur naissance et à leur décès, principaux secteurs

Nombre de salariés par entreprise à sa naissance/son décès, 2008 et 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450775>

Créations d'emplois par les jeunes entreprises

À savoir

- Les emplois créés par les jeunes entreprises – c'est-à-dire les entreprises de création récente et celles âgées d'un an ou de deux ans – représentent entre 4 % et 15 % de l'emploi total dans la plupart des pays. Dans un grand nombre de pays pour lesquels des données sont disponibles, la contribution des jeunes entreprises à l'emploi total a baissé entre 2008 et 2013.
- Dans de nombreux pays, la part de l'emploi imputable aux entreprises âgées d'un an est plus élevée que celle des entreprises nouvellement créées, et la part imputable aux entreprises âgées de deux ans est similaire à celle des entreprises d'un an. Malgré la forte probabilité d'échec au cours des premières années d'activité, ce résultat montre que dans les entreprises qui survivent, l'effectif employé augmente.
- En règle générale, la part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises est plus importante dans les services et la construction, où le renouvellement des entreprises est élevé.

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

Comme le définit la présente publication, les *jeunes entreprises employant des salariés* englobent toutes les entreprises employant des salariés qui ont jusqu'à deux ans d'âge, c'est-à-dire celles qui sont de création récente, plus celles âgées d'un an ou de deux ans.

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

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

La *taille moyenne des entreprises nouvellement créées employant des salariés* est exprimée par le nombre de personnes

occupées au cours de la période de référence (t) parmi les entreprises créées durant la période t, divisé par le nombre d'entreprises créées en t.

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

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. Pour Israël, les statistiques sur l'emploi dans les entreprises qui se créent et qui survivent se réfèrent non pas au nombre de personnes occupées mais au nombre de salariés. S'agissant du Danemark, de l'Estonie, de la Finlande, des Pays-Bas et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <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>.

Crisuolo, 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>.

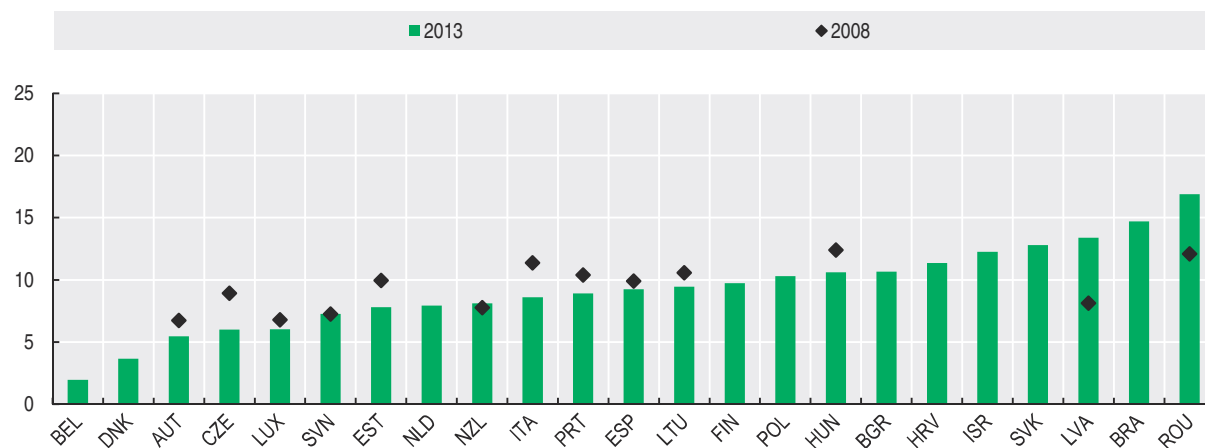
Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda (2010), « Who creates jobs? Small vs. Large vs. Young », *Discussion Papers*, US Census Bureau, www.nber.org/papers/w16300.pdf?new_window=1.

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

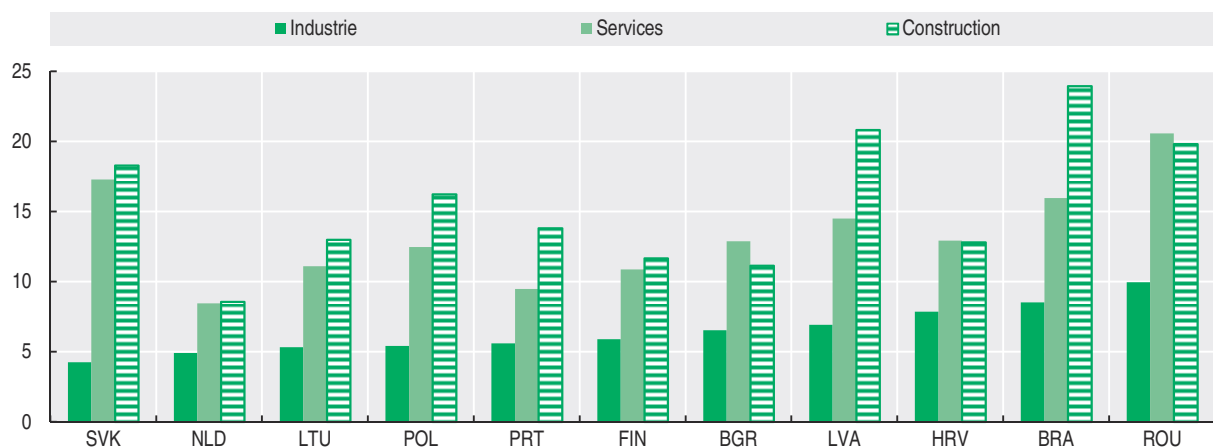
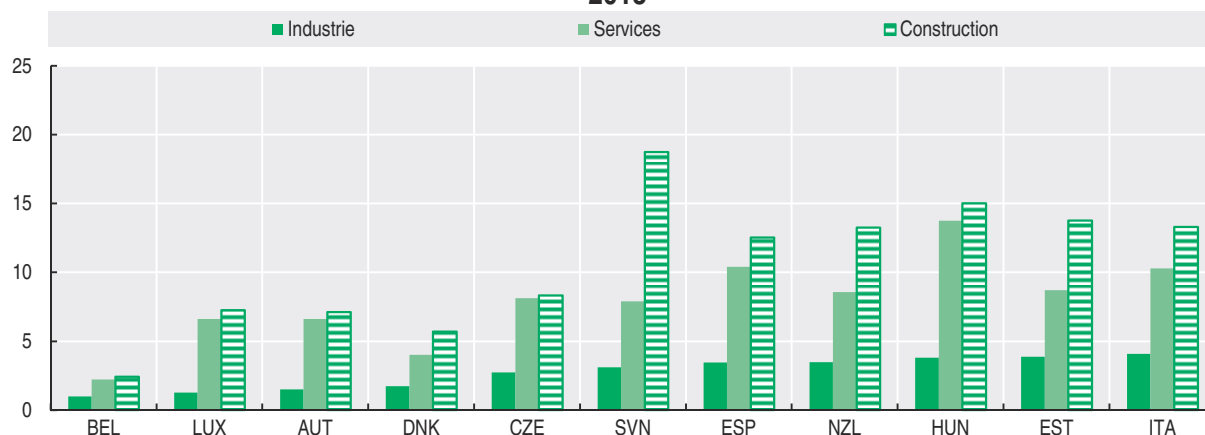
Graphique 5.7. Part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises

En pourcentage de l'emploi dans les entreprises employant des salariés

Ensemble de l'activité du secteur marchand



2013

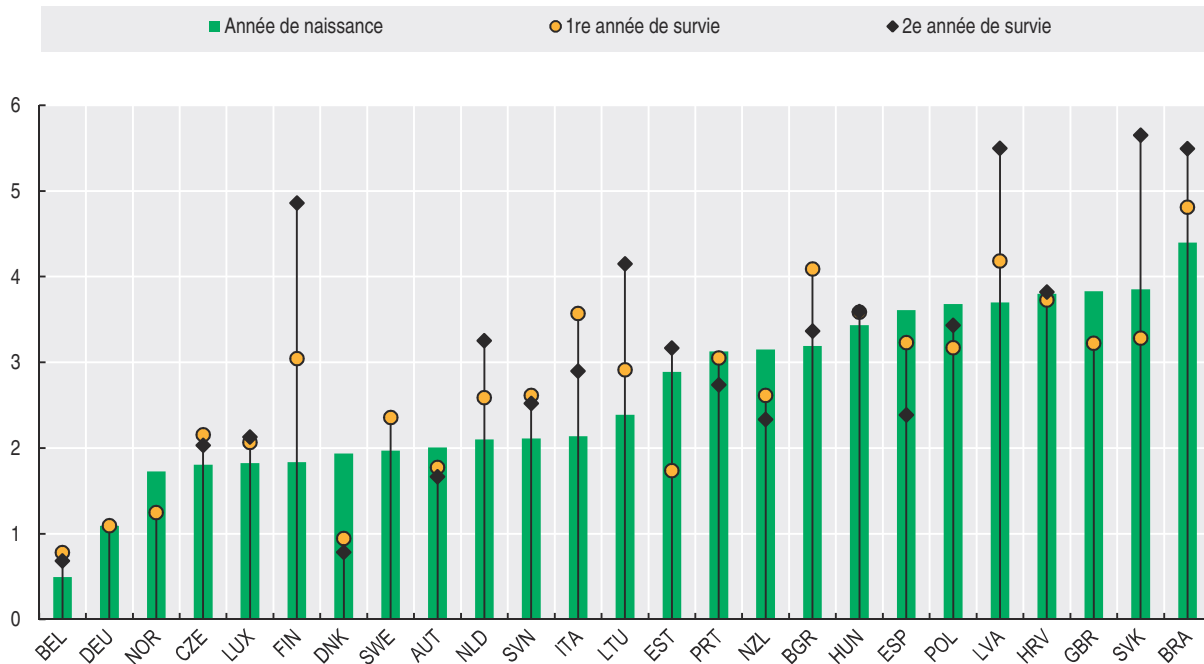


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450787>

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

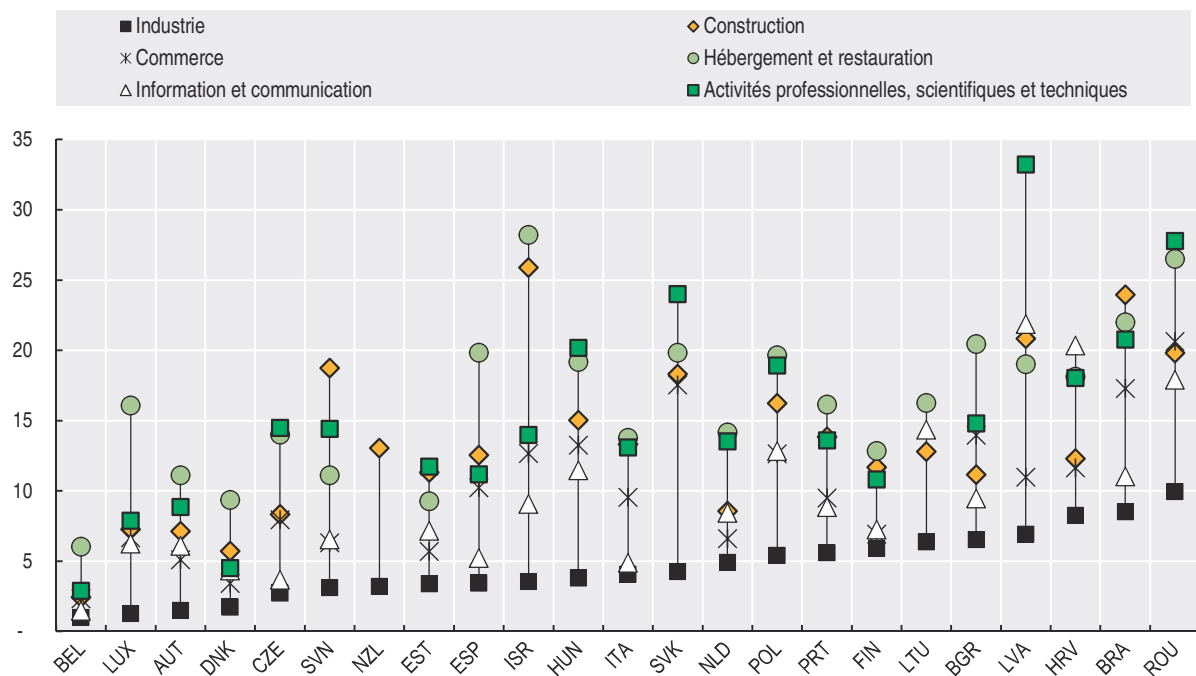
Créations d'emplois par les jeunes entreprises

Graphique 5.8. **Part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises employant des salariés, par âge des entreprises**
En pourcentage de l'emploi dans les entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450794>

Graphique 5.9. **Part de l'emploi imputable aux jeunes entreprises employant des salariés, par activité économique**
En pourcentage de l'emploi dans les entreprises employant des salariés, ensemble de l'activité du secteur marchand, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450808>

Graphique 5.10. Taille moyenne des jeunes entreprises employant des salariés, par âge des entreprises, principaux secteurs
2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450815>

Taux d'entreprises à forte croissance

À savoir

- Dans la population totale des entreprises, la proportion d'entités à forte croissance est peu élevée, comprise généralement entre 2 % et 6 % dans la plupart des pays. Bien que peu nombreuses, les entreprises à forte croissance créent de l'emploi pour un nombre considérable de personnes.
- Les entreprises à forte croissance se trouvent dans tous les secteurs économiques, mais dans des proportions pouvant être très différentes. Aucune tendance nette ne se dégage entre les pays concernant les secteurs qui enregistreraient les plus importantes proportions d'entreprises à forte croissance.
- Sur le plan des activités économiques, la recherche scientifique et le développement, ainsi que la programmation et le conseil en informatique, présentent des concentrations relativement élevées d'entreprises à forte croissance.
- Les pays où la proportion d'entreprises à forte croissance est relativement importante dans une certaine activité ont tendance à avoir également une forte proportion d'entreprises à forte croissance dans d'autres activités. Les pays où le pourcentage d'entreprises à forte croissance est le plus élevé sont notamment la Lettonie, la République slovaque et la Bulgarie.

Pertinence

Les entreprises à forte croissance sont d'importantes sources de création d'emplois et de richesses. Un petit groupe d'entreprises à forte croissance est à l'origine d'un nombre extrêmement élevé de créations d'emplois.

Définitions

Les entreprises à forte croissance sont des entreprises qui affichent une croissance annuelle moyenne du nombre de salariés de plus de 20 % sur une période de trois ans, et qui comptent au moins 10 salariés au début de la période d'observation (*Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, 2008).

Dans l'Union européenne, le Règlement d'exécution (UE) n° 439/2014 de la Commission définit comme suit les entreprises à forte croissance : entreprises marchandes employant au moins 10 salariés au début de leur croissance, et dont la croissance moyenne annuelle du nombre de salariés dépasse 10 % par an pendant une période de trois ans.

La présente section utilise les deux définitions précitées des entreprises à forte croissance (respectivement une croissance de plus de 20 % et de plus de 10 %). Des informations détaillées sont fournies pour chaque graphique au paragraphe « Comparabilité ».

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.

L'*effectif moyen dans les entreprises à forte croissance* s'obtient en divisant le nombre de salariés dans les entreprises à

forte croissance pendant la période de référence par le nombre d'entreprises à forte croissance pendant cette même période.

Les « gazelles » sont un sous-groupe des entreprises à forte croissance. Il s'agit d'entreprises à forte croissance qui emploient des salariés depuis cinq ans tout au plus. La *proportion de gazelles* est le nombre de gazelles exprimé en pourcentage de la population des entreprises d'au moins 10 salariés.

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

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 ou moins fort sur la représentativité des résultats selon la taille du pays.

Sur les graphiques 5.11 et 5.12, un seuil de croissance de l'emploi de 20 % ou plus est utilisé pour le Brésil, le Canada, les États-Unis, Israël et la Nouvelle-Zélande ; pour tous les autres pays, le seuil de croissance utilisé est de 10 % ou plus.

Sur le graphique 5.13, un seuil de croissance de l'emploi de 20 % ou plus est utilisé pour le Canada et les États-Unis ; pour tous les autres pays, le seuil de croissance utilisé est de 10 % ou plus.

Le graphique 5.14 utilise pour tous les pays un seuil de croissance de 20 % ou plus pour présenter l'emploi des entreprises à forte croissance et des gazelles.

Les données se rapportant aux États-Unis sont compilées conformément à la classification CITI rév. 3. S'agissant du Danemark, de l'Estonie, de la Finlande, des Pays-Bas et du Portugal, une rupture de série est à noter en 2013.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises* (SDBS) (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

Pour en savoir plus

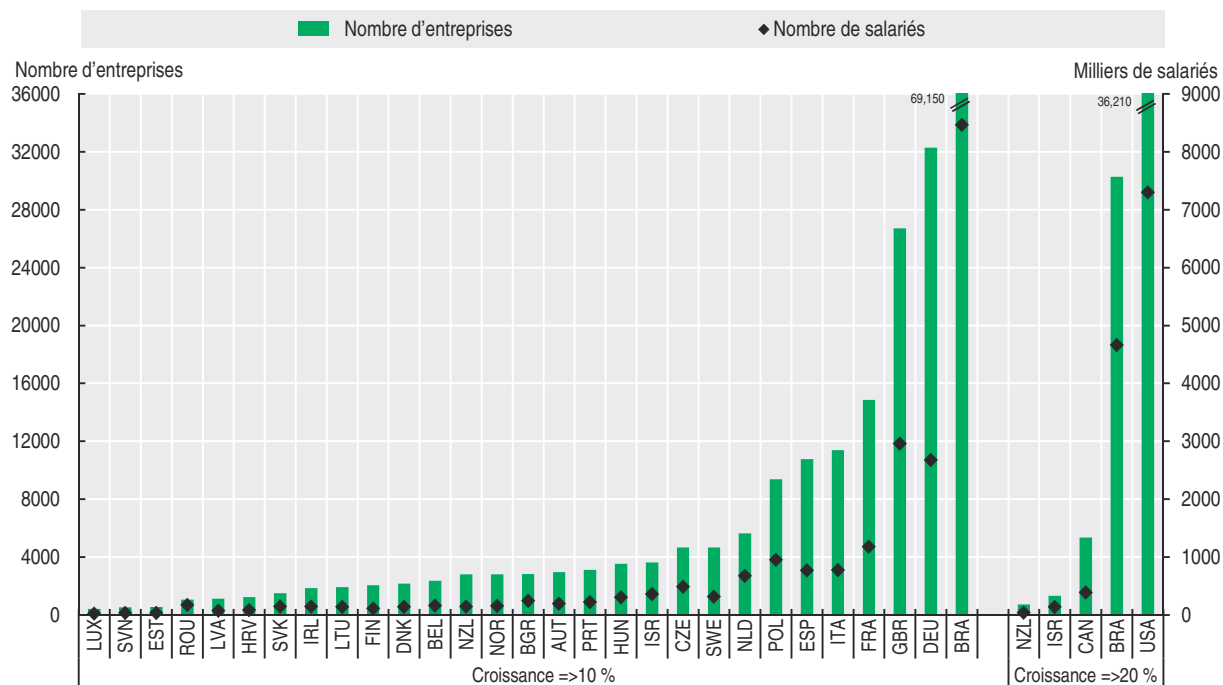
Ahmad, N. et D. Rude Petersen (2007), *High-Growth Enterprises and Gazelles – Preliminary and Summary Sensitivity Analysis*, Forums de l'OCDE, Paris, www.oecd.org/document/31/0,3746,en_2825_499554_39151327_1_1_1_1,00.html.

Coad, A. et al. (2014), « High-growth firms: introduction to the special section », *Oxford Journals, Industrial and Corporate Change*, <http://icc.oxfordjournals.org/content/23/1/91.full>.

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

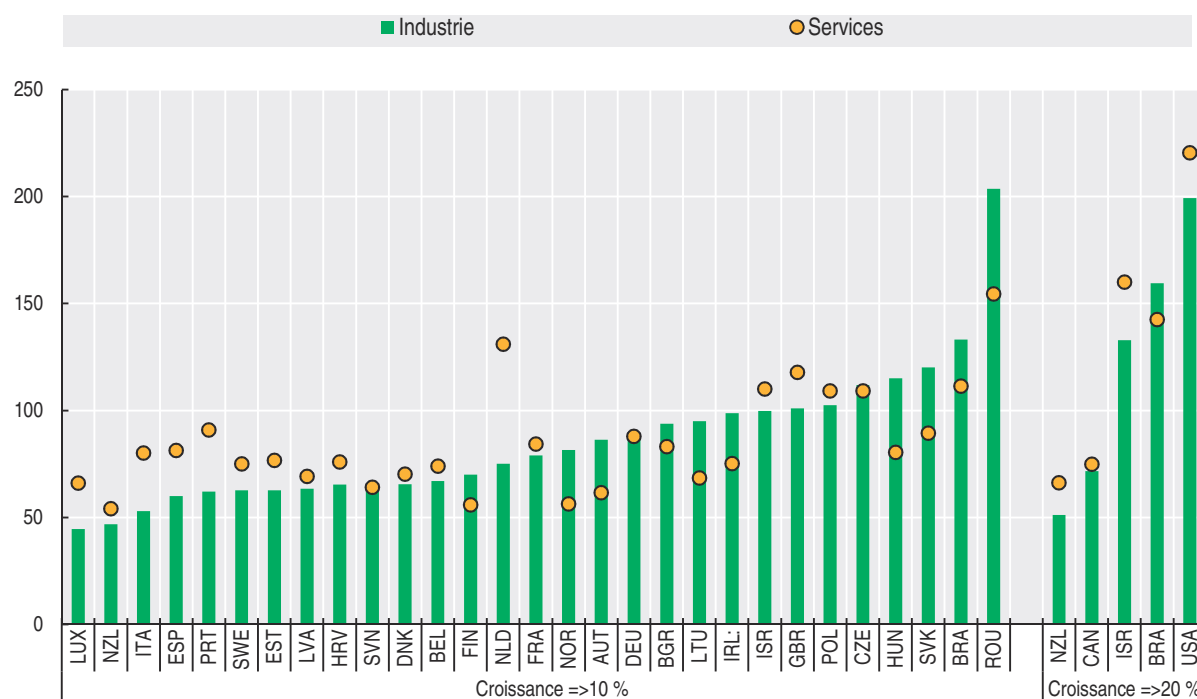
OCDE/Eurostat (2008), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264041882-en>.

Graphique 5.11. **Nombre d'entreprises à forte croissance et emploi, ensemble de l'activité du secteur marchand**
2014 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450828>

Graphique 5.12. **Effectif moyen dans les entreprises à forte croissance, principaux secteurs**
Nombre de salariés par entreprise, 2014, ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450833>

5. CROISSANCE DES ENTREPRISES ET CRÉATION D'EMPLOIS

Taux d'entreprises à forte croissance

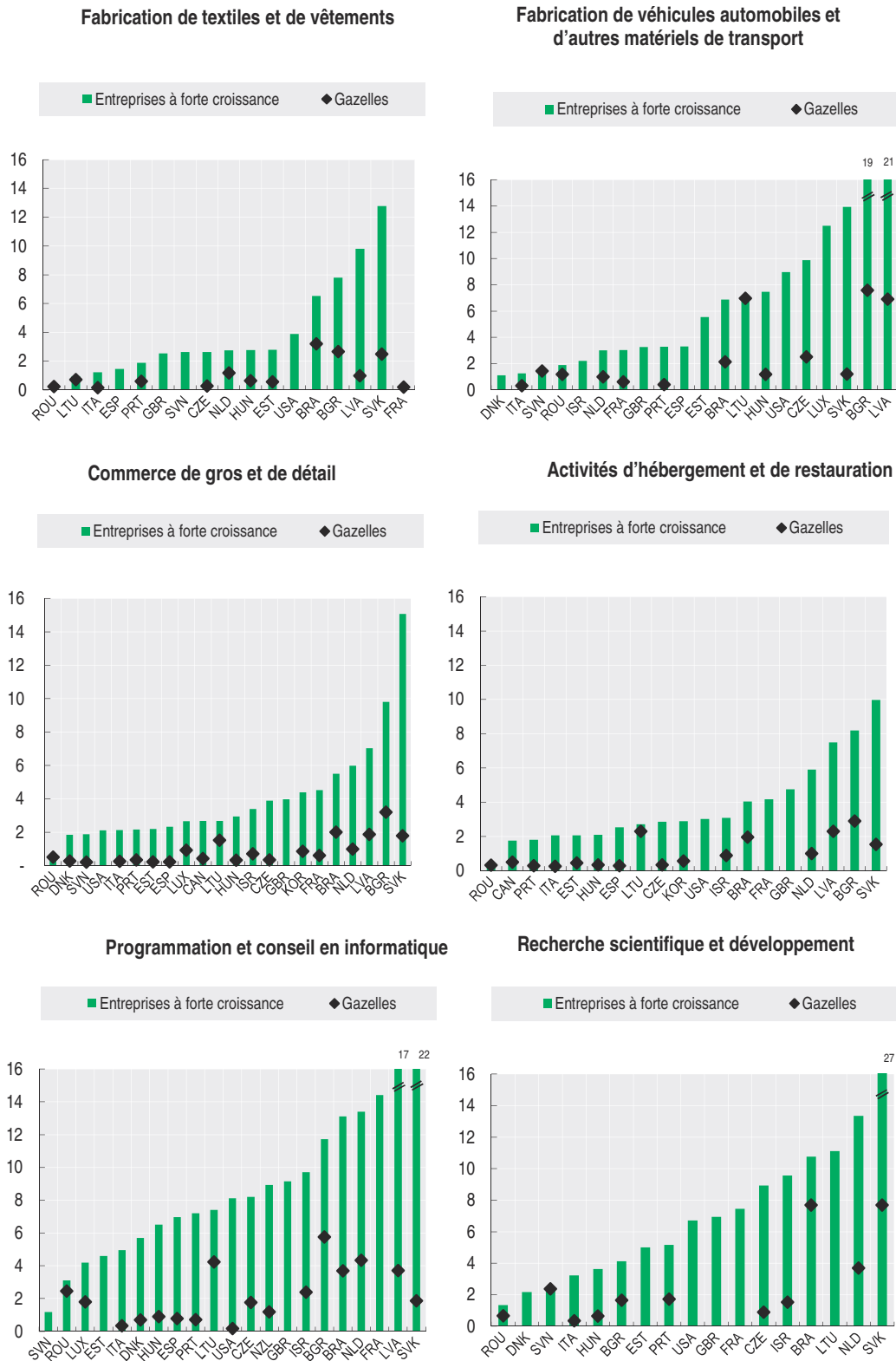
Graphique 5.13. Part des entreprises à forte croissance, principaux secteurs

En pourcentage de l'ensemble des entreprises du secteur comptant 10 salariés ou plus, 2013, ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450841>

Graphique 5.14. **Part des entreprises à forte croissance et des gazelles**
En pourcentage du nombre total d'entreprises comptant 10 salariés ou plus, 2013, ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450855>





6. PME ET COMMERCE INTERNATIONAL

Taux de présence à l'international

Concentration des échanges

Échanges par taille d'entreprise

PME et proximité du marché

Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises

Taux de présence à l'international

À savoir

- La proportion d'entreprises engagées dans le commerce international est extrêmement variable d'un pays à l'autre : 10 % à 40 % des entreprises font de l'exportation, et entre 10 % et 70 % pratiquent l'importation. Ces proportions ont tendance à être plus faibles dans les grands pays, du fait de la taille de leur marché intérieur.
- Mais même parmi les grands pays des différences importantes existent. Ainsi, la proportion d'entreprises qui exportent (importent) est trois (quatre) fois plus élevée en Allemagne qu'en France, ce qui montre la très faible proportion de PME françaises qui importent et exportent directement.
- Dans la plupart des pays, le nombre d'entreprises importatrices était en 2013 systématiquement plus élevé que le nombre d'entreprises exportatrices ; dans de nombreux pays, il avait augmenté par rapport à 2011, signe d'une participation accrue des entreprises dans les chaînes de valeur mondiales.
- À l'exception de la Pologne, la plupart des entreprises exportatrices sont aussi importatrices, ce qui montre une fois de plus l'importance des chaînes de valeur mondiales.

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. Des différences persistent toutefois d'un pays à l'autre en termes d'échelle d'intégration, en particulier dans les PME, et d'échelle de pénétration du ou des marchés(s).

Définitions

L'utilisation des déclarations douanières pour examiner le commerce de marchandises a pour but de mettre en évidence les transferts de marchandises d'un pays à un autre, dans le sens tant entrant (importations) que sortant (exportations). Cette méthode permet de mesurer le flux physique bilatéral des marchandises entre les frontières, en respectant la norme internationale définie dans la publication des Nations Unies « Statistique du commerce international de marchandises : concepts et définitions 2010 » (New York, 2010).

Les principaux concepts sur lesquels s'appuie l'utilisation des déclarations douanières sont les suivants : en ce qui concerne les exportations, la destination finale connue d'une marchandise exportée identifie le partenaire commercial de l'entreprise exportatrice ; pour ce qui est des importations, le pays dans lequel la marchandise est extraite, produite ou transformée (autrement dit, le pays d'origine) identifie le partenaire commercial de l'entreprise importatrice.

Les statistiques du commerce international classiques présentent les flux commerciaux entre les pays en les ventilant entre les différents types de marchandises et de services. Les données issues de la base de données TEC de l'OCDE qui sont présentées ici utilisent comme critères de ventilation les caractéristiques économiques des entreprises marchandes.

La *proportion d'exportateurs (importateurs)* correspond au nombre d'entreprises exportatrices (importatrices) rapporté au nombre total d'entreprises.

La *proportion d'exportateurs-importateurs* correspond au pourcentage des entreprises marchandes qui sont à la fois exportatrices et importatrices.

L'industrie recouvre les activités suivantes : les activités extractives ; les activités de fabrication ; la production d'électricité, de gaz, de vapeur et la climatisation ; enfin, la distribution d'eau, le réseau d'assainissement, la gestion des déchets et les activités de remise en état.

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

Comparabilité

Certaines précautions s'imposent pour interpréter les données qui reflètent uniquement les circuits d'exportation (et d'importation) 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 qui fournissent les entreprises exportatrices de plus grande taille. De même, un certain nombre d'entreprises (surtout les petites) peuvent exporter (et importer) par l'intermédiaire de grossistes.

Toutes les entreprises ne peuvent être répertoriées dans les registres d'entreprises ou du commerce. C'est le cas en général des petites entités, comme le suggère la faible valeur moyenne des échanges de ces entreprises non ventilées. Les graphiques 6.1 et 6.2 incluent donc toutes les entreprises non ventilées de la population des PME, ainsi que la valeur de leurs échanges.

Les données présentées dans les graphiques 6.1 et 6.2 proviennent de la combinaison de deux sources de données, à savoir les bases SDBS et TEC de l'OCDE. Or, le champ de couverture de ces deux bases de données peut ne pas coïncider si différents seuils sont pris en compte ou si des unités statistiques différentes sont utilisées pour enregistrer le nombre des entreprises.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

OCDE, *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (CCE)* (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=8884b620-29a8-4419-9c98-ffc781d084c6&themetreeid=154>.

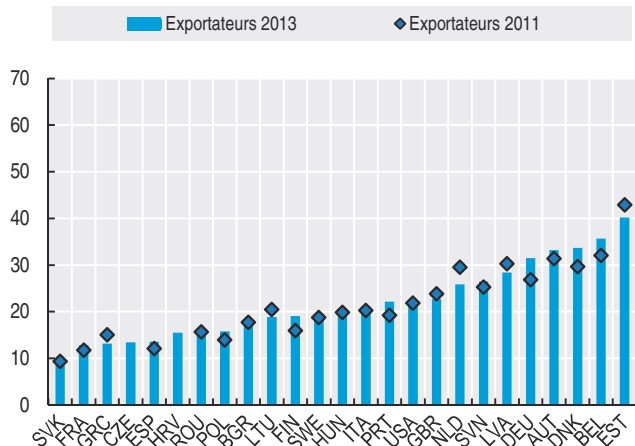
Pour en savoir plus

OCDE et Groupe de la Banque mondiale (2015), « Inclusive Global Value Chains. Policy options in trade and complementary areas for GVC. Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries », www.oecd.org/trade/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf.

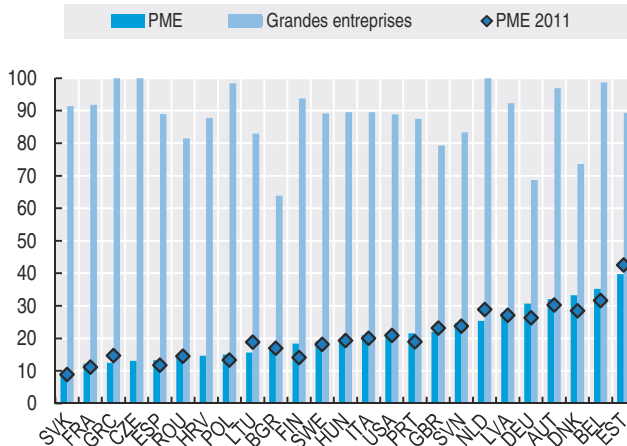
OCDE (2016), « Who's Who in International Trade: A Spotlight on OECD Trade by Enterprise Characteristics data », *OECD Insights Blog*, <http://oecdinsights.org/2016/04/25/statistical-insights-whos-who-in-international-trade-a-spotlight-on-oecd-trade-by-enterprise-characteristics-data/>.

Graphique 6.1. Proportion d'exportateurs, industrie

Part des entreprises exportatrices, total des entreprises



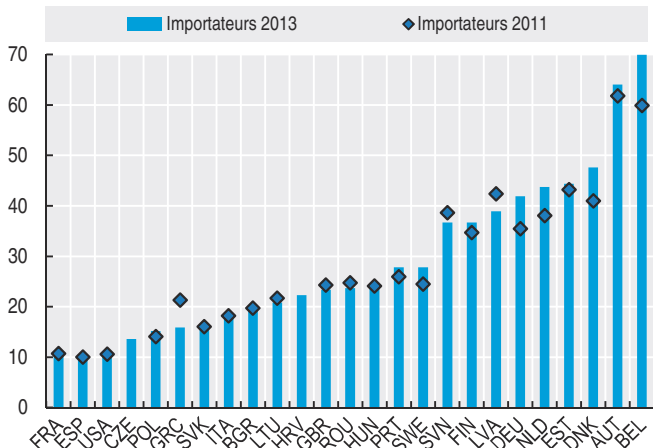
Part des entreprises exportatrices, classe de taille, 2013



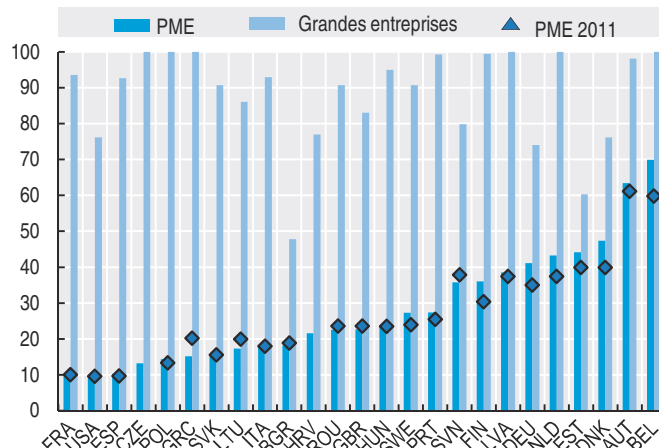
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450861>

Graphique 6.2. Proportion d'importateurs, industrie

Part des entreprises importatrices, total des entreprises



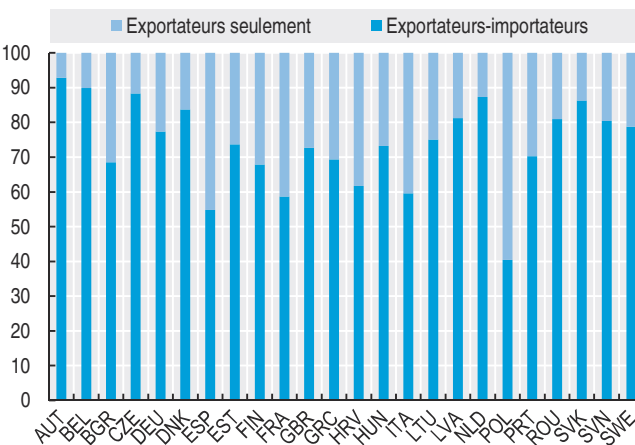
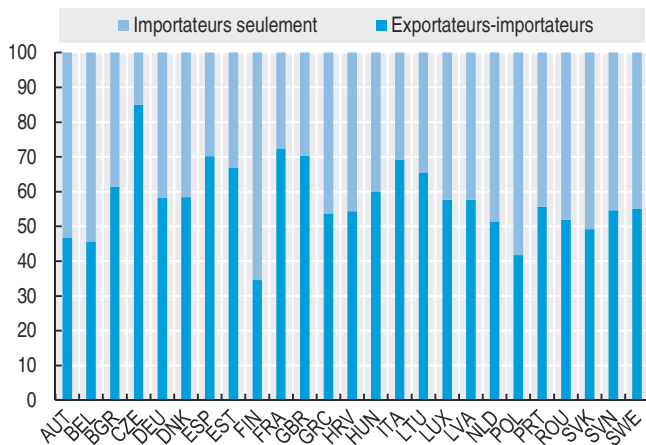
Part des entreprises importatrices, classe de taille, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450877>

Graphique 6.3. Proportion d'exportateurs-importateurs, industrie

Part des entreprises marchandes à la fois exportatrices et importatrices, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450887>

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 90 % 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. Cette tendance est également vraie aux États-Unis, où les entreprises qui commercent avec plus de 10 pays représentent plus de 80 % du total des exportations.

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. Des différences persistent toutefois d'un pays à l'autre en termes d'échelle d'intégration, en particulier dans les PME, et d'échelle de pénétration du/des marché(s). La diversité sur les marchés est souvent le signe d'avantages comparatifs et d'une résistance aux chocs affectant la demande.

Définitions

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.

L'ensemble de l'économie englobe tous les secteurs de la classification CITI rév. 4.

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

Comparabilité

Les données présentées ici concernent l'ensemble de l'économie. Pour le Canada, l'Irlande et la Turquie, les données se réfèrent à 2012.

Source

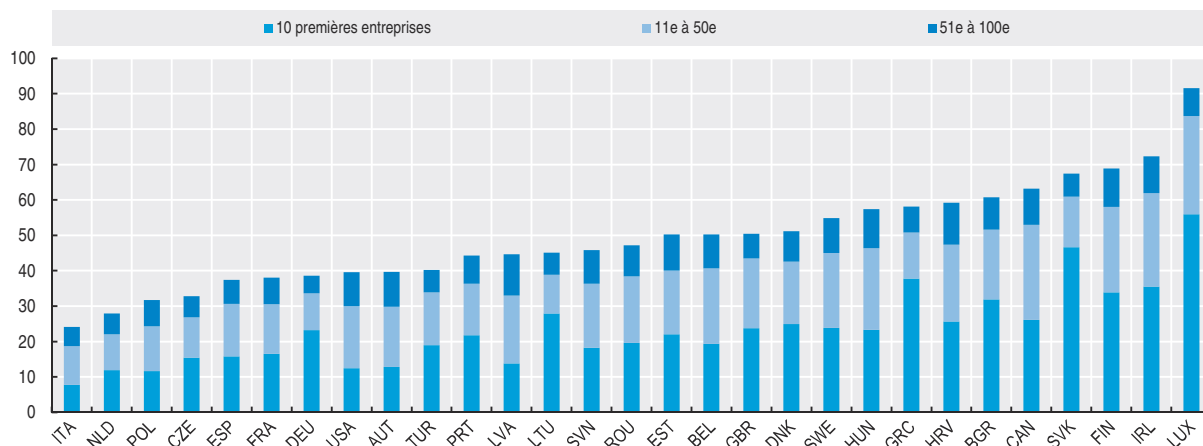
OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

OCDE, *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (CCE)*, (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=8884b620-29a8-4419-9c98-ffc781d084c6&themetreeid=154>.

Pour en savoir plus

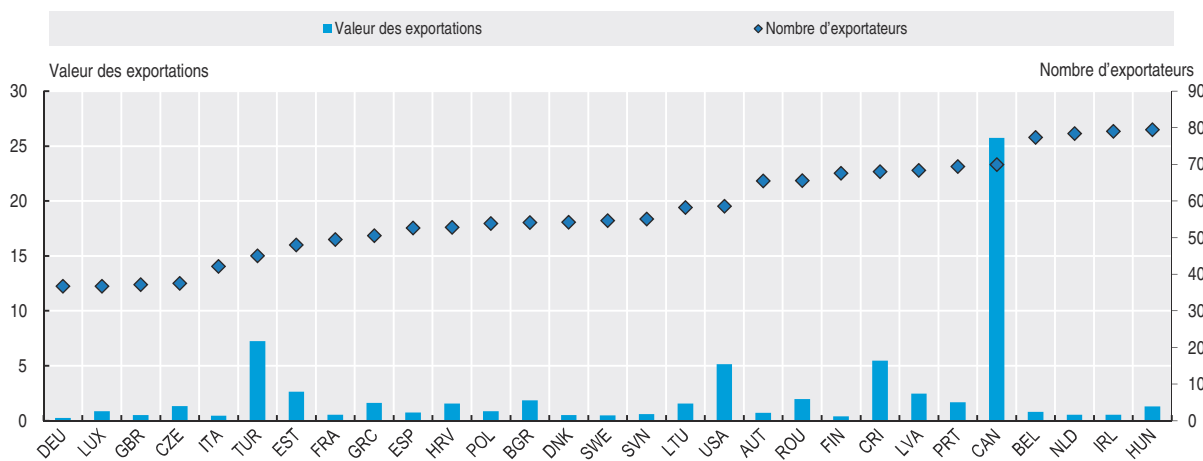
OCDE et Groupe de la Banque mondiale (2015), « Inclusive Global Value Chains. Policy options in trade and complementary areas for GVC. Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries », www.oecd.org/trade/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf.

Graphique 6.4. **Concentration des exportations par classe d'entreprises exportatrices, ensemble de l'économie**
 Pourcentage de la valeur totale des exportations, 2013 ou dernière année disponible



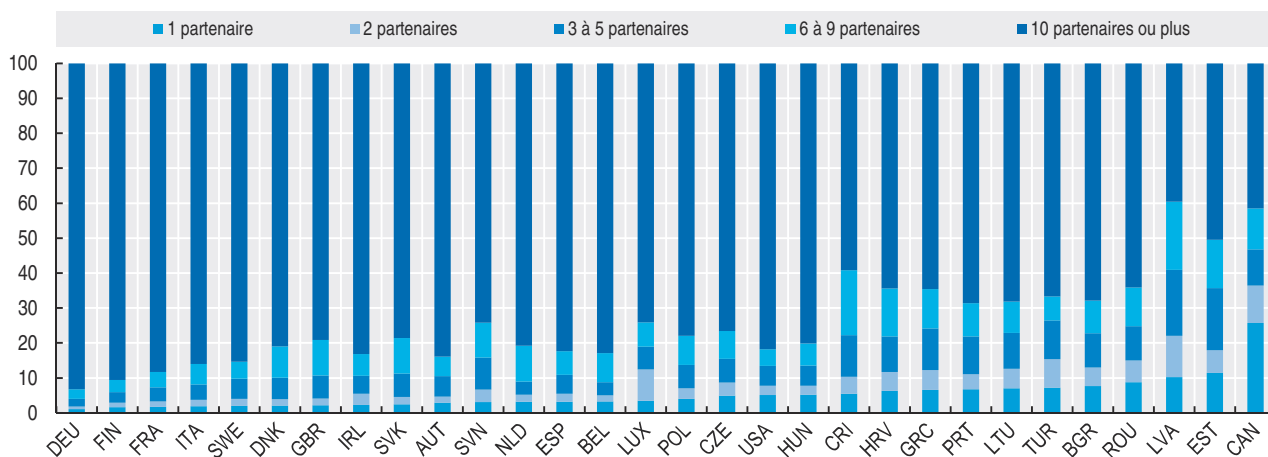
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450895>

Graphique 6.5. **Exportateurs ayant un seul partenaire, avec valeur de ces exportations, ensemble de l'économie**
 Pourcentage de la valeur totale des exportations, Pourcentage du nombre total d'exportateurs, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450904>

Graphique 6.6. **Concentration de la valeur des exportations par nombre de partenaires, ensemble de l'économie**
 Pourcentage de la valeur totale des exportations, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450912>

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 – sont nombreuses et représentent la majorité des entreprises exportatrices ; en revanche, leurs exportations ne pèsent pas très lourd, en valeur, dans l'ensemble des exportations.
- Les grandes entreprises ont tendance à représenter la quasi-totalité des exportations des industries à forte intensité capitaliste (produisant des biens matériels), comme par exemple la construction de véhicules automobiles et la fabrication d'autres matériels de transport. À l'opposé, les petites entreprises sont plus présentes dans les exportations des secteurs comme l'ameublement, le textile et les vêtements, où la spécialisation de la fabrication, la production de niche et l'investissement dans les actifs immatériels (tels que la marque, la conception et le capital organisationnel) fournissent des occasions de dégager des avantages concurrentiels.
- L'intensité des exportations (*importations*) – autrement dit la part des exportations (*importations*) dans le chiffre d'affaires total – est généralement d'autant plus forte que l'entreprise est grande et l'économie petite.
- Le poids des grandes entreprises dans les exportations du secteur manufacturier est variable selon les pays. Aux États-Unis et au Mexique, les grandes entreprises occupent une place dominante dans presque tous les secteurs, sans doute en raison à la fois de la grande taille du marché intérieur états-unien et des relations entre les deux pays par l'intermédiaire des *maquiladoras* (usines de transformation). En France et en Allemagne, en revanche, les PME sont les plus présentes à l'exportation dans un certain nombre de secteurs tels que l'habillement et le textile.

Pertinence

Les différences de participation aux échanges des entreprises en fonction de leurs classes de taille et des pays peuvent mettre en évidence de gros obstacles à la participation au commerce international – en particulier pour les petites entreprises – et, par voie de conséquence, appeler l'attention sur la nécessité d'examiner les canaux indirects d'intégration au sein des chaînes de valeur mondiales.

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 *part des PME parmi les exportateurs (importateurs)* est le nombre de PME exportatrices (importatrices) divisé par le nombre total d'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).

La *part des grandes entreprises dans la valeur des exportations du secteur manufacturier x* est définie comme le rapport entre la valeur des exportations (importations) des grandes entreprises du secteur manufacturier x et la valeur totale des exportations (importations) du secteur manufacturier x.

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).

Pour le Canada, l'Irlande et la Turquie, les données se réfèrent à 2012. Les données qui concernent la Bulgarie sur les graphiques 6.10, 6.11 et 6.13, la Roumanie sur les graphiques 6.7 à 6.9, 6.11, 6.12 et 6.14, la Slovénie sur les graphiques 6.9 à 6.11, ainsi que les États-Unis sur les graphiques 6.10 et 6.13 se réfèrent à 2012. Les données relatives au Luxembourg sur les graphiques 6.7 et 6.9 se rapportent à 2011.

Toutes les entreprises ne peuvent être répertoriées dans les registres d'entreprises ou du commerce. C'est le cas en général des petites entités, comme le suggère la faible valeur moyenne des échanges de ces entreprises non ventilées. Les graphiques 6.10 et 6.13 incluent donc toutes les entreprises non ventilées de la population des PME, ainsi que la valeur de leurs échanges.

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 qui fournissent les entreprises exportatrices de plus grande taille. De même, un certain nombre d'entreprises (surtout les petites) peuvent exporter par l'intermédiaire de grossistes. Les données présentées dans les graphiques 6.10 et 6.13 proviennent de la combinaison de deux sources de données, à savoir les bases SDBS et TEC de l'OCDE. Or, la couverture des entreprises dans ces deux bases de données peut ne pas coïncider si différents seuils sont pris en compte ou si des unités statistiques différentes sont utilisées pour enregistrer le nombre des entreprises.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

OCDE, *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (CCE)*, (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=8884b620-29a8-4419-9c98-ffc781d084c6&themetreeid=154>.

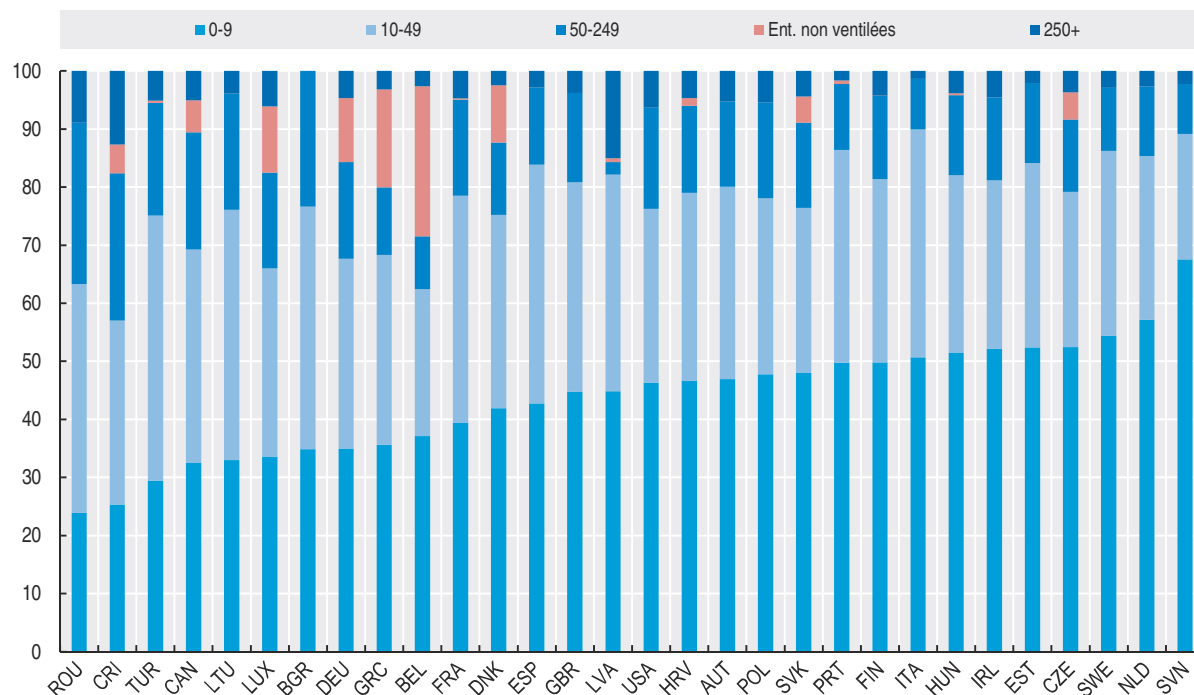

Pour en savoir plus

OCDE (2016), « Who's Who in International Trade: A Spotlight on OECD Trade by Enterprise Characteristics data », *OECD Insights Blog*, <http://oecdinsights.org/2016/04/25/statistical-insights-whos-who-in-international-trade-a-spotlight-on-oecd-trade-by-enterprise-characteristics-data/>.

OCDE (2009), « Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation », rapport du Groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises (PME) et l'entrepreneuriat, OCDE, www.oecd.org/cfe/smes/43357832.pdf.

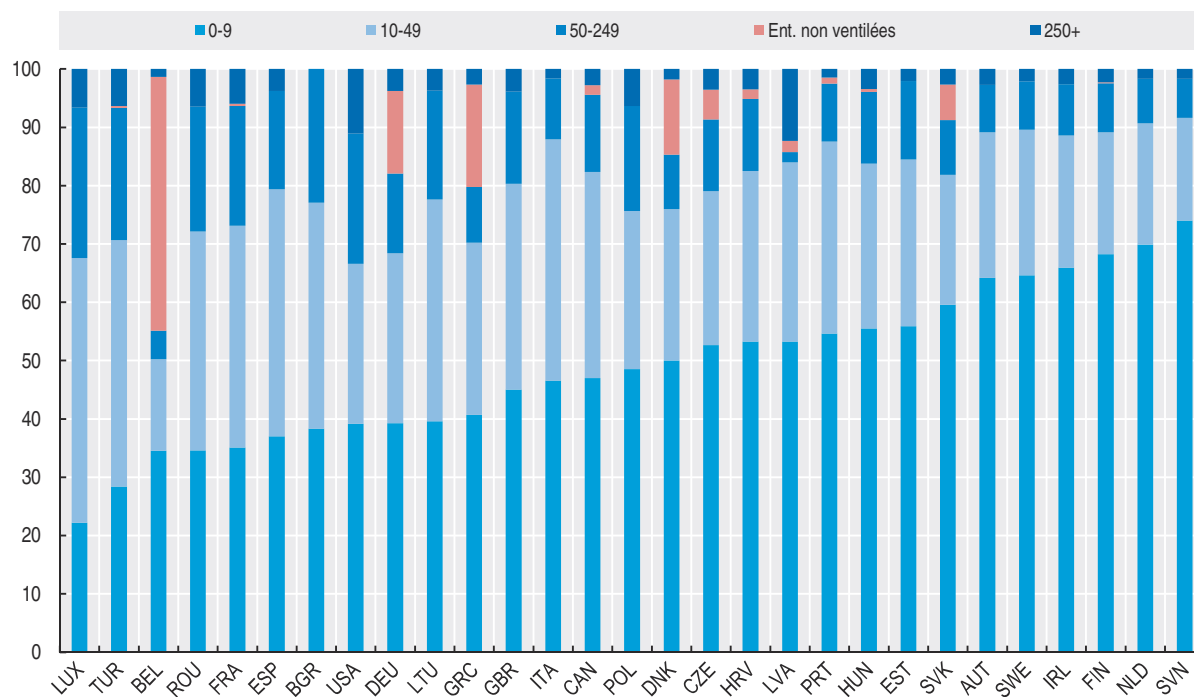

Graphique 6.7. Proportion d'exportateurs par taille d'entreprise, industrie

En pourcentage de l'ensemble des exportateurs de l'industrie, 2013 ou dernière année disponible

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450921>

Graphique 6.8. Proportion d'importateurs par taille d'entreprise, industrie

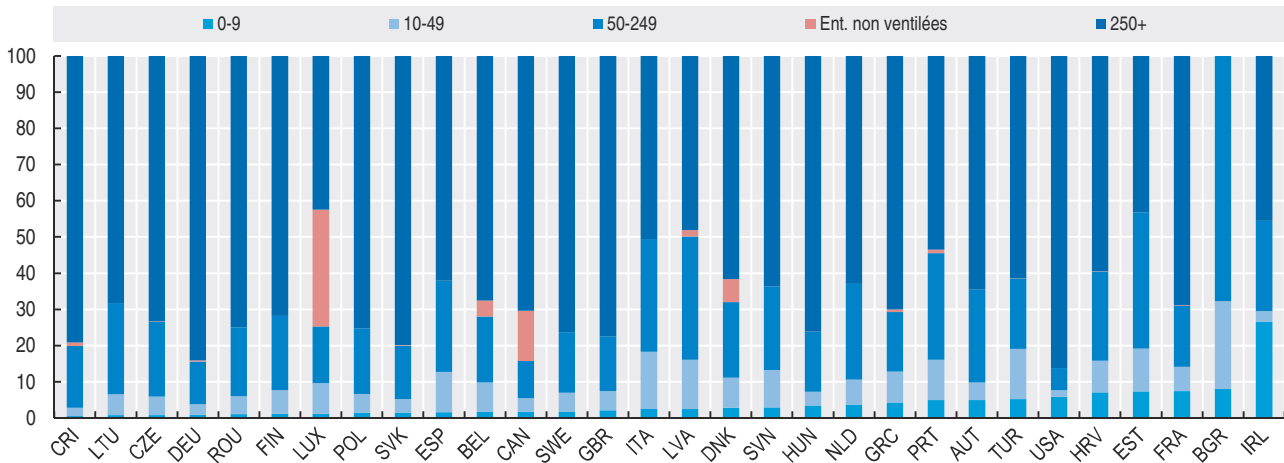
En pourcentage de l'ensemble des importateurs de l'industrie, 2013 ou dernière année disponible

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933450932>

6. PME ET COMMERCE INTERNATIONAL

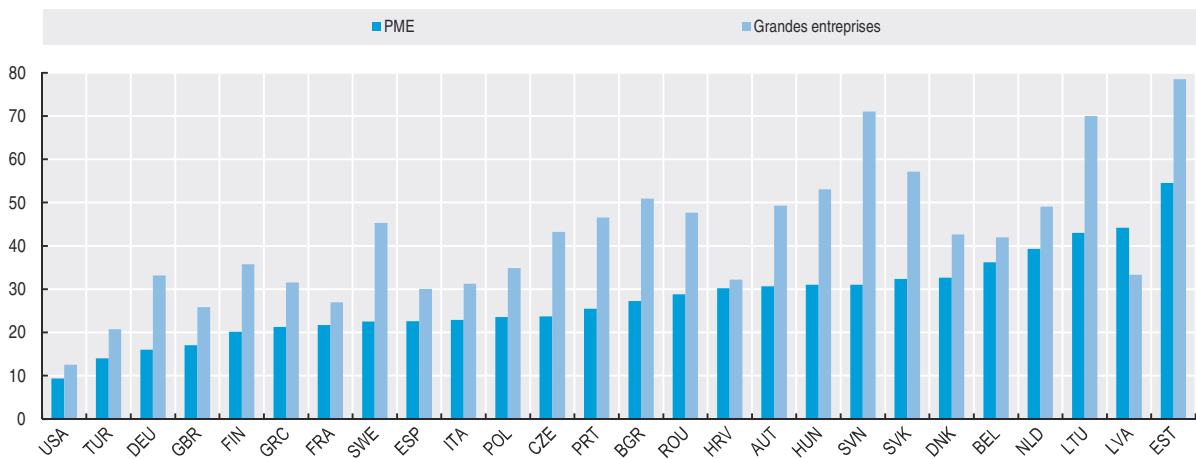
Échanges par taille d'entreprise

Graphique 6.9. **Part de la valeur des exportations par taille d'entreprise, industrie**
En pourcentage de la valeur des exportations de l'ensemble de l'industrie, 2013 ou dernière année disponible



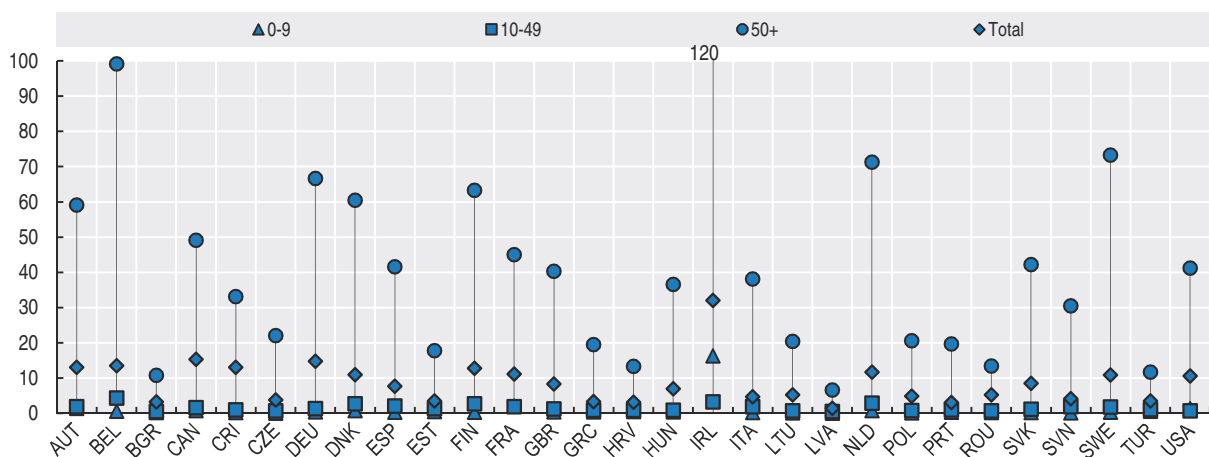
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450940>

Graphique 6.10. **Valeur des exportations par rapport au chiffre d'affaires, par taille d'entreprise, industrie**
Valeur des exportations de l'industrie en pourcentage du chiffre d'affaires de l'industrie, 2013 ou dernière année disponible



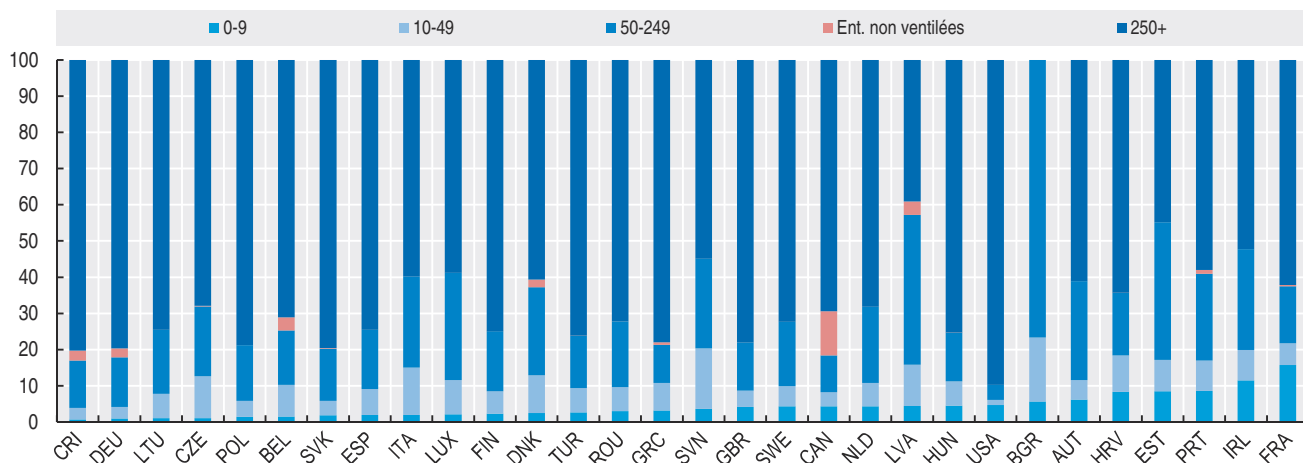
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450951>

Graphique 6.11. **Valeur moyenne des exportations par entreprise, par taille d'entreprise, industrie**
En millions USD, 2013 ou dernière année disponible



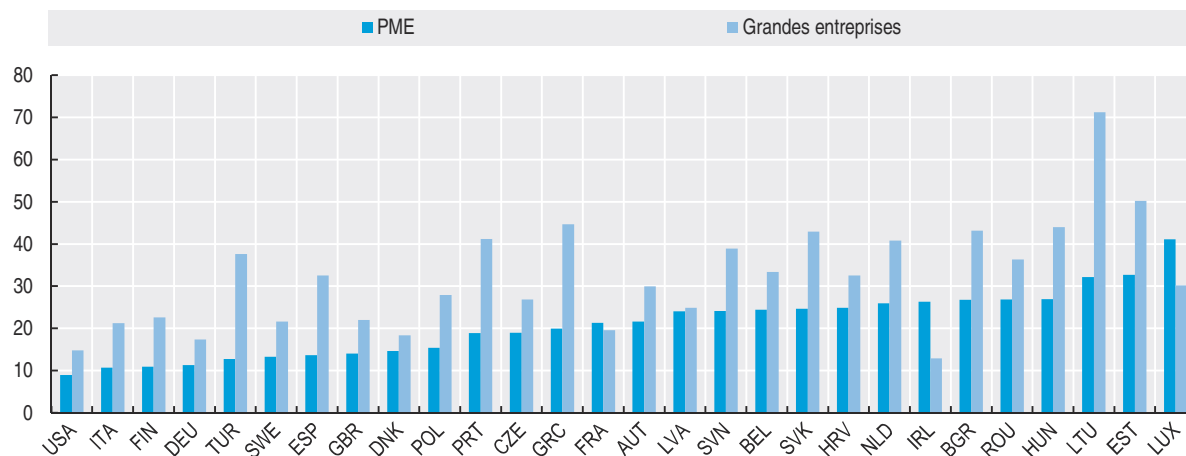
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450967>

Graphique 6.12. Part de la valeur des importations par taille d'entreprise, industrie
En pourcentage de la valeur des importations de l'ensemble de l'industrie, 2013 ou dernière année disponible



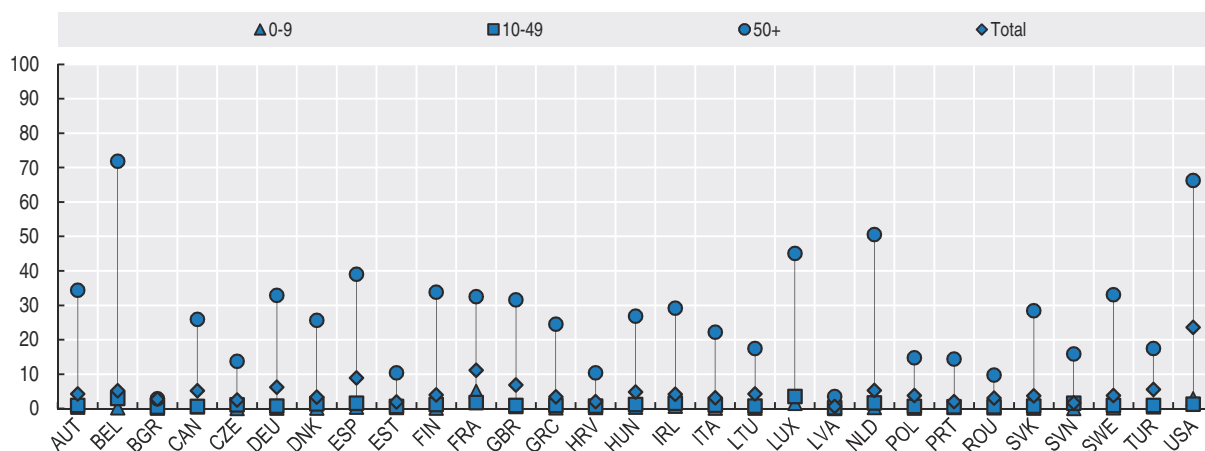
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450979>

Graphique 6.13. Valeur des importations par rapport au chiffre d'affaires par taille d'entreprise, industrie
Valeur des importations de l'industrie en pourcentage du chiffre d'affaires de l'industrie, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450985>

Graphique 6.14. Valeur moyenne des importations par entreprise, par taille d'entreprise, industrie
En millions USD, 2013 ou dernière année disponible

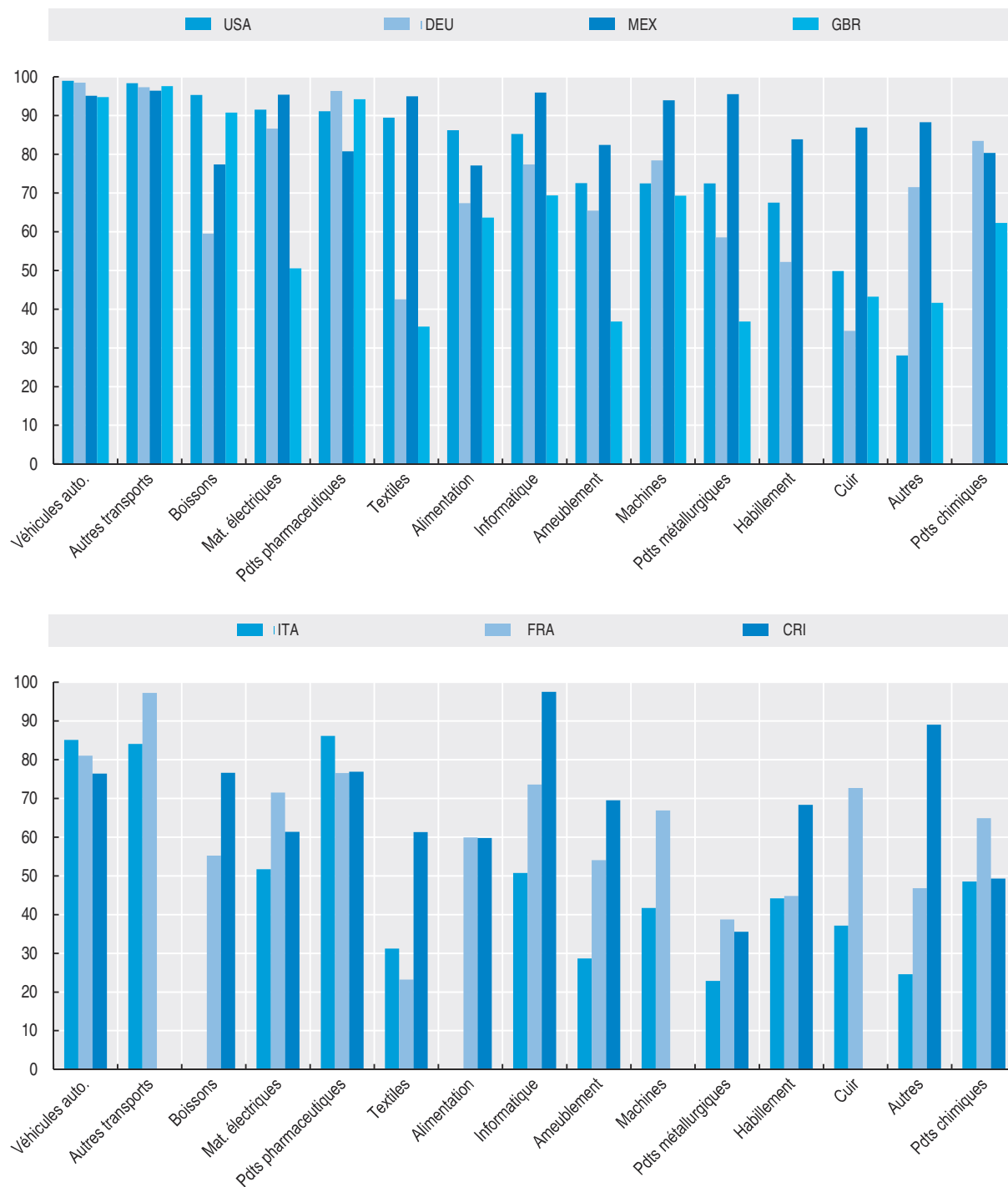



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933450997>

6. PME ET COMMERCE INTERNATIONAL

Échanges par taille d'entreprise

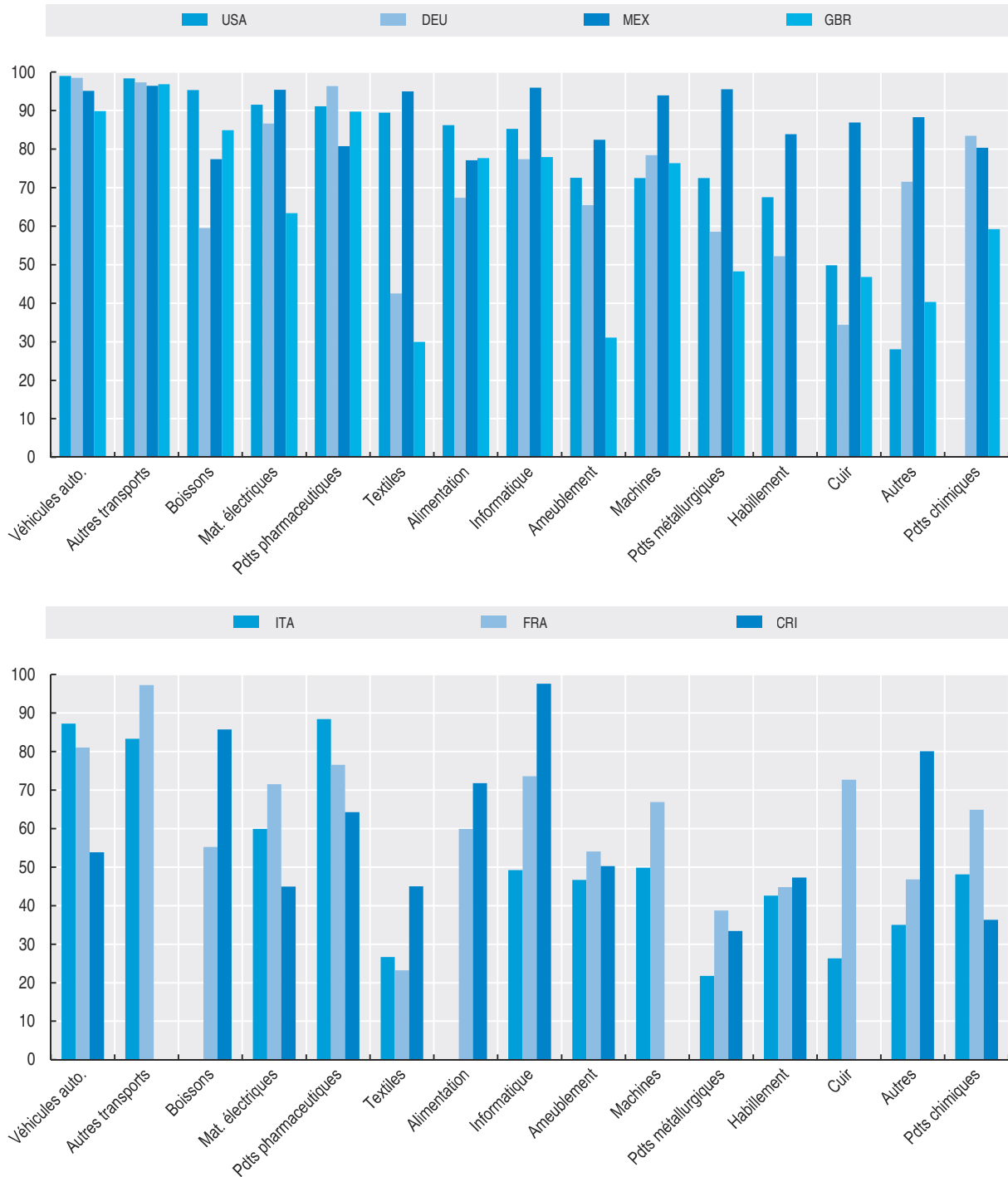
Graphique 6.15. Part des grandes entreprises dans la valeur des exportations, échantillon de pays, secteurs manufacturiers
En pourcentage de la valeur totale des exportations de chaque secteur, 2013



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933451009>

Graphique 6.16. Part des grandes entreprises dans la valeur des importations, échantillon de pays, secteurs manufacturiers

En pourcentage de la valeur totale des importations de chaque secteur, 2013



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933451013>

À savoir

- En règle générale, par rapport aux grandes entreprises, les entreprises de petite taille sont plus susceptibles d'exporter vers des marchés relativement proches du pays où elles sont installées – une conséquence des coûts fixes liés à la pénétration de nouveaux marchés, qui ont tendance à être plus élevés, relativement, pour les petites entreprises. Par ailleurs, les obstacles aux importations semblent être moins problématiques que ceux qui pèsent sur les exportations.
- Bien que la part des PME parmi les entreprises qui exportent vers (ou importent depuis) la Chine et l'Inde soit plus faible que la part qu'elles représentent à l'échelle mondiale dans l'ensemble des économies, la contribution des PME à la valeur de l'ensemble des exportations à destination de la Chine et de l'Inde est plus élevée dans un grand nombre de pays, dont la Lituanie et la République tchèque.
- Les obstacles aux importations des PME semblent être moins problématiques que ceux qui pèsent sur les exportations. Dans de nombreux pays, les PME représentent plus de la moitié de l'ensemble des importations provenant de la Chine et de l'Inde, et plus de 40 % des importations provenant des États-Unis et du Japon, soit nettement plus que les chiffres comparables relatifs aux exportations.

Pertinence

Les données relatives à la participation aux échanges par pays partenaire et taille des entreprises peuvent mettre en évidence de gros obstacles à la participation au commerce international – en particulier pour les petites entreprises – et, par voie de conséquence, appeler l'attention sur la nécessité d'examiner les canaux indirects d'intégration au sein des chaînes de valeur mondiales.

Définitions

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 *part des 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.

La *part des exportations (importations) par pays partenaire* est le rapport entre la valeur des exportations (importations) vers le pays partenaire x pour chaque classe de taille, et la valeur totale des exportations (importations) vers le pays x.

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

Comparabilité

Les données recouvrent tous les secteurs de l'économie. Celles concernant la République slovaque et la Turquie sur les graphiques 6.17 et 6.18 se réfèrent à 2012.

Toutes les entreprises ne peuvent être répertoriées dans les registres d'entreprises ou du commerce. C'est le cas en général des petites entités, comme le suggère la faible valeur moyenne des échanges de ces entreprises non ventilées. Les graphiques 6.17, 6.18 et 6.19 incluent donc toutes les entreprises non ventilées de la population des PME, ainsi que la valeur de leurs échanges.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

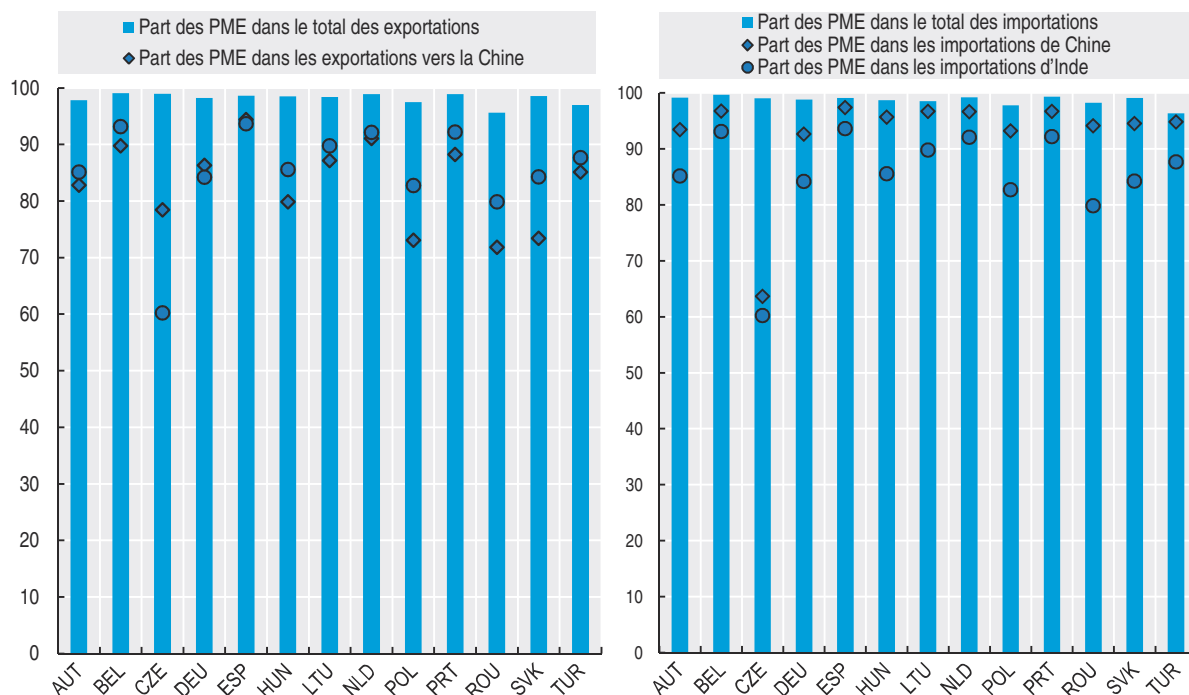
OCDE, *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (CCE)* (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=8884b620-29a8-4419-9c98-ffc781d084c6&themetreeid=154>.

Pour en savoir plus

OCDE (2016), « Who's Who in International Trade: A Spotlight on OECD Trade by Enterprise Characteristics data », *OECD Insights Blog*, <http://oecdinsights.org/2016/04/25/statistical-insights-whos-who-in-international-trade-a-spotlight-on-oecd-trade-by-enterprise-characteristics-data/>.

Graphique 6.17. **PME ayant des échanges avec la Chine et l'Inde, ensemble de l'économie**

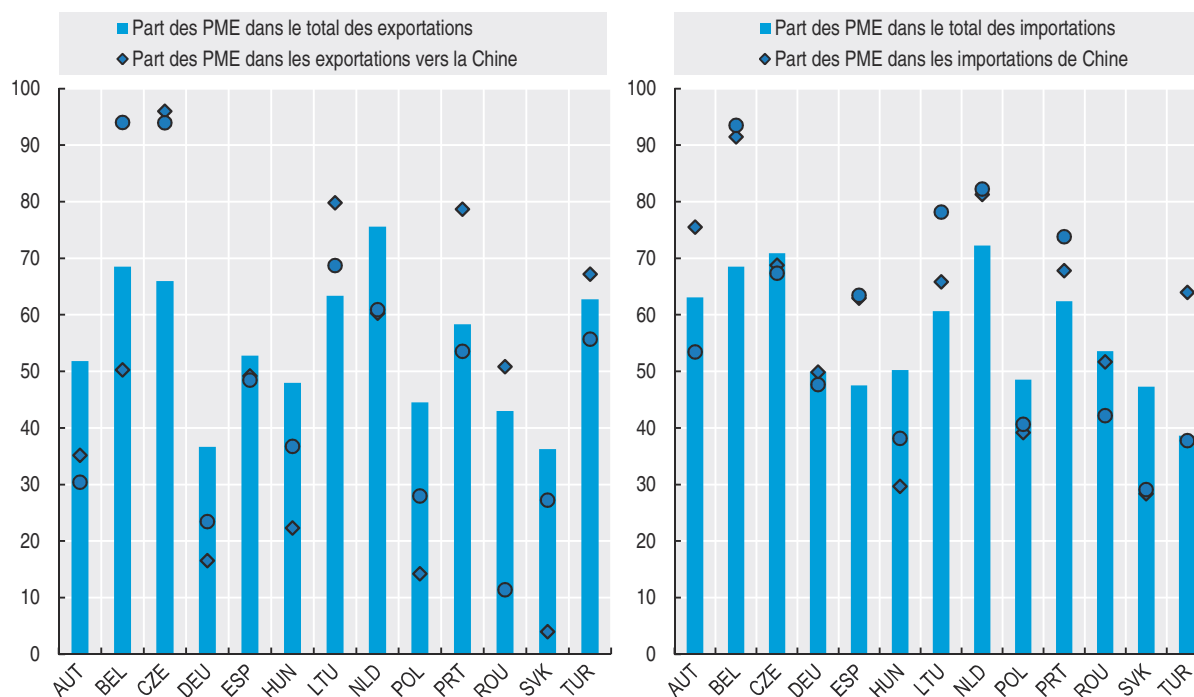
En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451023>

Graphique 6.18. **Part des PME dans les échanges avec la Chine et l'Inde, ensemble de l'économie**

En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible

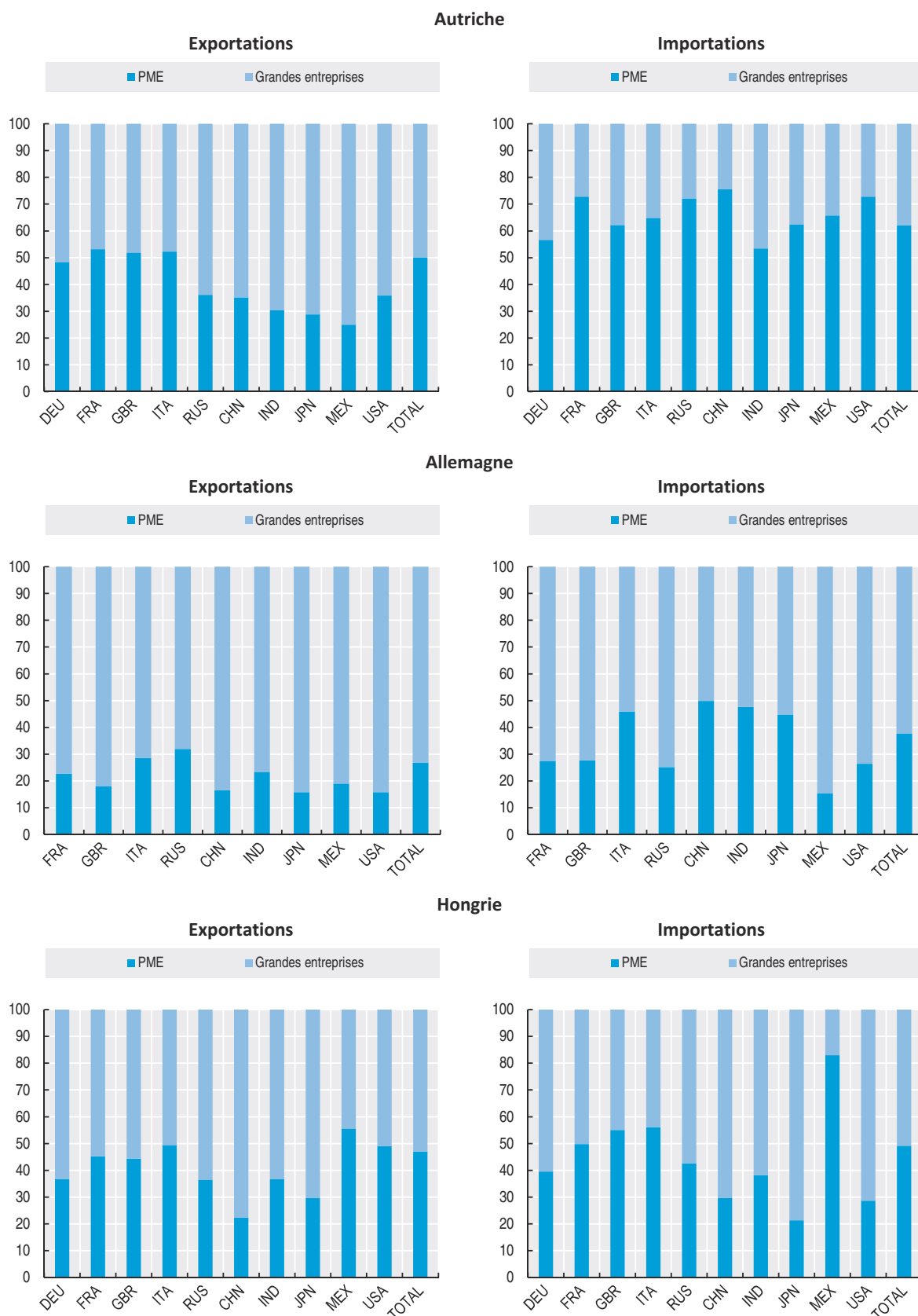


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451035>

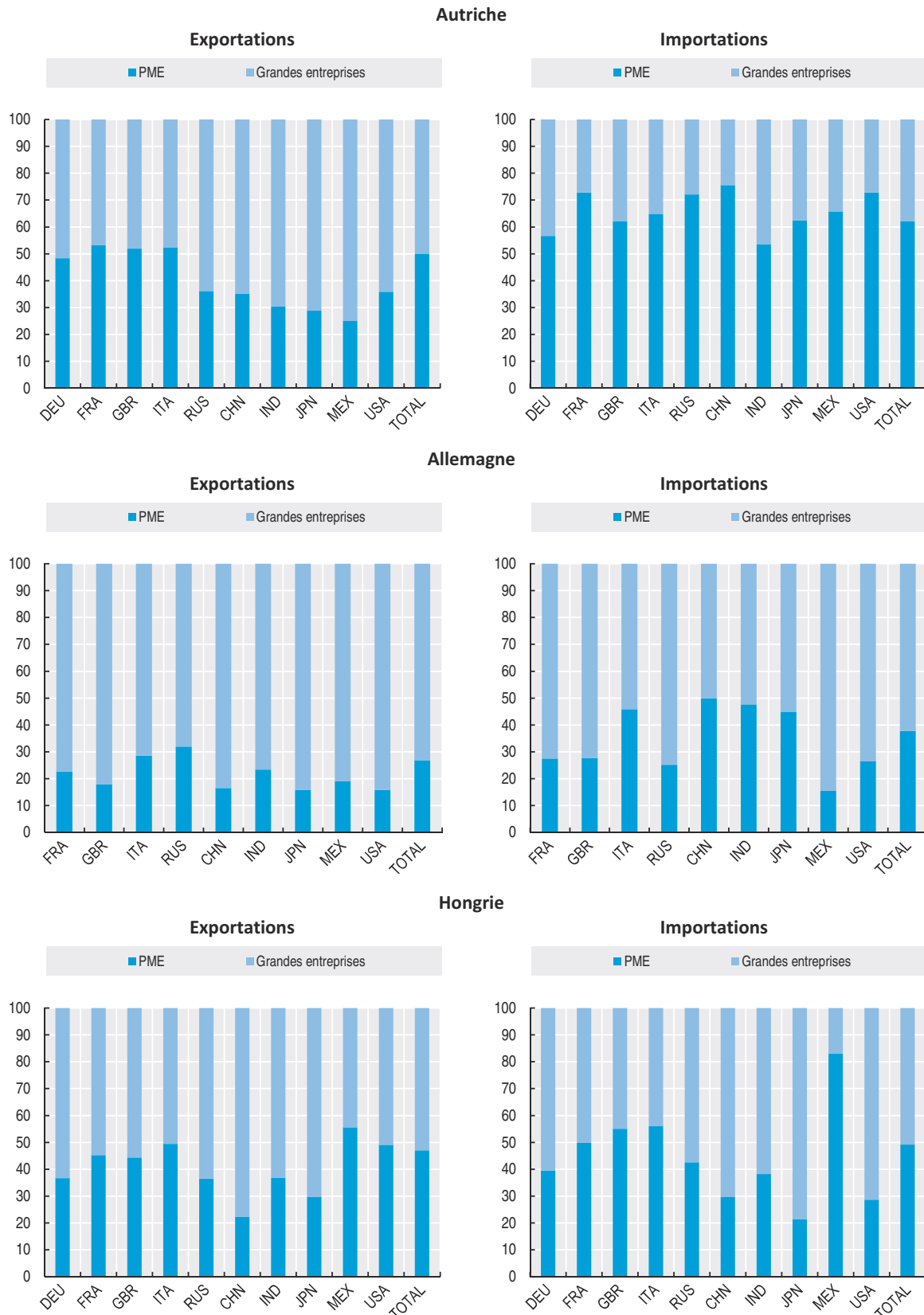
6. PME ET COMMERCE INTERNATIONAL

PME et proximité du marché

Graphique 6.19. **Exportations et importations par pays partenaire, échantillon de pays**
En pourcentage de la valeur totale des exportations/importations vers/depuis le pays partenaire, 2013



Graphique 6.19. **Exportations et importations par pays partenaire, échantillon (suite)**
En pourcentage, 2013



Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises

À savoir

- Les entreprises sous contrôle étranger enregistrent une plus grande part du total des importations et des exportations que les entreprises locales. En Hongrie et en République slovaque, par exemple, les entreprises exportatrices sous contrôle étranger représentent plus de 80 % de la valeur totale des exportations et des importations, mais seulement quelque 20 % des entreprises marchandes.
- 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.

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, etc.) et de l'accès aux marchés, d'où une croissance disproportionnée des échanges de biens intermédiaires. La compréhension de la 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.

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.

La *part des exportateurs (importateurs) sous contrôle étranger* est le nombre d'entreprises exportatrices (importatrices) sous contrôle étranger, divisé par le nombre total d'entreprises exportatrices (importatrices).

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).

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

Comparabilité

Pour l'Estonie et la République slovaque, les données se réfèrent à 2012. Les données qui concernent la Finlande sur les graphiques 6.22 et 6.23, l'Irlande sur le graphique 6.23 et la Slovénie sur le graphique 6.20 se réfèrent à 2012. Concernant la Bulgarie, le Danemark, l'Espagne, la France, l'Italie, la Lettonie et la Suède, les données datent de 2011. Enfin, pour l'Irlande sur le graphique 6.22 et le Luxembourg sur les graphiques 6.20 et 6.22, les données se réfèrent à 2011.

Il convient de faire preuve de prudence dans l'interprétation des données. Les données présentées dans cette section proviennent de la combinaison de deux sources de données, à savoir les bases TEC et AEMN de l'OCDE. Or, la couverture des entreprises dans ces deux bases de données peut ne pas coïncider si différents seuils sont pris en compte ou si des unités statistiques différentes sont utilisées pour enregistrer le nombre des entreprises.

Source

OCDE, *Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS)* (base de données), <http://dx.doi.org/10.1787/sdbs-data-fr>.

OCDE, *Commerce international par caractéristiques économiques des entreprises (CCE)* (base de données), <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr&SubSessionId=8884b620-29a8-4419-9c98-ffc781d084c6&themetreeid=154>.

OCDE, *Activité des entreprises multinationales (AEMN)* (base de données), http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_IN.

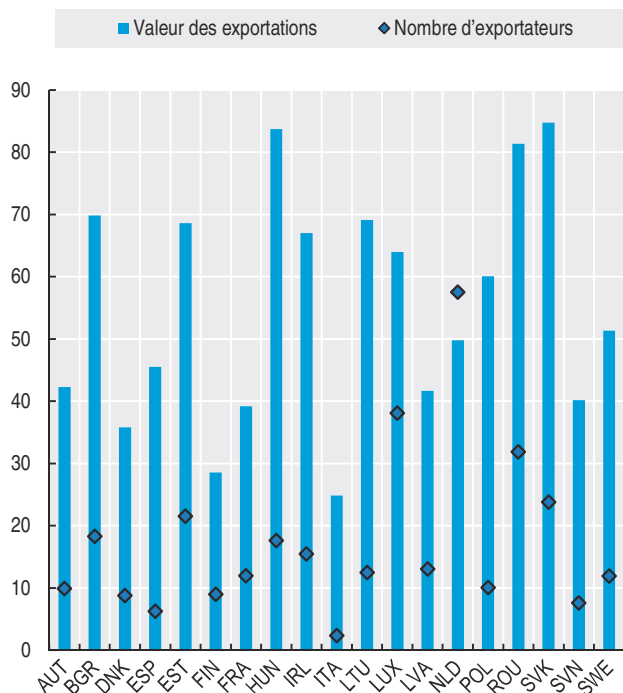
Pour en savoir plus

OCDE (2016), « Who's Who in International Trade: A Spotlight on OECD Trade by Enterprise Characteristics data », *OECD Insights Blog*, <http://oecdinsights.org/2016/04/25/statistical-insights-whos-who-in-international-trade-a-spotlight-on-oecd-trade-by-enterprise-characteristics-data/>.

Échanges par type de contrôle capitalistique des entreprises

Graphique 6.20. Proportion d'exportateurs et valeur des exportations, entreprises sous contrôle étranger, industrie

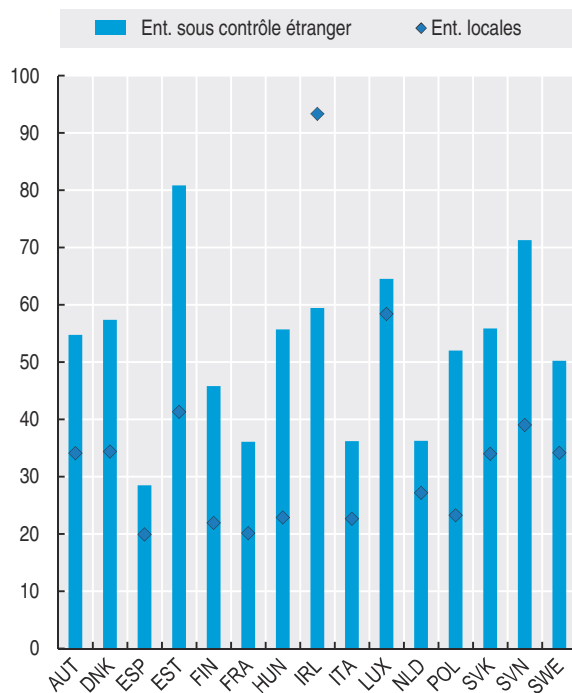
En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451053>

Graphique 6.22. Ratio exportations/chiffre d'affaires par type de contrôle capitalistique des entreprises, industrie

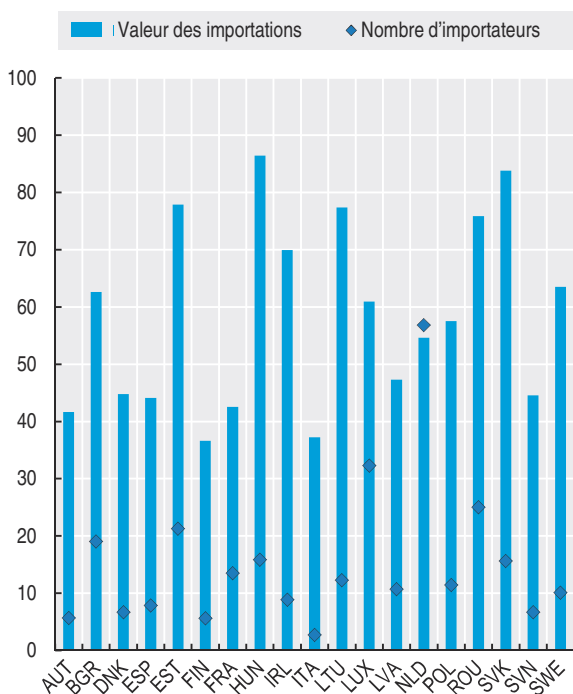
En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451074>

Graphique 6.21. Proportion d'importateurs et valeur des importations, entreprises sous contrôle étranger, industrie

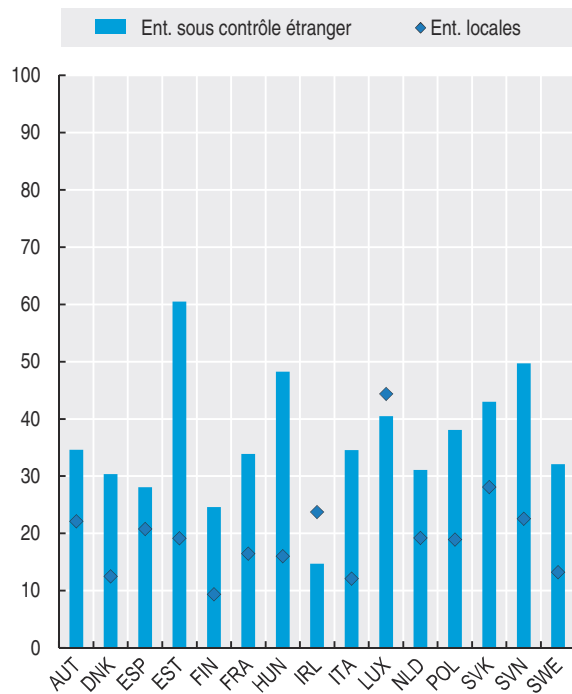
En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451064>

Graphique 6.23. Ratio importations/chiffre d'affaires par type de contrôle capitalistique des entreprises, industrie

En pourcentage, 2013 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451080>





7. PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes

Travail indépendant chez les jeunes

Revenus du travail indépendant

Répartition des inventeurs entre hommes et femmes

Perception du risque entrepreneurial

Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes

À savoir

- Dans les pays de l'OCDE, une femme occupée sur dix travaille à son compte, soit presque moitié moins que chez les hommes (18 %). Pourtant, en l'espace de dix ans, l'écart entre le pourcentage de travailleurs indépendants chez les hommes et chez les femmes s'est amenuisé dans presque tous les pays, et particulièrement en Islande et en Turquie.
- Les hommes qui travaillent à leur compte ont deux fois et demi plus de chances d'employer d'autres personnes que les femmes, et travaillent en moyenne huit heures par semaine de plus que leurs homologues féminins. Les travailleurs indépendants des deux sexes ont tendance à travailler plus que les salariés, en particulier ceux qui emploient des salariés.
- Dans une majorité de pays, 70 % au moins des femmes qui sont à leur compte travaillent dans le secteur des services, alors que chez les hommes, ce pourcentage est d'environ 50 %.
- La proportion de salariés qui ont un double emploi en tant que travailleurs indépendants est très faible, mais elle est presque toujours plus élevée chez les hommes que chez les femmes.

Pertinence

L'entrepreneuriat est une source importante de création d'emplois et d'innovation. C'est également un moyen d'aplanissement des inégalités, notamment entre les hommes et les femmes, où de grandes différences subsistent malgré les possibilités qu'offre le travail indépendant pour équilibrer vie personnelle et vie professionnelle.

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 *nombre de femmes (hommes) employant des salariés* correspond au nombre de femmes (hommes) qui déclarent avoir le statut de « travailleur indépendant employant des salariés » dans les enquêtes sur la population. Le nombre de femmes (hommes) travaillant à leur compte correspond au nombre de femmes (hommes) qui déclarent avoir le statut de « travailleur indépendant sans salariés ». La *proportion de femmes (hommes) employant des salariés (travailleurs à leur compte)* est calculée par rapport au nombre total de femmes (hommes) occupant un emploi.

L'*écart entre les taux de travail indépendant des hommes et des femmes l'année t* correspond aux différences du taux de travail indépendant entre les hommes et les femmes l'année t. L'*évolution du taux de travail indépendant des femmes (hommes)* correspond à la différence entre les taux de travail indépendants des femmes (hommes) entre l'année t et t-1.

La *proportion de salariés ayant un double emploi en tant que travailleurs indépendants chez les femmes (hommes)* s'obtient en divisant le nombre de femmes (hommes) salarié(e)s qui déclarent avoir un double emploi en tant que travailleurs indépendants par le nombre total de femmes (hommes) salarié(e)s.

Le *nombre moyen d'heures de travail hebdomadaires* correspond au nombre d'heures pendant lesquelles une personne travaille normalement chaque semaine. Cela inclut toutes les heures de travail, y compris le travail supplémentaire, rémunéré ou non. En revanche, cela n'inclut pas le temps de

déplacement entre le domicile et le lieu de travail, ni les principales pauses-repas (généralement à la mi-journée).

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, notamment l'Australie, le Japon, la Norvège et la Nouvelle-Zélande, seuls sont pris en compte les indépendants non constitués en société, conformément au SCN de 2008, ce qui risque de créer l'impression erronée que le nombre de travailleurs indépendants employant des salariés est peu élevé dans ces pays. Les graphiques 7.3 et 7.4 utilisent les données des enquêtes sur la population active ; les activités de services correspondent aux secteurs 45-98 de la CITI rév. 4.

Tous les travailleurs indépendants ne sont pas nécessairement des entrepreneurs au sens strict du terme, tel que défini dans le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat. Les statistiques du travail indépendant incluent, par exemple, les artisans qui exercent une activité en dilettante, souvent à titre récréatif. Il convient donc d'interpréter avec précaution les données à des fins d'analyses de l'entrepreneuriat.

Les femmes consacrent généralement plus de temps que les hommes au travail familial et domestique non rémunéré. Il convient d'en tenir compte pour calculer le nombre moyen d'heures de travail des travailleurs indépendants.

Source

Afrique du Sud : Enquête sur la population active, www.statssa.gov.za/?page_id=1859:8282/webview/.

Brésil : Enquête nationale par sondage sur les ménages, www.ibge.gov.br/english/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2008/default.shtm#brasil.

Canada : Enquête sur la population active, www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=3701.

Chili : Enquête nationale sur l'emploi, www.inec.cl/boletines/detalle.php?id=2&lang=.

États-Unis : Enquête sur la population (Current Population Survey), www.census.gov/cps/.

Eurostat : Enquêtes sur les forces de travail, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/european-union-labour-force-survey>.

Israël : Enquête sur la population active, www.cbs.gov.il/ts/databank/databank_main_func_e.html?i=21&ti=11&r=0&f=3&o=0.

Japon : Enquête sur la population active, www.e-stat.go.jp/SG1/estat/eStatTopPortalE.do.

Mexique : Enquête nationale sur l'emploi, www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/default.aspx.

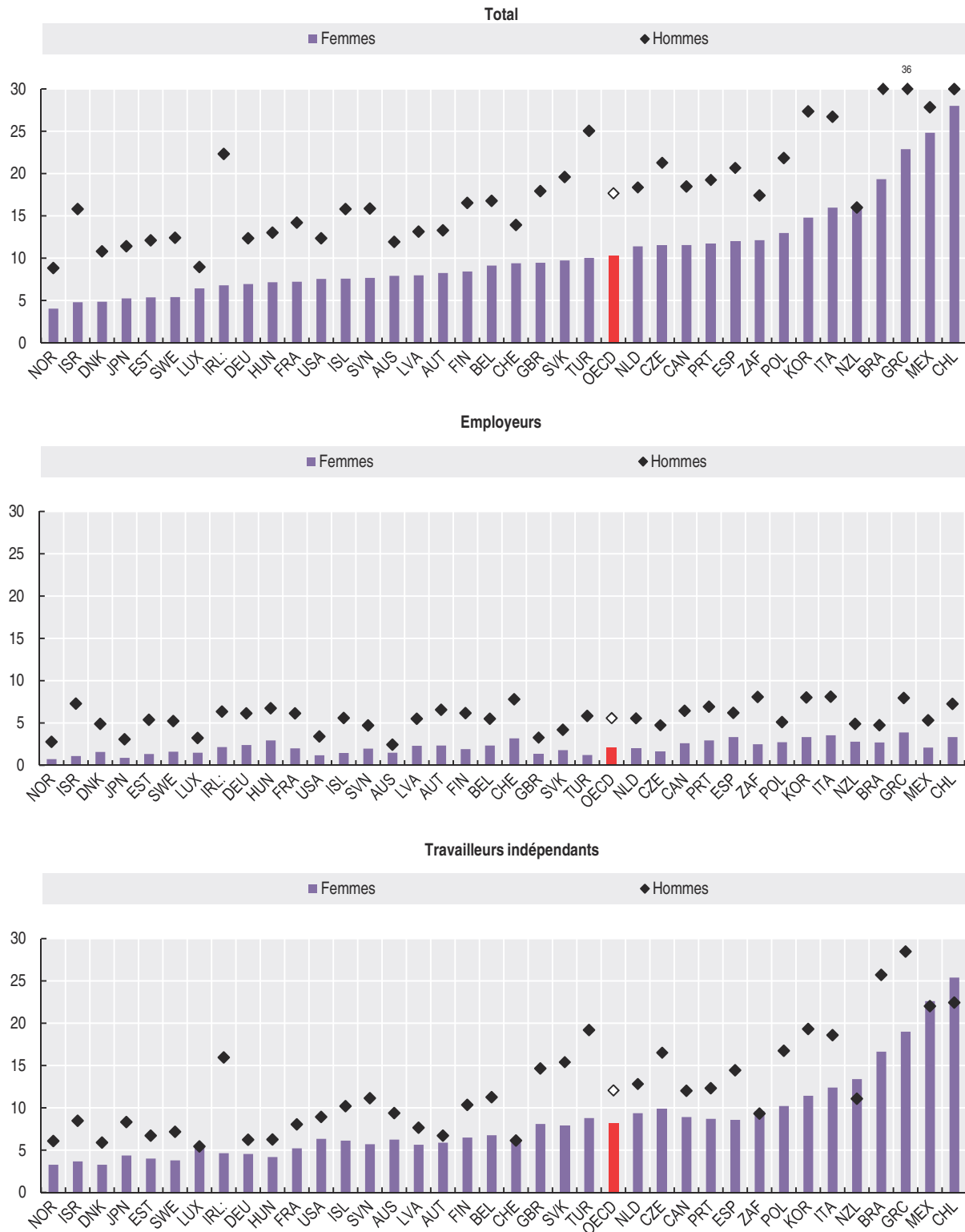
Pour en savoir plus

OCDE (2014), *Enhancing Women's Economic Empowerment through Entrepreneurship and Business Leadership in OECD Countries*, document d'information, www.oecd.org/gender/Enhancing%20Women%20Economic%20Empowerment_Fin_1_Oct_2014.pdf.

OCDE (2016), *OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship. A summary of recent data and policy developments in G7 countries*, www.oecd.org/gender/OECD-Report%20to-G7-Leaders-on-Women-and-Entrepreneurship.pdf.

Graphique 7.1. Pourcentage de travailleurs indépendants par sexe

En pourcentage de l'emploi total, 2014 ou dernière année disponible



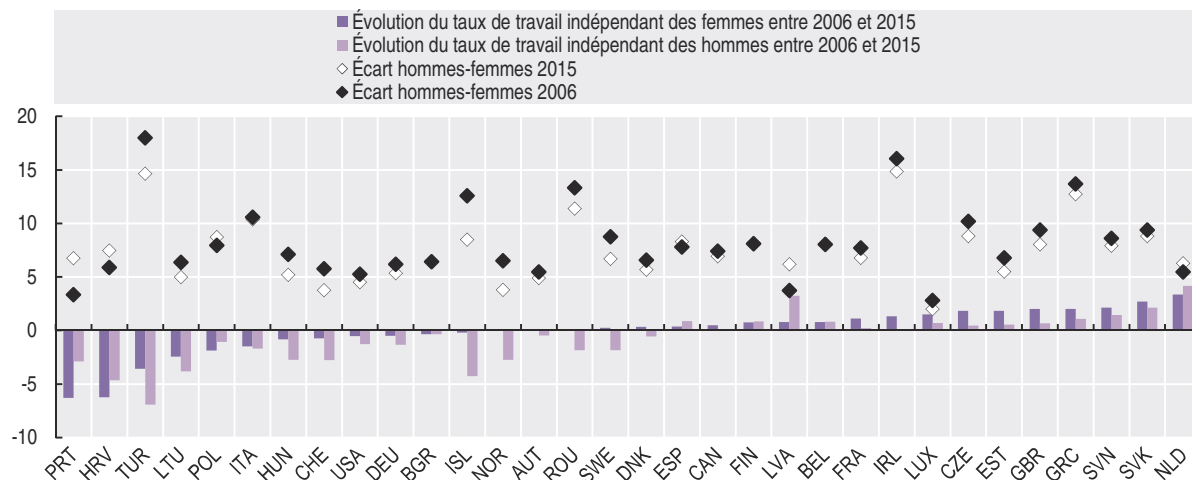
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451095>

7. PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes

Graphique 7.2. **Écart entre les taux de travail indépendant des hommes et des femmes**

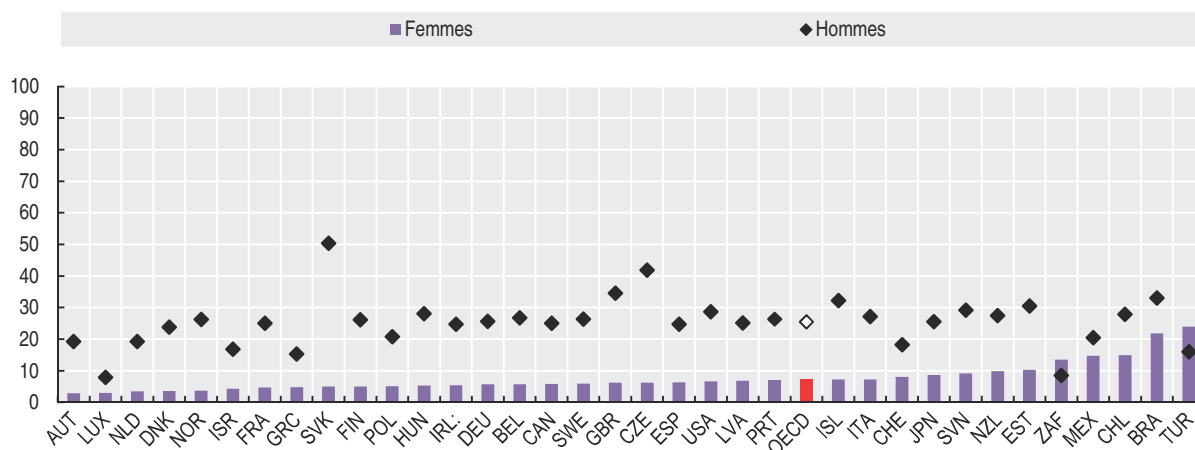
En points de pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451104>

Graphique 7.3. **Travailleurs indépendants dans le secteur manufacturier et la construction**

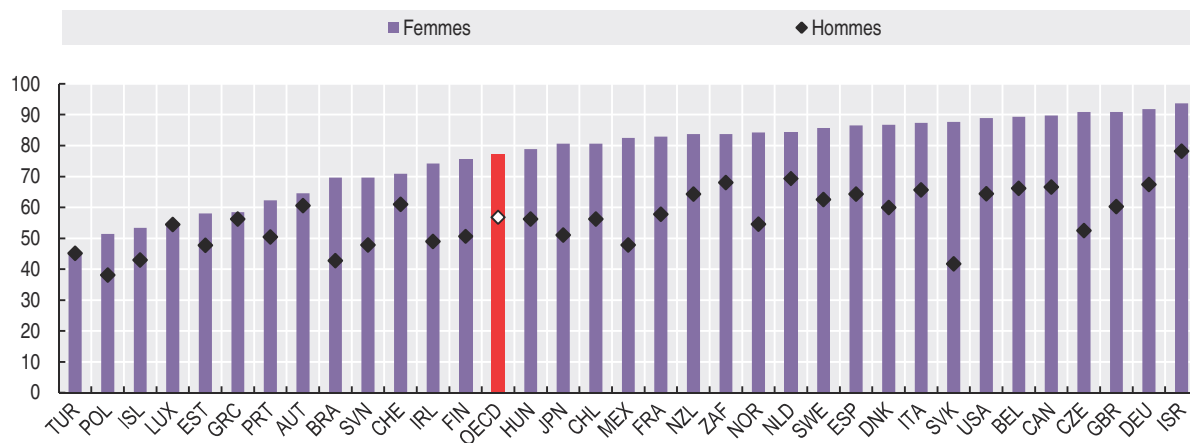
En pourcentage du nombre total de travailleurs indépendants par sexe, moyenne 2014-15



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451118>

Graphique 7.4. **Travailleurs indépendants dans les activités de services**

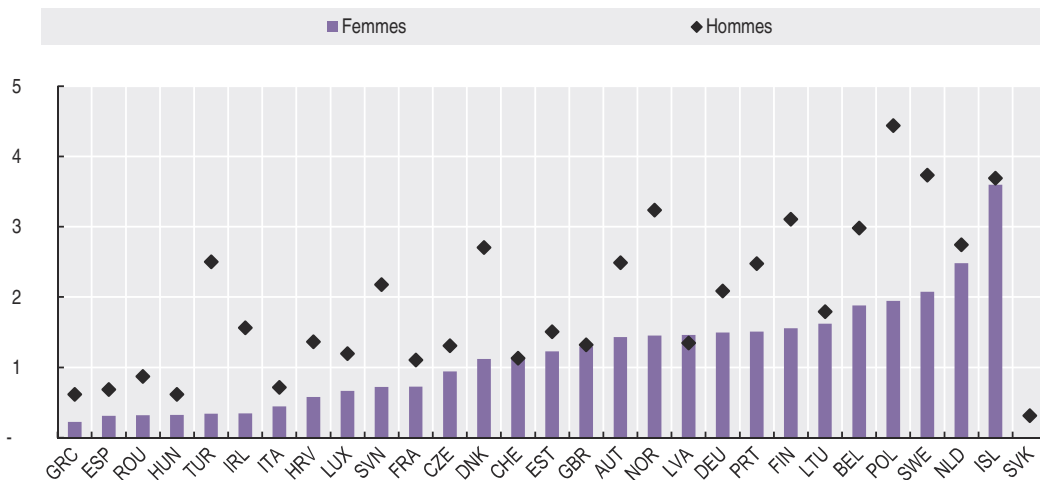
En pourcentage du nombre total de travailleurs indépendants par sexe, moyenne 2014-15



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451128>

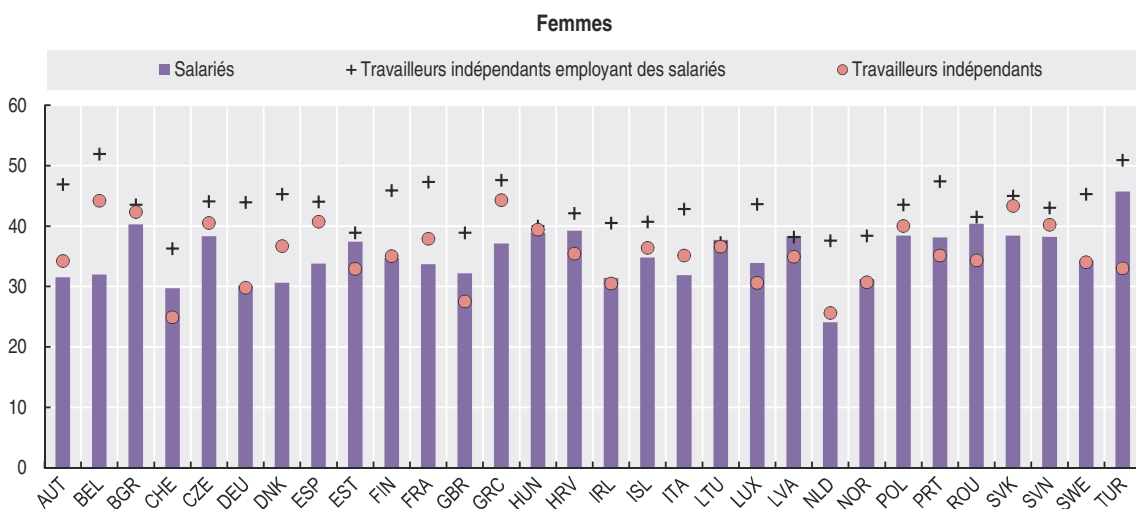
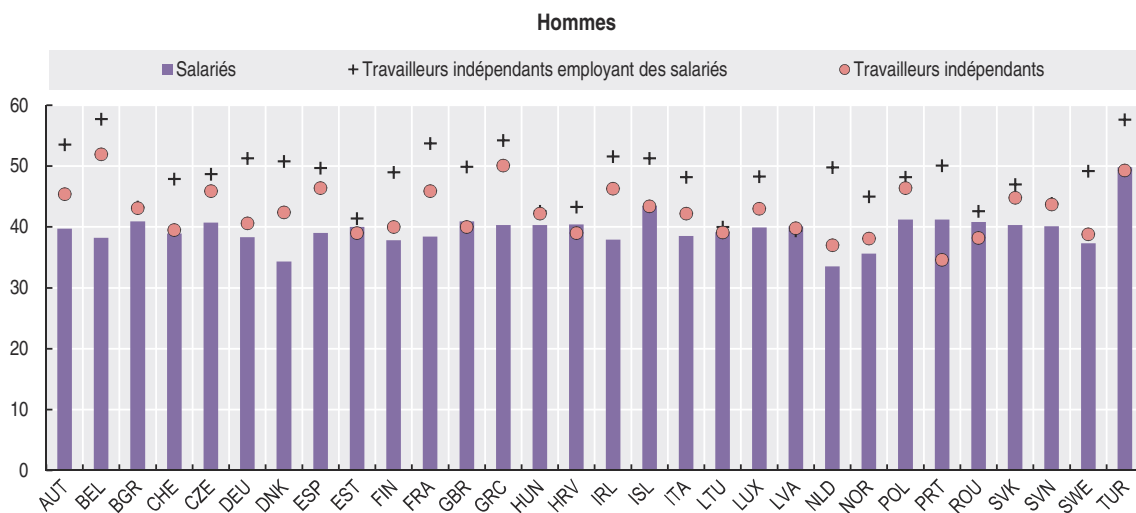
Taux de travail indépendant : différences hommes-femmes


Graphique 7.5. Proportion de salariés ayant un double emploi en tant que travailleurs indépendants, par sexe
En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées par sexe, 2015



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933451135>

Graphique 7.6. Nombre moyen d'heures de travail hebdomadaires dans l'activité dominante, par sexe
Nombre d'heures de travail hebdomadaires, 2015



StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933451144>

Travail indépendant chez les jeunes

À savoir

- Les différences des taux de travail indépendant entre les hommes et les femmes s'observent généralement dans tous les groupes d'âge. Dans l'ensemble des pays de l'OCDE examinés sauf le Luxembourg, le taux de travail indépendant est invariablement plus élevé chez les hommes que chez les femmes pour les groupes d'âge 15-24, 25-34 et 55+. En revanche, chez les personnes occupées de 35 à 54 ans, le pourcentage de femmes parmi les travailleurs indépendants est plus élevé que celui des hommes dans un certain nombre de pays. Dans ce groupe d'âge, bien que le taux de travail indépendant soit en moyenne supérieur chez les hommes, l'écart moyen entre les sexes y est le plus faible de tous les groupes d'âge.
- Dans une courte majorité de pays, les travailleurs indépendants de sexe féminin sont plus jeunes que leurs homologues masculins. Dans ces pays, la proportion de travailleurs indépendants de moins de 25 ans est plus élevée chez les femmes que chez les hommes. Cela corrobore une autre observation plus générale, à savoir que dans la zone OCDE, c'est dans le groupe d'âge 55+ que les différences des taux de travail indépendant entre les hommes et les femmes sont les plus marquées. Pour ce groupe d'âge, en moyenne, le taux de travail indépendant chez les hommes est presque le double de celui des femmes.
- Les taux de travail indépendant s'accroissent avec l'âge. Plus l'on avance dans les groupes d'âge, et plus ces taux sont élevés dans la quasi-totalité des pays, chez les hommes comme chez les femmes. En moyenne, 5.1 % des hommes occupés de 15 à 24 ans travaillent à leur compte, contre 29.2 % des hommes de 55 ans et plus, ainsi que 3.6 % des femmes occupées de 15 à 24 ans, contre 15.9 % des femmes de 55 ans et plus.

Pertinence

Les jeunes ont été frappés particulièrement durement par la récente crise. L'entrepreneuriat et le travail indépendant leur offrent des possibilités pour sortir du chômage, mais aussi pour développer un esprit d'entreprise et des compétences comme la prise d'initiative, la confiance et la créativité – qui les aident à mener leur vie professionnelle –, ainsi que la capacité à s'adapter et à innover.

Comparabilité

Dans plusieurs pays, les taux de travail indépendant des jeunes de moins de 25 ans sont très faibles. 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 au Japon et en Norvège. Les jeunes étant moins susceptibles d'exercer en société, les taux de travail indépendant chez eux peuvent être plus faibles dans les pays qui ne considèrent comme travailleurs indépendants que ceux dont l'entreprise n'est pas constituée en société.

Pour le Mexique, le groupe d'âge 15-24 se réfère aux 14-24 ans.

Définitions

Les *taux de travail indépendant par groupe d'âge et par sexe* correspondent aux pourcentages de personnes occupées qui, dans chaque groupe d'âge, travaillent à leur compte, hormis dans le secteur de l'agriculture.

La *proportion de femmes (hommes) de moins de 25 ans qui travaillent à leur compte* s'obtient en divisant le nombre de travailleurs indépendants parmi les femmes (hommes) âgé(e)s de 15 à 25 ans par le nombre total de travailleurs indépendants parmi les femmes (hommes).

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

Sources

Afrique du Sud : Enquête sur la population active, www.statssa.gov.za/?page_id=1859:8282/webview/.

Brésil : Enquête nationale par sondage sur les ménages, www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pnad_continua/analise02.shtm.

Canada : Enquête sur la population active, www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=3701.

États-Unis : Enquête sur la population (Current Population Survey), www.census.gov/cps/.

Eurostat : Enquêtes sur les forces de travail, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/european-union-labour-force-survey>.

Japon : Enquête sur la population active, www.e-stat.go.jp/SG1/estat/eStatTopPortalE.do.

Mexique : Enquête nationale sur l'emploi, www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/default.aspx.

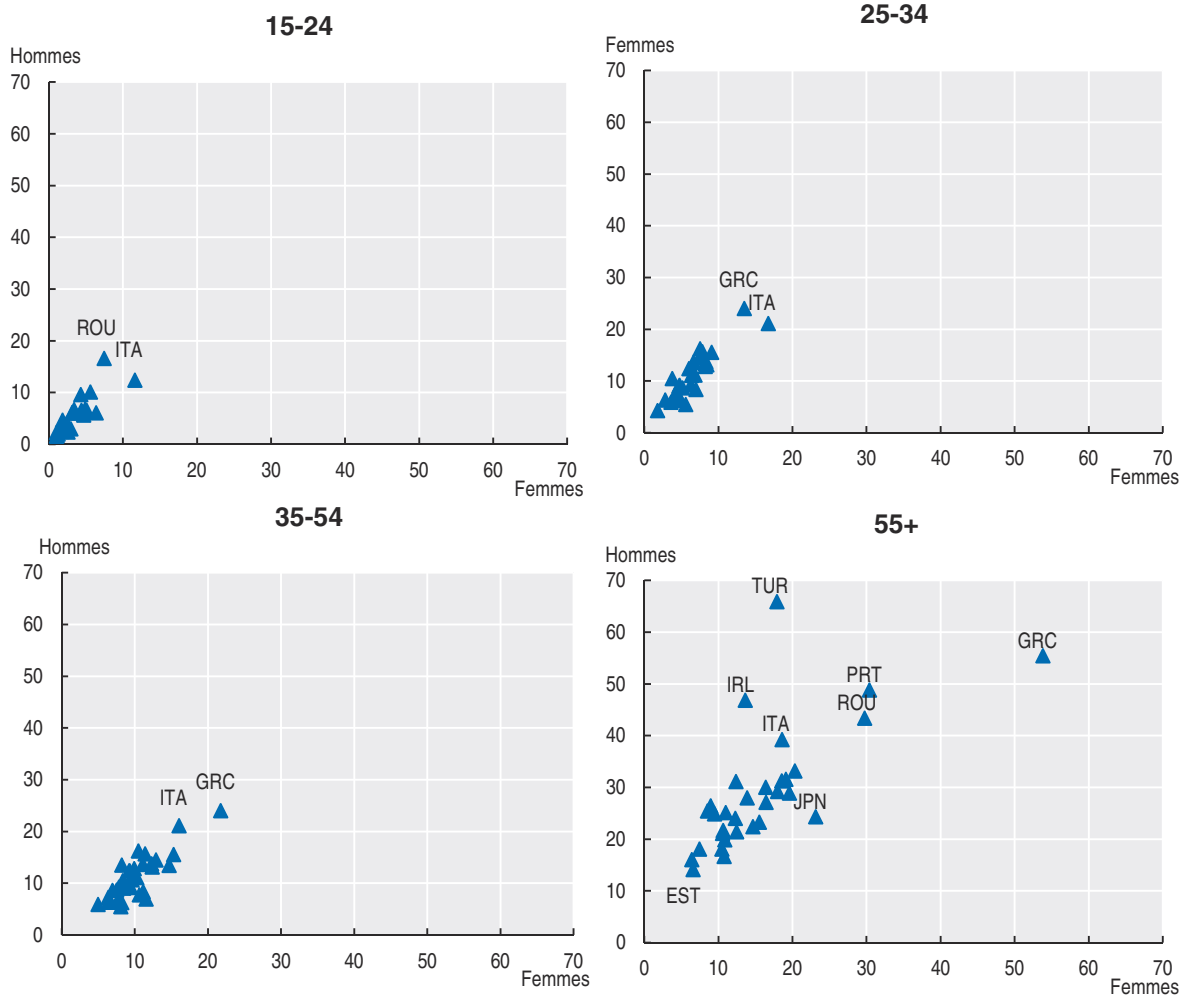
Pour en savoir plus

Hipple, S. et L. Hammond (2016), « Self-employment in the United States », Spotlight on Statistics, U.S. Bureau of Labor Statistics, mars.

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

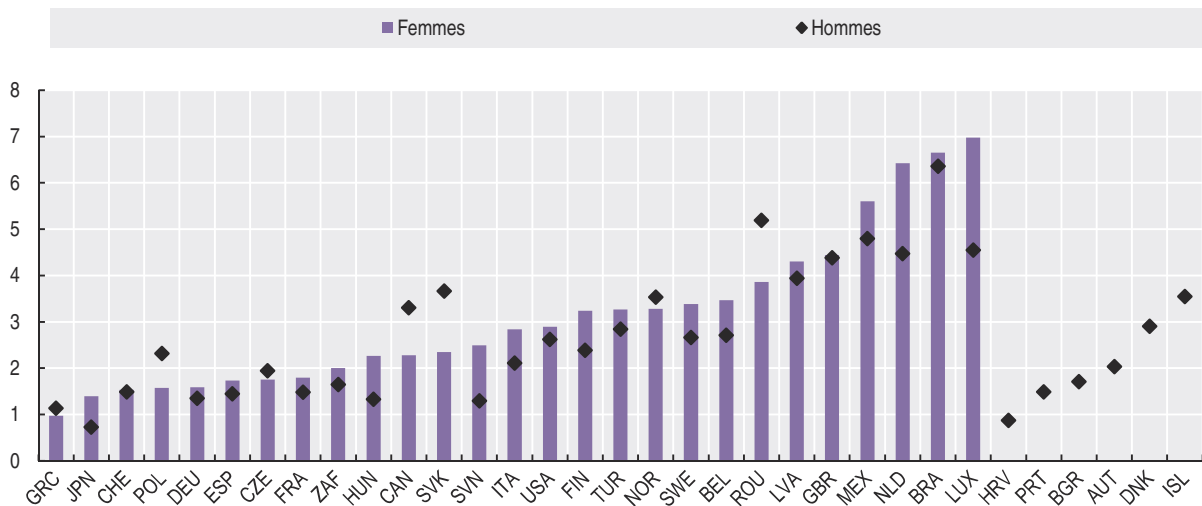
OCDE (2016), *OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship. A summary of recent data and policy developments in G7 countries*, www.oecd.org/gender/OECD-Report%20-to-G7-Leaders-on-Women-and-Entrepreneurship.pdf.

Graphique 7.7. **Taux de travail indépendant par groupe d'âge et par sexe**
 En pourcentage du total des personnes occupées par groupe d'âge et par sexe, 2015



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451154>

Graphique 7.8. **Proportion de travailleurs indépendants chez les moins de 25 ans, par sexe**
 En pourcentage du total des travailleurs indépendants par sexe, 2015 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451164>

Revenus du travail indépendant

À savoir

- En 2013, les femmes qui travaillaient à leur compte gagnaient entre 13 % et 60 % de moins que les hommes dans la zone OCDE, l'écart le plus faible étant observé en Suède, et l'écart le plus grand en Pologne.
- Entre 2006 et 2013, les écarts de revenus se sont considérablement réduits au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Espagne, en Norvège, en Belgique et au Portugal. En revanche, ils se sont accrus de plus de cinq points de pourcentage au Danemark, en République slovaque, en Italie et en Pologne au cours de la même période.

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'activité.

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. Le revenu s'entend ici comme incluant les pertes éventuelles. 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 toujours 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 utilisé pour élaborer les comptes nationaux et les analyses du revenu des ménages. Il est en outre important de tenir compte de la différence du nombre d'heures de travail entre les travailleurs indépendants de sexe masculin et féminin.

Sources/Bases de données en ligne

Canada : Enquête canadienne sur le revenu (ECR), 2012-13.

États-Unis : Current Population Survey (CPS), American Community Survey (ACS), Survey of Income and Program Participation (SIPP), 2014.

Europe : Statistiques de l'Union Européenne sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC), 2014.

Nouvelle Zélande : Income Survey, 2014.

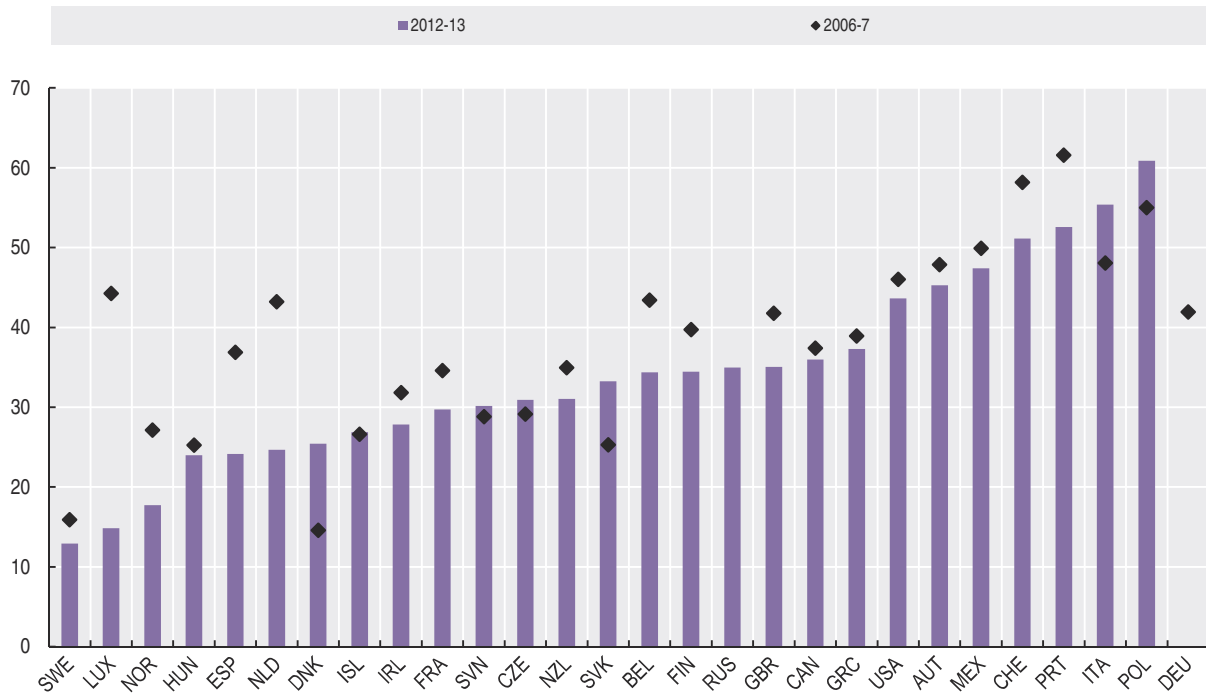
Pour en savoir plus

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>.

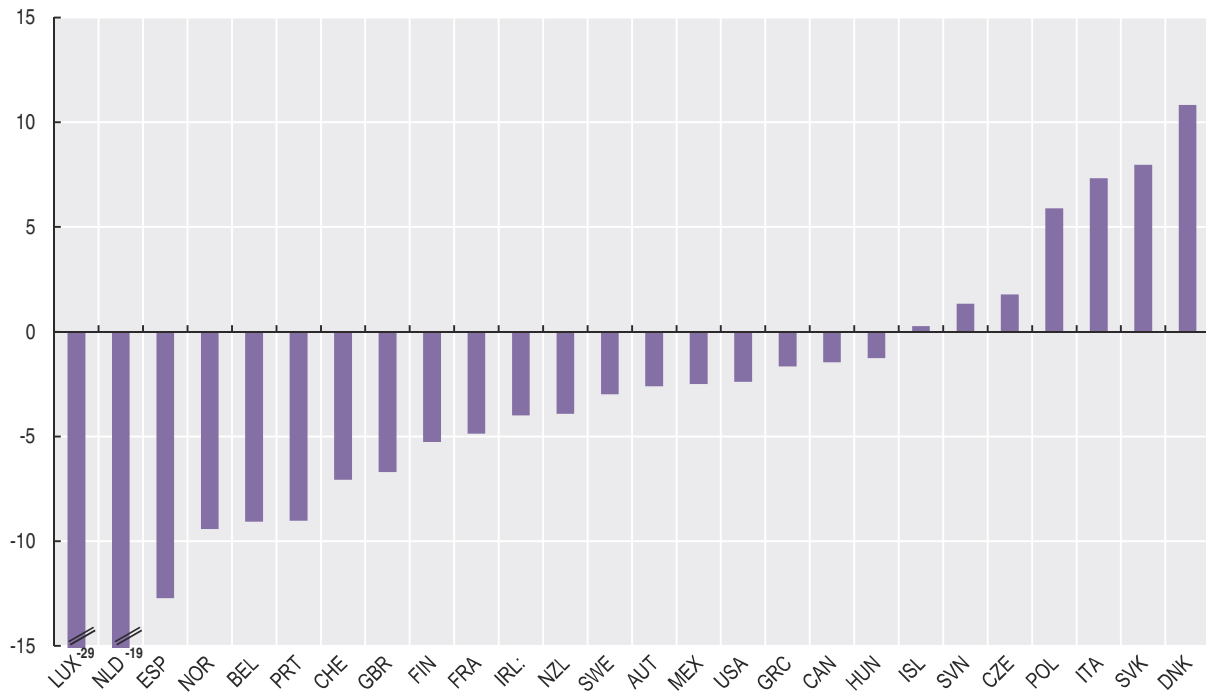
OCDE/UE (2015), *Pallier la pénurie d'entrepreneurs 2015: Politiques en faveur du travail indépendant et de l'entrepreneuriat*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264249936-fr>.

Graphique 7.9. **Écart de revenu du travail indépendant entre les hommes et les femmes**
Différence de revenu entre les hommes et les femmes en pourcentage du revenu des hommes



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451179>

Graphique 7.10. **Variations de l'écart de revenu du travail indépendant entre les hommes et les femmes**
En points de pourcentage, entre 2006-07 et 2012-13



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451187>

Répartition des inventeurs entre hommes et femmes

À savoir

- Bien qu'elle se soit accrue de façon régulière et non négligeable ces dernières décennies, la proportion de femmes parmi les inventeurs ne dépasse toujours pas les 8 % dans la zone OCDE.
- La part de travailleurs indépendants parmi le nombre de personnes occupées ayant suivi des études supérieures est très variable selon le pays, mais elle est plus élevée chez les hommes dans tous les pays. Des pourcentages élevés sont observés en Italie (32 % chez les hommes et 21 % chez les femmes), contre respectivement 7 % et 4 % en Norvège.

Pertinence

Dans les économies d'aujourd'hui, de plus en plus centrées sur les actifs intellectuels, les scientifiques, ingénieurs et inventeurs jouent un rôle essentiel pour la croissance. Les femmes représentent certes une part grandissante de la main-d'œuvre scientifique et technologique, mais leur participation à la création d'entreprises pour mettre ces solutions sur le marché est toujours faible.

Définitions

La proportion de femmes inventeurs s'obtient en calculant la part des femmes parmi l'ensemble des inventeurs. Un inventeur est une personne qui soumet des demandes de brevets à l'Office européen des brevets (OEB) ou à l'US Patent and Trademark Office (USPTO).

La part de femmes (hommes) travailleurs indépendants parmi l'ensemble des personnes occupées ayant suivi des études supérieures correspond au nombre de femmes (hommes) diplômé(e)s de l'enseignement supérieur qui travaillent à leur compte, divisé par le nombre total de femmes (hommes) diplômé(e)s de l'enseignement supérieur qui occupent un emploi. L'enseignement supérieur correspond aux niveaux 5 à 8 de la Classification internationale type de l'éducation (CITE 2011).

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

Comparabilité

Les données sur les inventeurs proviennent de la base de données de l'OCDE sur les brevets, qui contient des

informations sur l'identité (nom et prénoms) des demandeurs de brevets par pays. Le sexe de l'inventeur est identifié à partir d'une longue liste de prénoms d'hommes et de femmes. Des estimations lissées sur une année ont été calculées en utilisant les moyennes mobiles centrées sur trois ans des pourcentages de femmes inventeurs. Pour la première et la dernière année de la série d'un pays, une moyenne mobile sur deux ans a été utilisée.

Pour les États-Unis, les données sur l'enseignement supérieur se réfèrent aux diplômes suivants : premier diplôme spécialisé, licence et diplôme universitaire de niveau supérieur. Pour le Canada, elles concernent la licence et au-delà. Pour tous les autres pays, les données correspondent aux niveaux 5 à 8 de la CITE 2011.

Un point important est que les données sur l'enseignement supérieur présentées dans le graphique 7.13 couvrent toutes les disciplines, et pas seulement l'enseignement des sciences, des techniques, des sciences de l'ingénieur et des mathématiques.

Sources

Base de données OCDE-PATSTAT, www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data/statistiques-de-l-ocde-sur-les-brevets_patent-data-fr.

Canada : Enquête sur la population active, www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=3701.

Chili : Enquête nationale sur l'emploi, www.ine.cl/boletines/detalle.php?id=2&lang=.

États-Unis : Enquête sur la population (Current Population Survey), www.census.gov/cps/.

Eurostat : Enquêtes sur les forces de travail, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/european-union-labour-force-survey>.

Mexique : Enquête nationale sur l'emploi, www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/default.aspx.

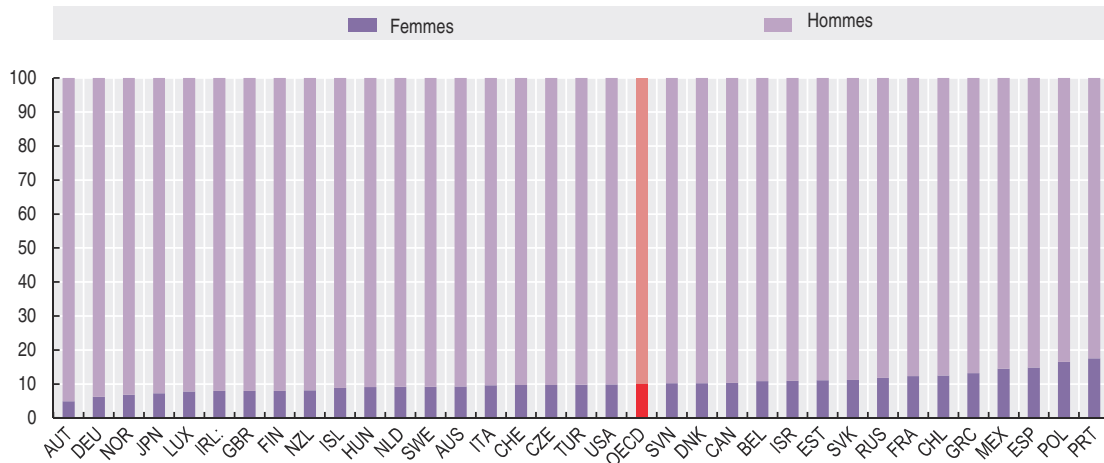
Pour en savoir plus

OCDE (2008), *Entrepreneurship and Higher Education*, Éditions OCDE, Paris, <https://one.oecd.org/document/36247/en/pdf>.

OCDE (2009), *Manuel de l'OCDE sur les statistiques des brevets*, Éditions OCDE, Paris www.oecd.org/fr/sti/inno/manueldelocdesurlesstatistiquesdesbrevets.htm.

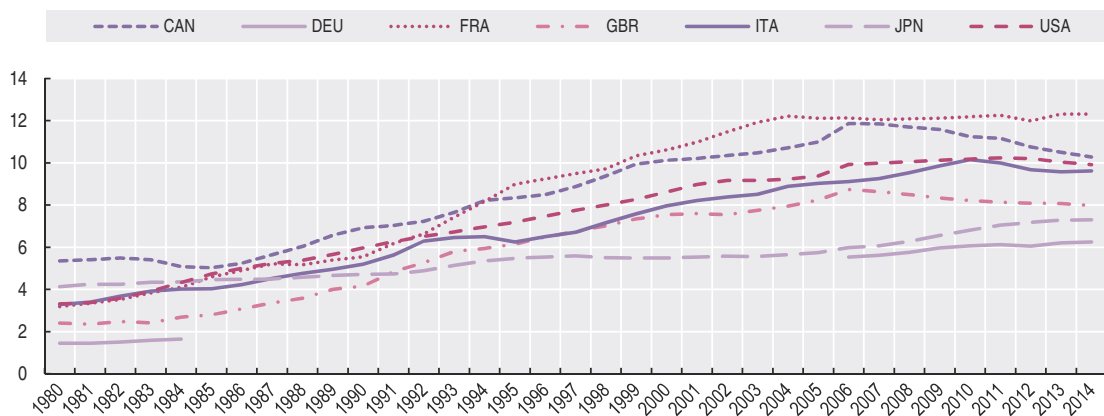
OCDE (2015), *L'égalité des sexes dans l'éducation: Aptitudes, comportement et confiance*, PISA, Éditions OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264230644-fr>.

Graphique 7.11. Répartition des inventeurs entre hommes et femmes
En pourcentage de l'ensemble des inventeurs, 2014



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451193>

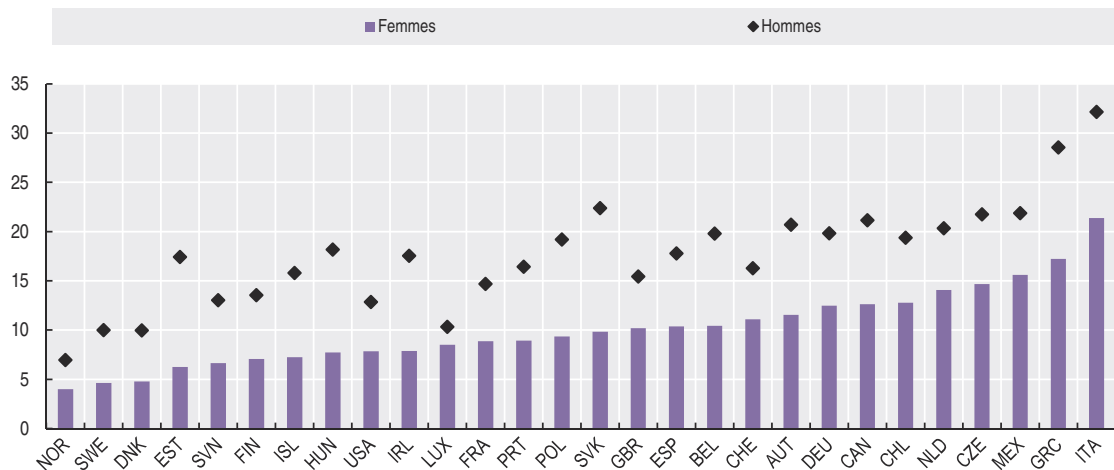
Graphique 7.12. Proportion de femmes inventeurs parmi l'ensemble des inventeurs des pays du G7
En pourcentage de l'ensemble des inventeurs



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451205>

Graphique 7.13. Part de travailleurs indépendants parmi l'ensemble des personnes occupées ayant suivi des études supérieures, par sexe

En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées ayant suivi des études supérieures, par sexe, moyenne 2013-14



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451211>

Perception du risque entrepreneurial

À savoir

- La plupart des pays de la zone OCDE affichent un écart important entre les hommes et les femmes au regard de l'accès au financement pour créer et faire croître une entreprise ; en moyenne, 10 % des femmes seulement – contre 17 % des hommes – déclarent avoir accès à des sources de financement pour monter une entreprise.
- Des écarts similaires entre les sexes sont à noter en ce qui concerne l'accès à la formation, même si la fréquence dans la zone OCDE des individus qui estiment qu'ils y auraient accès est plus élevée aussi bien chez les hommes (51 %) que chez les femmes (44 %). Il existe toutefois des différences marquées entre les pays : en Finlande cette fréquence est supérieure à 80 % pour les hommes et les femmes, alors qu'en Italie et au Mexique, elle est inférieure à 20 %.
- La perception qu'ont les femmes de leur accès au financement et à la formation pour créer et faire croître une entreprise semble avoir un lien avec leur niveau d'études supérieures.

Définitions

Accès au financement de l'entrepreneuriat : pourcentage d'individus, chez les hommes et chez les femmes, ayant répondu par l'affirmative à la question « Avez-vous accès aux capitaux dont vous auriez besoin si vous vouliez créer ou faire croître une entreprise ? ». Le financement peut provenir de l'épargne personnelle, de prêts ou de toute autre source.

Accès à la formation à l'entrepreneuriat : pourcentage d'individus, chez les hommes et chez les femmes, ayant répondu par l'affirmative à la question « Avez-vous accès à une formation pour apprendre à créer ou faire croître une entreprise ? ». La formation peut inclure toute forme d'apprentissage, structurée ou non, permettant d'apprendre à créer ou développer une entreprise.

La part de femmes ayant suivi des études supérieures correspond au nombre de femmes ayant suivi des études supérieures divisé par la population totale des femmes. L'enseignement supérieur correspond aux niveaux 5 à 8 de la Classification internationale type de l'éducation (CITE 2011).

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

Pertinence

Un facteur important de l'entrepreneuriat est l'évaluation du risque associé à la création d'une entreprise. Cette évaluation repose dans une large mesure sur le risque d'échec, mais elle tient également compte d'autres facteurs – tels que l'existence de filets de sécurité sociale, l'accès au financement et aux services de garde d'enfants et, de fait, les bénéfices potentiels –, qui expliquent qu'il existe des différences majeures entre les pays quant à la façon dont le risque entrepreneurial est perçu.

Comparabilité

Les données sont tirées de la *Gallup Worldwide Research*, qui sonde des résidents de plus de 150 pays, utilisant des échantillons représentatifs au niveau du pays et choisis de façon aléatoire. Dans chaque pays, l'échantillon se compose généralement de 1 000 individus, âgés de 15 ans et plus. Des entretiens téléphoniques et en face à face sont utilisés.

Les échantillons reflètent la population résidente de l'ensemble du pays examiné, y compris les zones rurales. Les exceptions sont les zones où la sécurité des personnes qui réalisent l'enquête est menacée, les îles peu peuplées dans certains pays, ainsi que les zones particulièrement difficiles d'accès. Afin d'obtenir pour chaque pays un échantillon représentatif à l'échelle nationale, les calculs sont effectués sur la base de données pondérées.

Sources

OCDE (2015), *Regards sur l'éducation 2015: Les indicateurs de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-fr>.

Gallup World Poll, www.gallup.com/services/170945/world-poll.aspx.

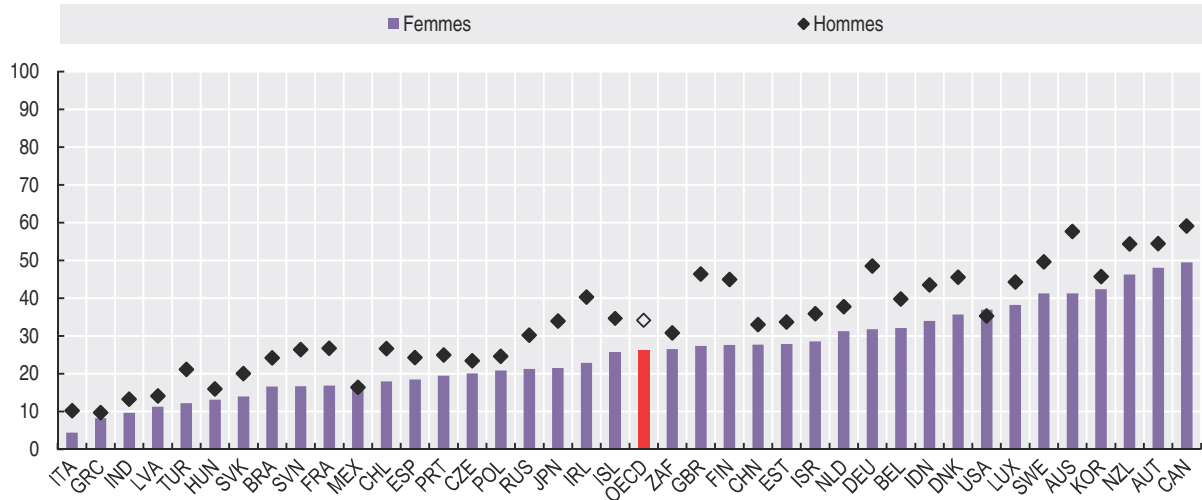
Pour en savoir plus

OCDE (2014), *Enhancing Women's Economic Empowerment through Entrepreneurship and Business Leadership in OECD Countries*, document d'information, www.oecd.org/gender/Enhancing%20Women%20Economic%20Empowerment_Fin_1_Oct_2014.pdf.

OCDE (2016), *OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship. A summary of recent data and policy developments in G7 countries*, www.oecd.org/gender/OECD-Report%20-to-G7-Leaders-on-Women-and-Entrepreneurship.pdf.

Graphique 7.14. Perception de l'accès au financement de l'entrepreneuriat

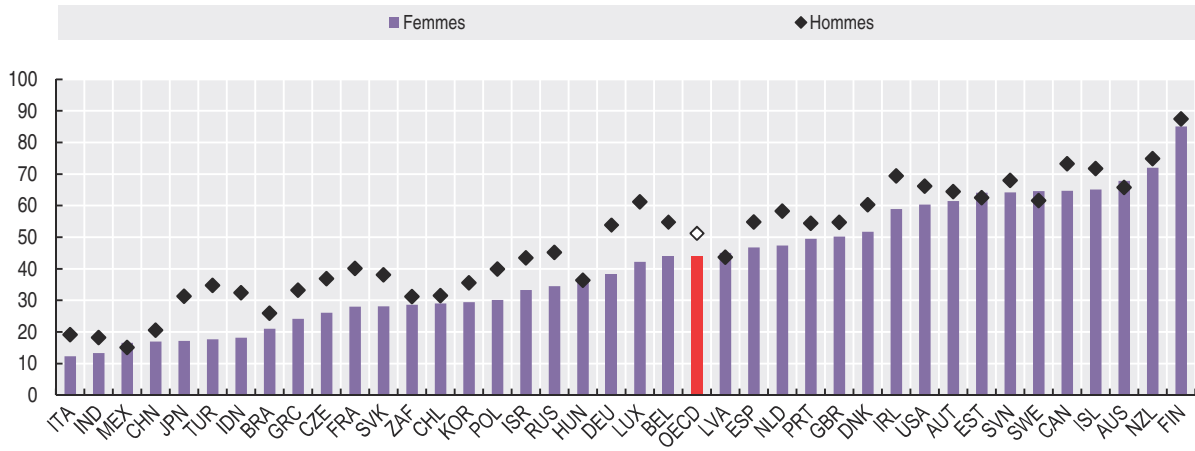
Pourcentage de personnes déclarant y avoir accès, par sexe, 2015



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451223>

Graphique 7.15. Perception de l'accès à la formation à l'entrepreneuriat

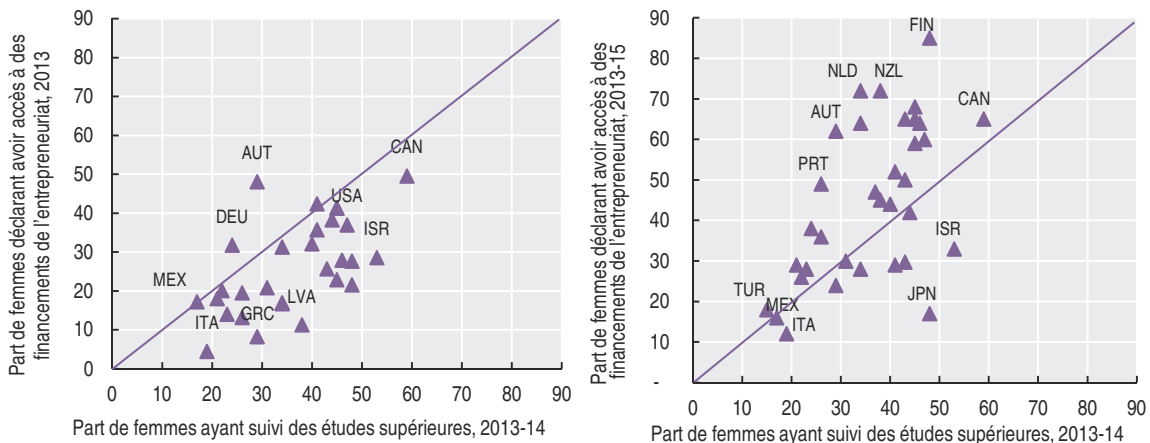
Pourcentage de personnes déclarant y avoir accès, par sexe, 2013



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451238>

Graphique 7.16. Part de femmes ayant suivi des études supérieures et perception par les femmes de leur accès au financement et à la formation pour l'entrepreneuriat

En pourcentage



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451241>





8. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : CAPITAL-RISQUE

Investissements de capital-risque

Investissements de capital-risque par entreprise bénéficiaire

Investissements de capital-risque par secteur

Investissements de capital-risque

À savoir

- En 2015, les investissements de capital-risque aux États-Unis se sont élevés à 59.7 milliards USD et représentaient 85 % du total des investissements de ce type dans la zone OCDE. En Europe, ces investissements ont atteint 4.2 milliards USD.
- Dans la majorité des pays, le capital-risque représente une très petite part du PIB, souvent inférieure à 0.05 %. Les deux exceptions notables sont Israël et les États-Unis, où le secteur du capital-risque atteint un niveau de maturité supérieur et représente respectivement 0.38 % et 0.33 % du PIB.
- Au plus fort de la crise, les investissements de capital-risque ont chuté dans la quasi-totalité des pays et se sont maintenus à un niveau inférieur à celui d'avant la crise dans la plupart des pays. En revanche, en Afrique du Sud, aux États-Unis et en Hongrie, la reprise a été forte et les niveaux de 2007 ont été multipliés par presque deux en 2015.

Pertinence

Le capital-risque est une forme de capital-investissement particulièrement intéressante pour les jeunes entreprises présentant un potentiel d'innovation et de croissance, mais dont le modèle économique n'a pas encore fait ses preuves et qui n'ont pas d'historique d'activité ; il remplace ou complète les financements bancaires classiques. Le développement de cette forme de financement est considéré comme une condition-cadre importante pour stimuler l'entrepreneuriat innovant.

Définitions

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

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

Comparabilité

Il n'existe pas de définition internationale standard du capital-risque ou de la ventilation des investissements correspondants en fonction du stade de développement. De surcroît, la méthode de collecte des données diffère selon les pays.

Les données relatives au capital-risque proviennent principalement d'associations nationales ou régionales de

capital-risque qui les produisent elles-mêmes, dans certains cas avec le soutien de fournisseurs de données commerciales, à l'exception de l'Australie, où les statistiques sur le capital-risque sont recueillies et publiées par l'office statistique national australien.

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-investissement, sauf pour l'Australie, la Corée et le Japon, où les données se rapportent au lieu d'implantation des sociétés de capital-risque.

Pour Israël, les données concernent uniquement les entreprises financées par du capital-risque qui appartiennent au secteur de la haute technologie. Les données relatives à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande font référence à l'année budgétaire.

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

Le tableau C.2, à l'annexe C, présente les correspondances entre les données d'origine et les données harmonisées par l'OCDE de la ventilation du capital-risque par stade de développement.

Source

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

Pour en savoir plus

OCDE (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en>.

OCDE (2016), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en.

Wilson, K.E. (2015), « Policy Lessons from Financing Innovative Firms », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 24, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5js03z8zrh9p-en>.

Graphique 8.1. Investissements de capital-risque en pourcentage du PIB

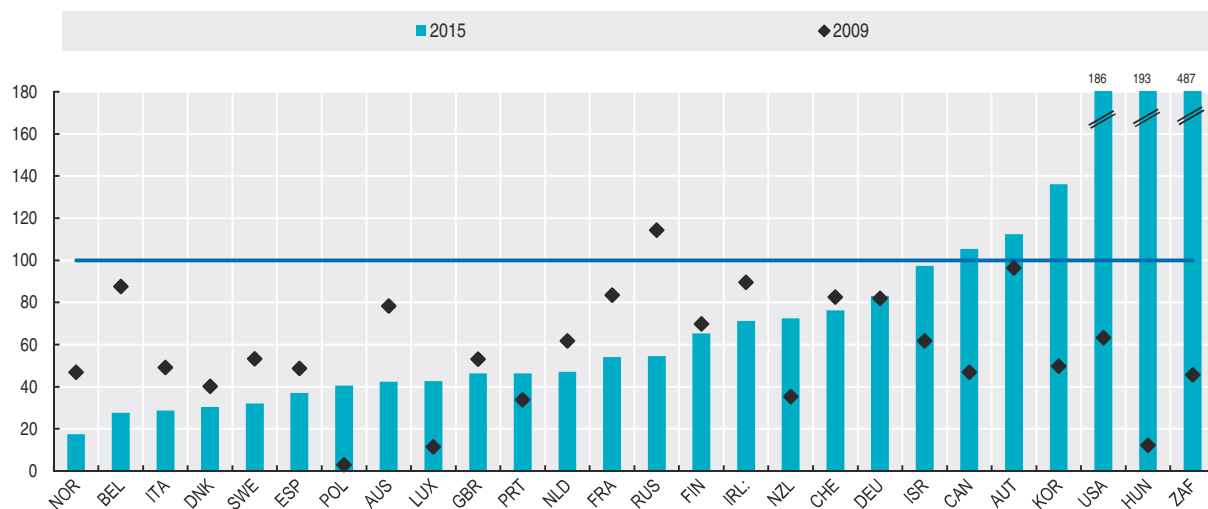
En pourcentage, 2015 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451250>

Graphique 8.2. Tendances en matière d'investissements de capital-risque

Indice 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451269>

Tableau 8.1. Investissements de capital-risque

En millions USD, 2015 ou dernière année disponible

Grèce	0.00	Norvège	62.20	Suisse	289.29
Slovénie	1.50	Portugal	65.08	Afrique du Sud (2014)	352.72
République tchèque	1.85	Belgique	68.30	France	757.86
Estonie	4.12	Irlande	84.03	Allemagne	928.47
Luxembourg	5.94	Danemark	86.34	Royaume-Uni	951.93
République slovaque	9.91	Finlande	118.19	Corée	1 087.46
Pologne	21.72	Autriche	122.87	Japon (2014)	1 105.29
Hongrie	27.67	Espagne	173.55	Israël (2014)	1 165.00
Nouvelle-Zélande	43.59	Pays-Bas	180.50	Canada	1 825.63
Italie	51.33	Suède	180.84	Total Europe	4 220.13
Fédération de Russie	59.00	Australie	288.49	États-Unis	59 698.50

Informations sur les données concernant Israël: <http://oe.cd/israel-disclaimer>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451272>

À savoir

- Le nombre d'entreprises soutenues financièrement à l'aide de capital-risque est très faible. La Belgique, les États-Unis, la Finlande et la Suède sont les seuls pays où les entreprises financées à l'aide de capital-risque représentent plus de 1 % du total des naissances d'entreprises.
- Dans la majorité des pays, l'investissement moyen par entreprise a diminué par rapport à 2007. En Israël et aux États-Unis, en revanche, cet investissement était en 2015 nettement supérieur à la moyenne de 2007, et le plus élevé de tous les pays de l'OCDE.
- En Europe, les entreprises de 20 à 99 salariés sont celles qui ont attiré le plus d'investissements de capital-risque, pour un montant de l'ordre de 2 milliards USD.
- En 2015, aux États-Unis, un pourcentage important (45 %) des investissements de capital-risque concernait le stade de développement ultérieur. C'était également le cas en Espagne, en France et au Royaume-Uni, où respectivement 48 %, 40 % et 37 % de l'ensemble des entreprises ayant bénéficié de ce type d'investissement se trouvaient à un stade de développement ultérieur. En Suède, en revanche, presque 90 % des entreprises bénéficiaires du capital-risque l'ont reçu au stade du développement initial (notamment au démarrage) ; en Autriche, elles étaient plus de 60 % à en bénéficier au stade de l'amorçage.

Pertinence

Le capital-risque est une forme de capital-investissement particulièrement importante pour les jeunes entreprises présentant un potentiel d'innovation et de croissance, mais dont le modèle économique n'a pas encore fait ses preuves et qui n'ont pas d'historique d'activité ; il remplace ou complète les financements bancaires classiques. Le développement de cette forme de financement est considéré comme une condition-cadre importante pour stimuler l'entrepreneuriat innovant.

Définitions

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

Les entreprises financées par le capital-risque à différents stades de développement correspondent aux pourcentages d'entreprises financées par du capital-risque en fonction de leur stade de développement, tel qu'harmonisé par l'OCDE (préamorçage/amorçage ; démarrage/autre stade de développement initial ; stade de développement ultérieur). Le tableau C.2, à l'annexe C, présente la ventilation du capital-risque par stade de développement établie par un échantillon d'associations de capital-risque et par l'OCDE.

La moyenne des investissements 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 d'entreprises financées par du capital-risque est obtenue en calculant le nombre d'entreprises qui ont reçu du capital-risque sur 1 000 naissances d'entreprises employant des salariés.

La *tendance-cycle* rend compte sous une forme combinée des mouvements de long terme (tendance) et des mouvements 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>.

Comparabilité

Il n'existe pas de définition internationale standard du capital-risque ou de la ventilation des investissements correspondants en fonction du stade de développement. De surcroît, la méthode de collecte des données diffère selon les pays.

Les données relatives au capital-risque proviennent principalement d'associations nationales ou régionales de capital-risque qui les produisent elles-mêmes, dans certains cas avec le soutien de fournisseurs de données commerciales, à l'exception de l'Australie, où les statistiques sur le capital-risque sont recueillies et publiées par l'office statistique national australien.

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-investissement, sauf pour l'Australie, la Corée et le Japon, où les données se rapportent au lieu d'implantation des sociétés de capital-risque.

Pour les États-Unis, les données se rapportent au nombre de transactions d'investissement, et non au nombre d'entreprises bénéficiaires. Pour Israël, les données concernent uniquement les entreprises financées par du capital-risque qui appartiennent au secteur de la haute technologie. Les données relatives à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande font référence à l'année budgétaire.

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

Le tableau C.2, à l'annexe C, présente les correspondances entre les données d'origine et les données harmonisées par l'OCDE de la ventilation du capital-risque par stade de développement.

Source

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

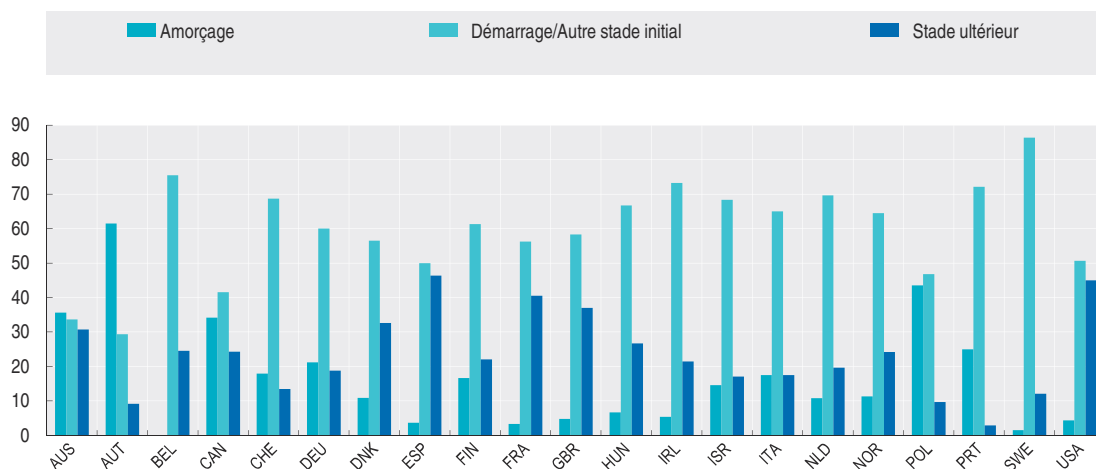
Pour en savoir plus

OCDE (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en>.

OCDE (2016), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en.

Graphique 8.3. **Entreprises financées par le capital-risque à différents stades de développement**

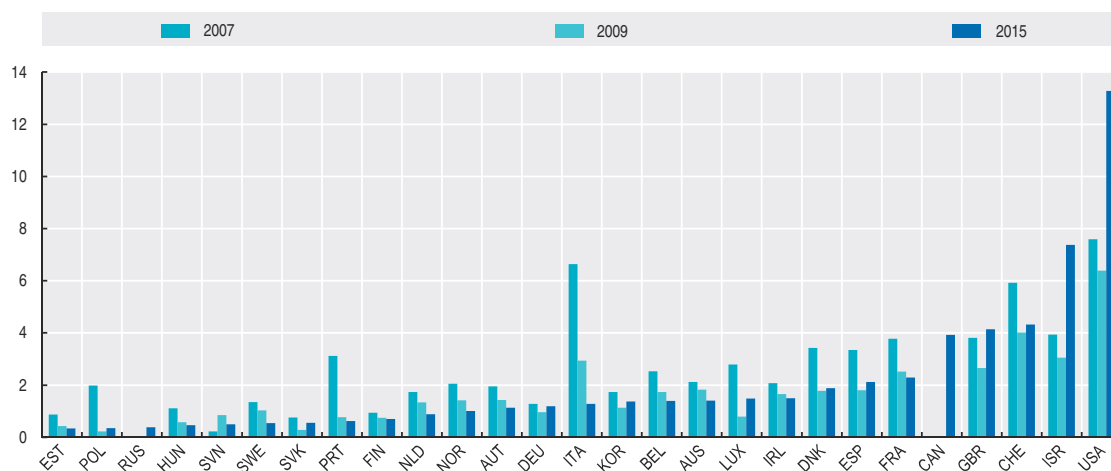
En pourcentage, 2015 ou dernière année disponible



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451287>

Graphique 8.4. **Moyenne des investissements de capital-risque par entreprise**

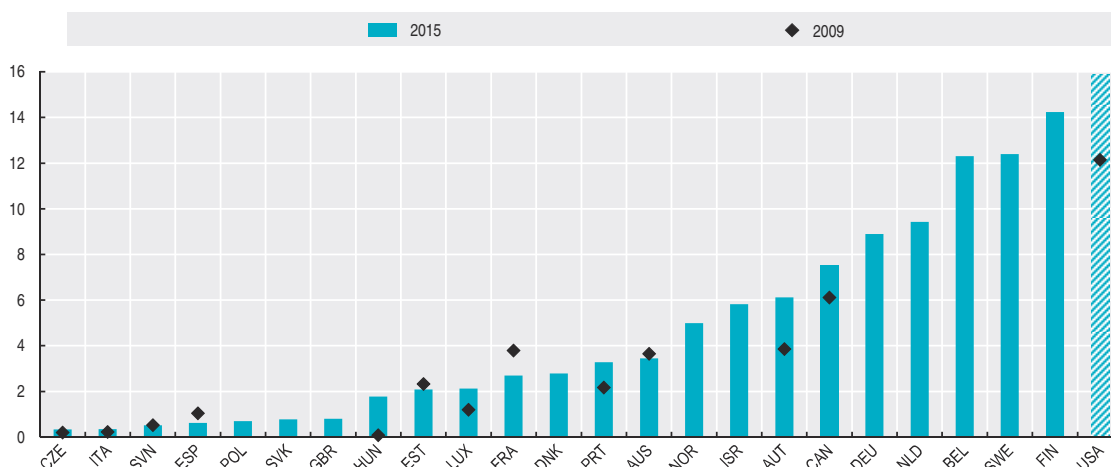
En millions USD



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451291>

Graphique 8.5. **Proportion d'entreprises financées par du capital-risque**

Pour 1 000 naissances d'entreprises employant des salariés

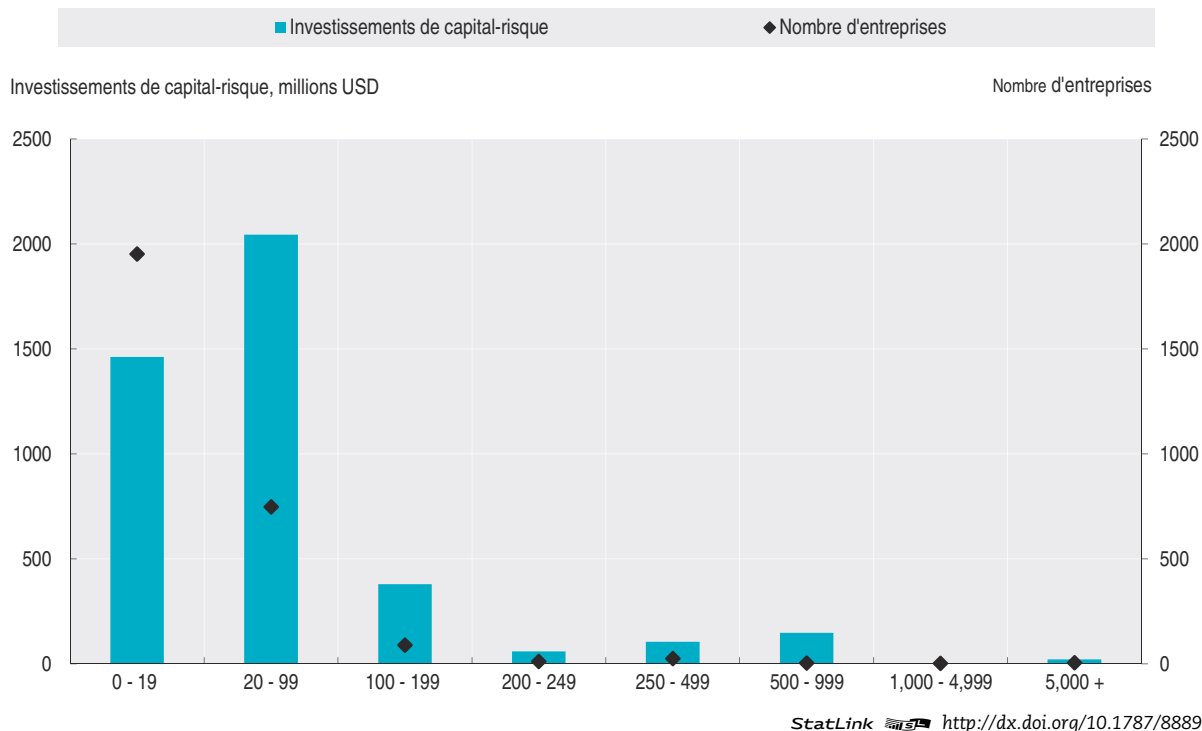


StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451302>

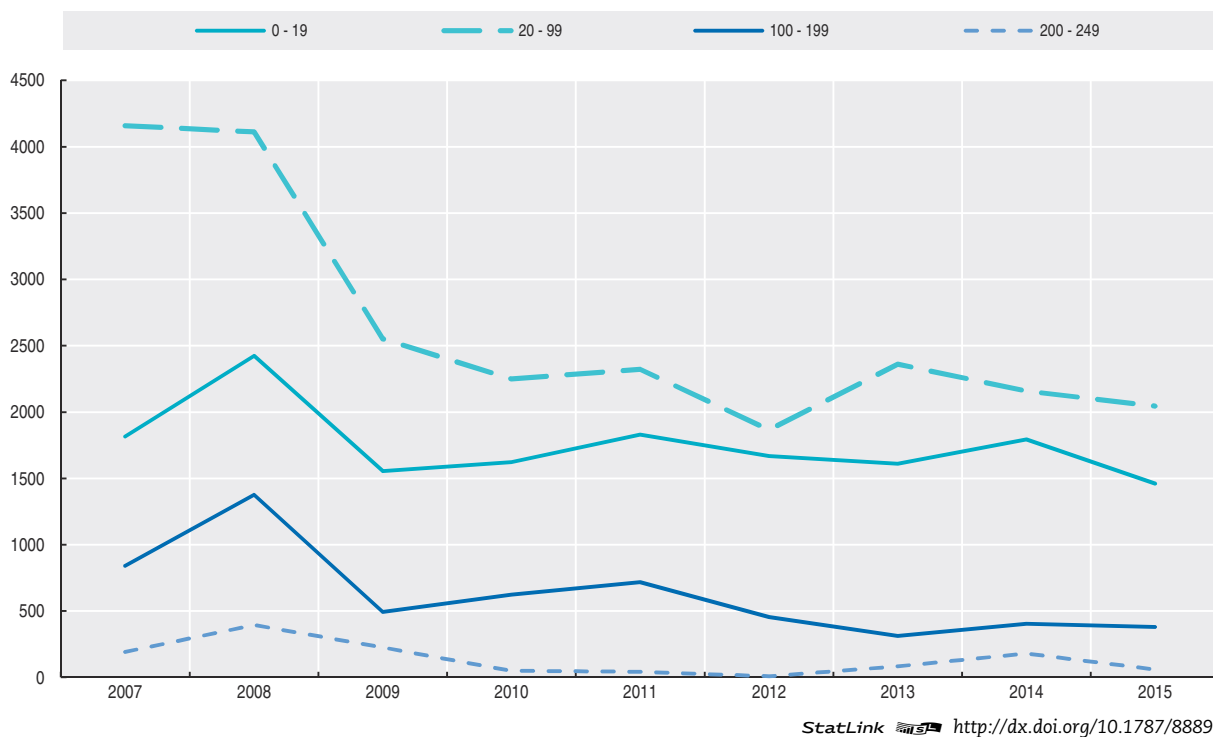
8. DÉTERMINANTS DE L'ENTREPRENEURIAT : CAPITAL-RISQUE

Investissements de capital-risque par entreprise bénéficiaire

Graphique 8.6. Investissements de capital-risque par taille d'entreprise financée par du capital-risque, Europe
En millions USD, 2015, nombre d'entreprises

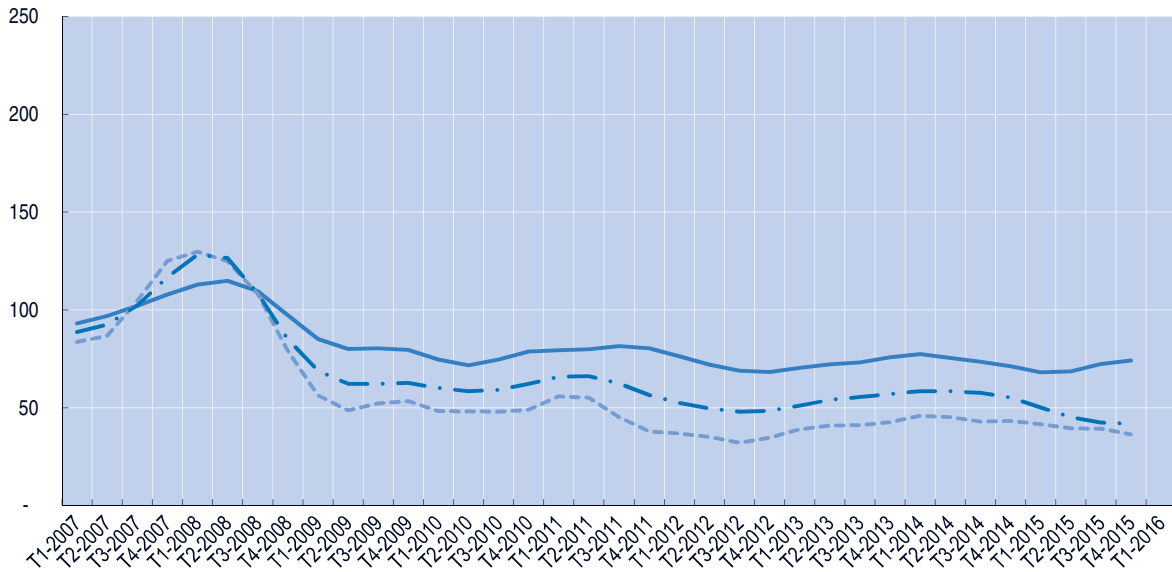


Graphique 8.7. Évolution des investissements de capital-risque par taille d'entreprise financée par du capital-risque, Europe
En millions USD



Graphique 8.8. Investissements de capital-risque, Europe

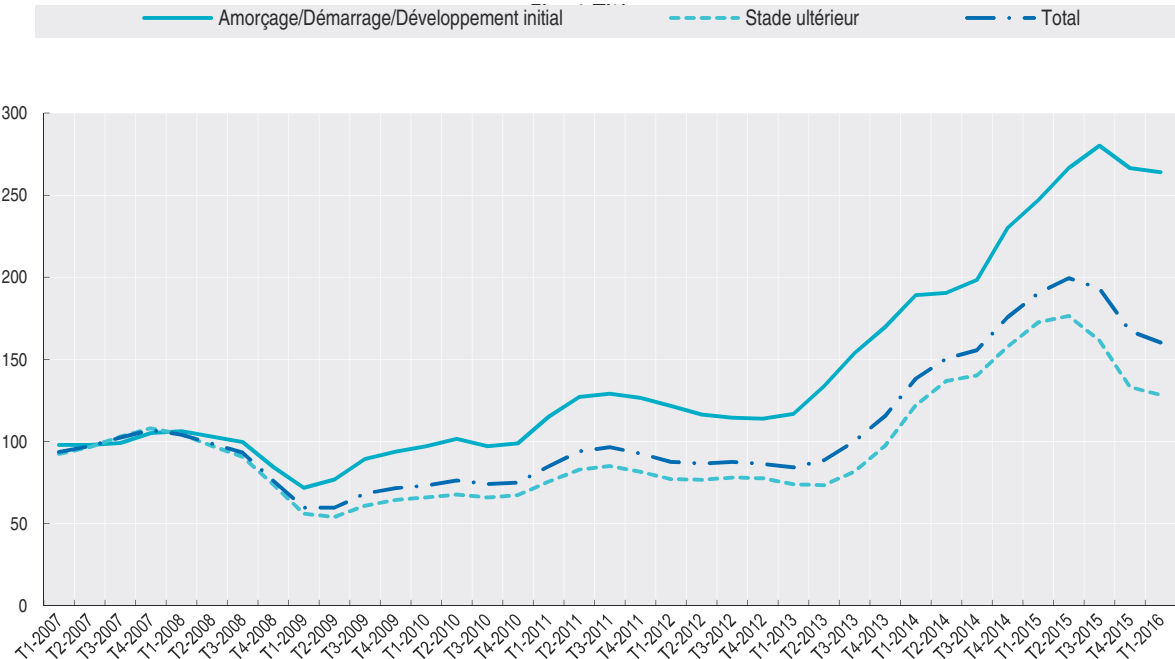
Tendance-cycle, 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451335>

Graphique 8.9. Investissements de capital-risque, États-Unis

Tendance-cycle, 2007 = 100



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451347>

Investissements de capital-risque par secteur

À savoir

- De grandes disparités régionales sont à noter en ce qui concerne les types d'entreprises qui attirent des investissements de capital-risque. En 2015, aux États-Unis, le secteur de l'informatique et l'électronique grand public a concentré 43.3 % du total de ces investissements, suivi par les sciences de la vie (19 %) et les communications (16.5 %). En Europe, le secteur qui a attiré le plus d'investissements de capital-risque était les sciences de la vie (34 % du total), suivi par l'informatique et l'électronique grand public (20 %), et les communications (18.6 %).
- Entre 2007 et 2015, l'écart qui existait entre les États-Unis et l'Europe en ce qui concerne les investissements de capital-risque s'est accentué dans tous les secteurs.

Pertinence

Le capital-risque est une forme de capital-investissement particulièrement importante 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. L'objectif du capital-risque est d'obtenir des rendements élevés à partir d'investissements initiaux peu importants, principalement dans des secteurs ayant de faibles besoins de fonds propres, comme par exemple les TIC ou les sciences de la vie. À l'opposé, les secteurs ayant des exigences de fonds propres plus importantes – comme l'immobilier et l'exploitation minière – recueillent comparativement des investissements de capital-risque plus réduits.

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 : Invest Europe, anciennement European Private Equity and Venture Capital Association – EVCA).

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

Comparabilité

Il n'existe pas de définition internationale standard du capital-risque ou de la ventilation des investissements correspondants en fonction du stade de développement. De surcroît, la méthode de collecte des données diffère selon les pays.

Les données relatives au capital-risque proviennent principalement d'associations nationales ou régionales de capital-risque qui les produisent elles-mêmes, dans certains cas avec le soutien de fournisseurs de données commerciales, à l'exception de l'Australie, où les statistiques sur le capital-risque sont recueillies et publiées par l'office statistique national australien.

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. L'Afrique du Sud, la Corée, la Fédération de Russie et la Nouvelle-Zélande ne fournissent pas de ventilations du capital-risque par stade de développement qui permettraient de réaliser des comparaisons internationales valables.

Le tableau C.3, à l'annexe C, présente les correspondances entre les données d'origine et les données harmonisées par l'OCDE de la ventilation du capital-risque par secteur.

Sources

Base de données de l'OCDE sur le financement de l'entrepreneuriat, constituée à partir de :

Invest Europe (anciennement European Private Equity and Venture Capital Association - EVCA), *Invest Europe Yearbook – 2015 European Private Equity Activity*, www.investeurope.eu/knowledgecenter/statisticsdetail.aspx?id=6392.

NVCA (National Venture Capital Association, United States), données Thomson Reuters, www.nvca.org/.

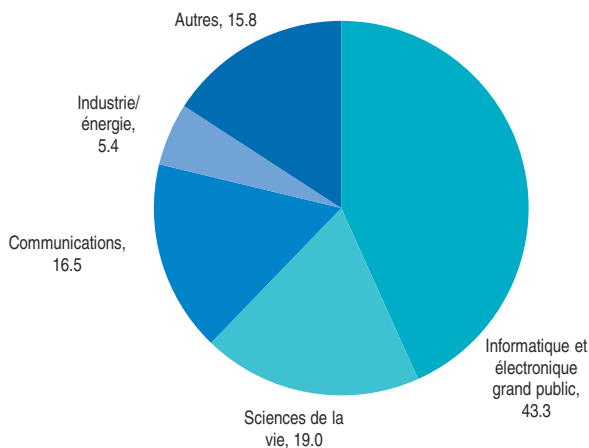
Pour en savoir plus

OCDE (2015), *Perspectives de l'économie numérique de l'OCDE 2015*, Éditions OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264243767-fr>.

OCDE (2016), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en.

Graphique 8.10. Investissements de capital-risque aux États-Unis, par secteur

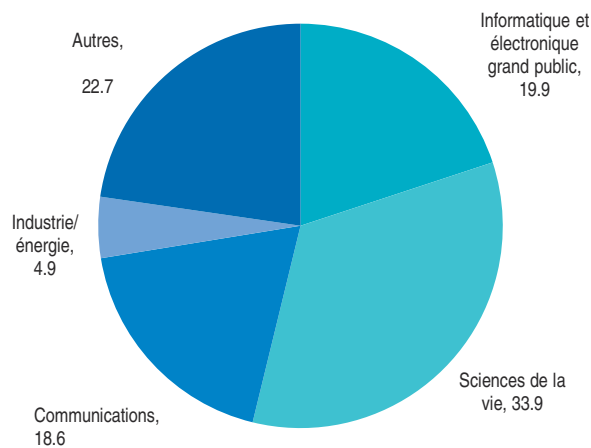
En pourcentage, 2015



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451350>

Graphique 8.11. Investissements de capital-risque en Europe, par secteur

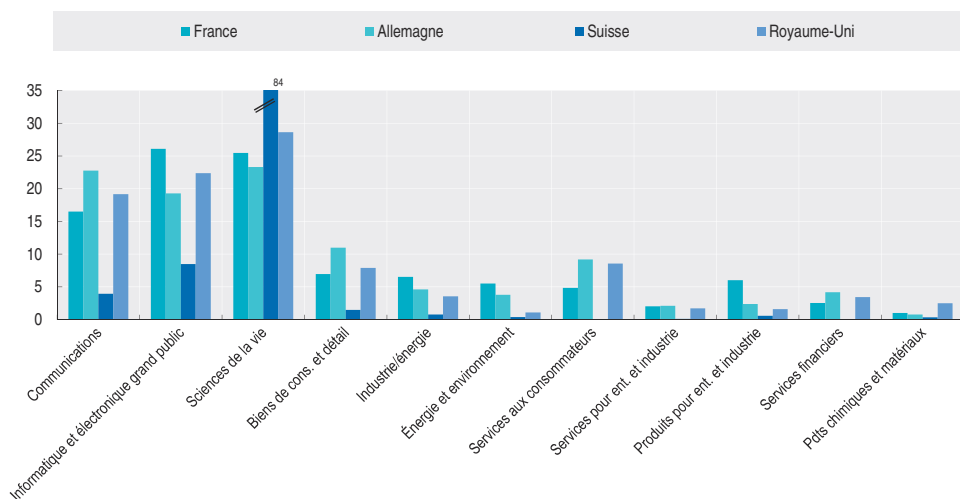
En pourcentage, 2015



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451365>

Graphique 8.12. Investissements de capital-risque par secteur, échantillon de pays européens

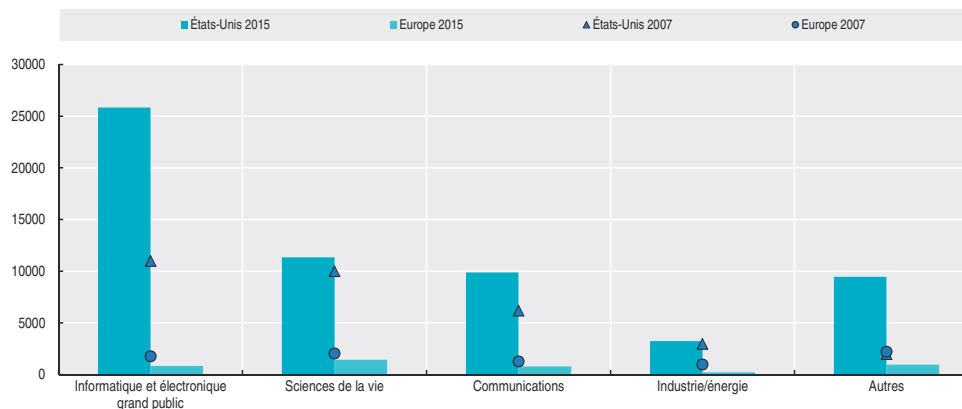
En pourcentage, 2015



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451374>

Graphique 8.13. Investissements de capital-risque par secteur

En millions USD



StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933451382>

ANNEXE A

Sources des données sur les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat

La présente annexe répertorie les sources et les définitions utilisées pour élaborer la base de données de l'OCDE concernant les indicateurs actualisés de l'entrepreneuriat. Trois tableaux différents y sont présentés, respectivement sur les créations, les sorties et les faillites d'entreprises. La base de données est accessible à l'adresse suivante : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=72208>.

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

Sources et définitions des créations d'entreprises	
Allemagne	Source : 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	Source : Australian Securities and Investments Commission (ASIC). Immatriculations de nouvelles sociétés. Données mensuelles. Les données couvrent l'ensemble des entreprises. www.asic.gov.au
Belgique	Source : Statistics Belgium. Données mensuelles. Ces statistiques sont élaborées par Statistics Belgium à partir de la Banque-Carrefour des Entreprises. Les données concernent les personnes (physiques et morales) assujetties à la TVA. http://statbel.fgov.be/fr
Canada	Source : Statistique Canada. Données trimestrielles. Les données proviennent des estimations trimestrielles expérimentales de la dynamique des entreprises par secteur établies à partir des données des retenues sur la paye (PD7). Les statistiques annuelles sur l'entrée et la sortie d'entreprises sont élaborées à partir des états de la rémunération payée (feuillet T4). Ces feuillets contiennent des informations à la fois sur les employeurs et les salariés, ce qui permet de suivre les individus lorsqu'ils changent d'entreprise, et de limiter les fausses naissances d'entreprises. www.statcan.gc.ca/fra/debut
Danemark	Source : Danish Business Authority. Données mensuelles. Les données recouvrent toutes les formes juridiques d'entreprises (y compris les entrepreneurs individuels) et l'ensemble de l'économie (y compris l'agriculture). Le décompte des nouvelles entreprises inclut les changements de secteur d'activité ou d'adresse, mais pas les fusions ni les entreprises créées par essaimage, sauf si elles s'accompagnent d'un changement de secteur ou d'adresse. www.cvr.dk

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

Sources et définitions des créations d'entreprises	
Espagne	<p>Source : Instituto Nacional de Estadística de España (INE) et Central Business Register (CBR). Données mensuelles. Nombre d'entrées. Le registre « Mercantile Companies » contient des informations sur les entreprises marchandes et constituées en sociétés (mais pas sur les personnes physiques ou les entrepreneurs individuels). Les « sociétés commerciales créées » peuvent ne pas être actives et les « sociétés commerciales dissoutes » peuvent être retirées du registre sans jamais avoir été actives. www.ine.es/en/</p>
États-Unis	<p>Source : Bureau of Labor Statistics (BLS) – Business Employment Dynamics (BED). Données trimestrielles. Les données concernent les naissances d'établissements de toutes tailles dans les secteurs de production de biens et de prestation de services. Cela inclut les unités qui ont enregistré pour la première fois des créations d'emplois au troisième mois du trimestre en cours, sans lien avec le trimestre précédent ; ou les unités qui ont enregistré des créations d'emplois au troisième mois du trimestre en cours et aucune création au troisième mois des quatre précédents trimestres. Les naissances sont un sous-groupe des créations d'entreprises, qui n'inclut pas les réouvertures des entreprises exerçant une activité saisonnière. www.bls.gov/data/</p>
Fédération de Russie	<p>Source : Federal State Statistics Service. Données mensuelles. Nouvelles inscriptions. www.gks.ru/bgd/regl/b13_01/lssWWW.exe/Stg/d10/2-3-2.htm</p>
Finlande	<p>Source : Statistics Finland. Données trimestrielles. Les 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 immobilières, 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. Des données sont fournies concernant le nombre de créations d'entreprises. www.stat.fi/tiil/aly/2014/aly_2014_2015-10-29_tie_001_en.html</p>
France	<p>Source : INSEE, SIRENE. Données mensuelles. Nombre de naissances. On parle de naissance lorsqu'une combinaison de moyens de production est créée sans qu'une autre entreprise ne soit impliquée. Une rupture de série est à noter en 2009, du fait de la mise en œuvre d'un nouveau statut juridique d'entreprise individuelle (le régime de l'auto-entrepreneur). Depuis décembre 2014, les auto-entrepreneurs sont désignés sous une nouvelle dénomination, celle de « micro-entrepreneurs ». Hors agriculture. www.insee.fr</p>
Islande	<p>Source : Statistics Iceland. Données mensuelles. Les données se réfèrent aux entreprises nouvellement enregistrées, dont le nombre est communiqué par l'Internal Revenue Directorate. www.statice.is</p>
Italie	<p>Source : InfoCamere, Movimprese – Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes. Données trimestrielles. Nombre d'entrées (iscritte). Toutes les formes juridiques et toutes les activités sont prises en compte. www.infocamere.it</p>
Norvège	<p>Source : Statistics Norway. Données mensuelles. Les données recouvrent l'ensemble de l'économie, sauf l'agriculture. Le décompte inclut également les entrepreneurs individuels. https://www.ssb.no</p>
Nouvelle-Zélande	<p>Source : New Zealand Companies Office. Données trimestrielles. Les données recouvrent uniquement les entreprises constituées en sociétés.</p>
Pays-Bas	<p>Source : Statistics Netherlands. Données mensuelles. Les données recouvrent l'ensemble de l'économie (hormis l'agriculture) et toutes les formes juridiques d'entreprises. Une création est définie comme l'émergence d'une nouvelle entreprise. www.cbs.nl/</p>

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

Sources et définitions des créations d'entreprises	
Portugal	Source : Statistics Portugal. Données mensuelles. Les nouveaux enregistrements de personnes morales et d'entités équivalentes sont effectués par le ministère de la Justice (Direction générale de la politique en matière de justice). www.ine.pt
Royaume-Uni	Source : Companies House. Données mensuelles. Nouvelles immatriculations (nombre d'entrées). Toutes les sociétés à responsabilité limitée d'Angleterre, du pays de Galles, d'Irlande du Nord et d'Écosse sont immatriculées auprès de la Companies House. Une entrée correspond à l'émergence d'une nouvelle entreprise dans l'économie, quel que soit l'événement démographique qui en est à l'origine : fusion, changement de nom, scission, naissance, etc. www.gov.uk/government/statistics
Suède	Source : Swedish Agency for Growth Policy Analysis. Données trimestrielles. Nombre d'entreprises nouvellement établies. Les données recouvrent l'ensemble de l'économie, y compris l'agriculture. www.tillvaxtanalys.se/

Tableau A.2. Sources et définitions nationales des sorties

Sources et définitions des sorties	
Allemagne	Source : Statistisches Bundesamt – Destatis. Données mensuelles. Les radiations englobent également les déménagements vers un autre district d'immatriculation, les changements de forme juridique, les transferts, les successions, les ventes et les mises en location. www.destatis.de
Canada	Source : Statistique Canada. Données trimestrielles. Les séries sont établies à partir des retenues sur la paye (PD7). Les statistiques annuelles des sorties d'entreprises sont produites à l'aide du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE), une base de données constituée à partir des états de la rémunération payée (feuilles T4). Le PALE utilise les données des T4 car il fournit des informations à la fois sur les employeurs et les salariés, ce qui permet de suivre les individus lorsqu'ils changent d'entreprise, et de limiter les faux décès d'entreprises. Les sorties correspondent aux entreprises n'ayant pas d'effectif employé l'année suivante, et ayant eu pour la dernière fois de l'effectif employé pendant le trimestre indiqué de l'année en cours. Le secteur marchand englobe tous les secteurs industriels, à l'exception de l'éducation, la santé et l'action sociale, et l'administration publique. Les sorties pour 2014 sont extrapolées en utilisant les données relatives aux fermetures et aux entrées d'entreprises. Une fermeture correspond à une entreprise qui emploie de l'effectif dans le trimestre en cours, mais qui n'en emploie plus pour le trimestre suivant. Les sorties pour 2015 sont extrapolées en utilisant uniquement les données relatives aux entrées. www.statcan.gc.ca/fra/debut
États-Unis	Source : Bureau of Labor Statistics (BLS) – Business Employment Dynamics (BED). Données trimestrielles. Les données concernent les décès d'établissements de toutes tailles dans les secteurs de production de biens et de prestation de services. Cela inclut les unités n'ayant pas d'effectif déclaré au troisième mois de quatre trimestres consécutifs suivant le dernier trimestre de créations d'emplois. Les décès sont un sous-groupe des fermetures d'entreprises, qui n'inclut pas les fermetures temporaires des entreprises exerçant une activité saisonnière. Une unité qui ferme pendant le trimestre d'observation continue d'être observée pendant trois trimestres consécutifs, afin de déterminer s'il s'agit d'une fermeture permanente ou temporaire. www.bls.gov/data/
Fédération de Russie	Source : Federal State Statistics Service. Données mensuelles. Les sorties correspondent à des liquidations. Les données se réfèrent à l'ensemble de l'économie, y compris l'agriculture. www.gks.ru/

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

Sources et définitions des sorties	
Finlande	<p>Source : Statistics Finland. Données trimestrielles.</p> <p>Les statistiques sur les fermetures sont établies à l'aide du registre des entreprises de Statistics Finland, ainsi que de l'administration fiscale pour les données sources du registre. Elles concernent les entreprises dont la licence d'activité ou la cession de biens est assujettie à l'impôt, ou qui ont des salariés. Les fondations, les associations à but non lucratif, les organismes publics et les communautés religieuses ne sont pas comptabilisées. Le décompte inclut les entreprises auxquelles des changements ont été apportés, par exemple les fusions et les constitutions en sociétés. Une ventilation par forme juridique est disponible.</p> <p>Une rupture de série est à noter : les fermetures d'entreprises au premier trimestre 2014 ne peuvent être comparées qu'avec celles de 2013, et non avec celles des périodes antérieures.</p> <p>www.stat.fi/til/aly/2014/aly_2014_2015-10-29_tie_001_en.html</p>
Italie	<p>Source : InfoCamere, Movimprese – Registre d'entreprises des chambres de commerce italiennes. Données trimestrielles.</p> <p>Les données se réfèrent aux cessations d'activité sur l'ensemble de l'économie, y compris l'agriculture.</p> <p>www.infocamere.it</p>
Nouvelle-Zélande	<p>Source : New Zealand Companies Office. Données trimestrielles.</p> <p>Les données incluent uniquement les entreprises constituées en sociétés qui ont été radiées du registre d'immatriculation.</p>
Portugal	<p>Source : Statistics Portugal. Données mensuelles.</p> <p>Les données concernent les dissolutions enregistrées par le ministère de la Justice et se réfèrent à l'ensemble de l'économie, y compris l'agriculture. Les entrepreneurs individuels ne sont pas pris en compte.</p> <p>www.ine.pt</p>
Royaume-Uni	<p>Source : Companies House. Données mensuelles.</p> <p>Les données se réfèrent aux dissolutions (radiations du registre) des entreprises constituées en sociétés et elles seules. Les types d'entreprises concernés sont les suivants : société faisant appel à l'épargne publique ; société par actions ne faisant pas appel à l'épargne publique ; société à responsabilité limitée par garantie/sans capital-actions ; société à responsabilité limitée par garantie/sans capital-actions (exemption) ; société en commandite (private unlimited) ; société en commandite (private unlimited)/sans capital-actions. À partir de 2009, les données englobent également l'Irlande du Nord.</p> <p>www.gov.uk/government/statistics</p>
Turquie	<p>Source : Union des chambres et bourses de commerce de Turquie Données mensuelles.</p> <p>Les données se réfèrent aux personnes morales telles que les entreprises collectives, les sociétés en commandite simple, les sociétés anonymes, les sociétés à responsabilité limitée et les coopératives.</p> <p>http://tobb.org.tr/BilgiErisimMudurlugu/Sayfalar/Eng/KurulanKapananSirketistatistikleri.php</p>

Tableau A.3. **Sources et définitions nationales des faillites**

Sources et définitions des faillites	
Afrique du Sud	<p>Source : Statistics South Africa. Données mensuelles.</p> <p>Statistiques sur les liquidations.</p> <p>www.statssa.gov.za/</p>
Allemagne	<p>Source : Statistisches Bundesamt – Destatis. Données mensuelles.</p> <p>Insolvabilités.</p> <p>Les données concernent les entreprises et les travailleurs indépendants.</p> <p>Toutes les activités sont prises en compte.</p> <p>www.destatis.de/EN/Homepage.html</p>

Tableau A.3. Sources et définitions nationales des faillites (suite)

Sources et définitions des faillites	
Australie	<p>Source : 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 volontaires à l'initiative des associés eux-mêmes. www.asic.gov.au</p>
Belgique	<p>Source : 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. Les données se réfèrent aux faillites de sociétés. Toutes les activités économiques sont prises en compte. http://statbel.fgov.be/fr/</p>
Brésil	<p>Source : Serasa Experian. Données mensuelles. Les données incluent le nombre total de faillites prononcées et effectives, ainsi que le total des redressements judiciaires prononcés, différés et effectifs. www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/falencias_concordatas.htm</p>
Canada	<p>Source : 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/fra/accueil</p>
Espagne	<p>Source : Instituto Nacional de Estadística de España (INE). The Mercantile Companies (MC) pour les données mensuelles. Companies Central Directory (CCD) pour les données annuelles. Nombre de sorties. Le registre des sociétés commerciales comporte des informations sur les entreprises constituées en société (hors personnes physiques ou entreprises individuelles). Les sociétés commerciales créées peuvent ne pas être actives et les sociétés marchandes dissoutes peuvent être retirées du registre sans jamais avoir été actives. www.ine.es</p>
États-Unis	<p>Source : tribunaux des États-Unis. Données trimestrielles. Statistiques des requêtes de mise en faillite – ensemble des déclarations d'entreprises (chapitres 7,11 et 13). Les déclarations ne concernant pas des entreprises, ainsi que les déclarations au titre du chapitre 12 (faillites d'exploitations familiales agricoles et piscicoles) ne sont pas prises en compte. www.uscourts.gov/</p>
Finlande	<p>Source : Statistics Finland. Données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Les données comptabilisent les faillites d'entreprises et de sociétés prononcées par des tribunaux de première instance. Toutes les activités sont prises en compte. http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/en/StatFin/</p>
France	<p>Source : Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) et Banque de France. 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</p>

Tableau A.3. Sources et définitions nationales des faillites (suite)

Sources et définitions des faillites	
Islande	<p>Source : Statistics Iceland. Données mensuelles. Les données concernent les entreprises islandaises en état de cessation de paiements, et proviennent du registre des entreprises de l'Internal Revenue Directorate. www.stattice.is</p>
Italie	<p>Source : Cerved. Données trimestrielles. Statistiques sur les faillites. https://know.cerved.com</p>
Japon	<p>Source : Teikoku Databank (TDB). 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 USD. 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>Source : Statistics Norway. Données mensuelles. Statistiques sur les faillites. Les données se réfèrent à l'ensemble de l'économie, sauf l'agriculture. Les entreprises individuelles sont également prises en compte. http://statbank.ssb.no</p>
Nouvelle-Zélande	<p>Source : New Zealand Companies Office. Données trimestrielles. Les données concernent les liquidations, et uniquement pour les entreprises constituées en sociétés.</p>
Pays-Bas	<p>Source : Statistics Netherlands. Données mensuelles. Nombre de faillites prononcées par les tribunaux néerlandais. Les données se réfèrent à l'ensemble de l'économie, dont l'agriculture, et incluent les faillites de sociétés ou d'institutions (mais pas des entreprises individuelles). http://statline.cbs.nl</p>
Royaume-Uni	<p>Source : Companies House. Données mensuelles. Entreprises constituées en société uniquement. Les données concernent les liquidations, 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. Sont exclues les liquidations volontaires à la demande des membres. www.companieshouse.gov.uk/</p>
Suède	<p>Source : 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. 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.

Bien que de nombreux facteurs cruciaux pour l'entrepreneuriat soient couverts par les indicateurs du tableau ci-après, la liste ne saurait être considérée comme exhaustive. La sélection opérée dépend des données actuellement disponibles, d'importants indicateurs pouvant donc manquer, faute tout simplement de données internationales.

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
CADRE RÉGLEMENTAIRE		
Charge administrative (entrée et croissance)		
Charge de la réglementation administrative	Réponses issues d'enquêtes sur la question du respect des obligations administratives (autorisations, réglementation, déclaration) nationales (1 = lourd, 7 = léger). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
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. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	Banque mondiale, Doing Business
Capital minimum pour créer une entreprise	Montant minimum libéré de capital – en pourcentage du revenu par habitant – que l'entrepreneur doit déposer en banque pour que l'immatriculation de son entreprise puisse être déclenchée. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	Banque mondiale, Doing Business
Nombre de jours nécessaires pour créer une entreprise	Durée moyenne (en jours calendaires) de la procédure nécessaire pour démarrer une entreprise. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	Banque mondiale, Doing Business
Nombre de procédures nécessaires pour créer une entreprise	Toutes les procédures génériques officiellement requises pour l'enregistrement d'une entreprise. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/starting-a-business	Banque mondiale, Doing Business

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de 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. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/dealing-with-construction-permits	Banque mondiale, Doing Business
Indice de contrôle qualité de la construction	Cet indicateur est constitué de six indices : la qualité de la réglementation en matière de construction, le contrôle qualité avant, pendant et après la construction, les régimes de responsabilité et d'assurance, et la certification professionnelle. http://francais.doingbusiness.org/methodology/dealing-with-construction-permits	Banque mondiale, Doing Business
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. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property	Banque mondiale, Doing Business
Indice de qualité de l'administration foncière	L'indice de qualité de l'administration foncière est constitué par la somme des scores obtenus au titre de quatre indicateurs : la fiabilité des infrastructures, la transparence de l'information, la couverture géographique et la résolution des litiges fonciers. L'indicateur va de 0 à 30, les valeurs les plus élevées correspondant à une meilleure qualité du système d'administration foncière. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/registering-property	Banque mondiale, Doing Business
Temps passé à payer les impôts	Temps passé à préparer, déclarer et acquitter l'impôt sur les sociétés, la TVA et les cotisations sociales. Ce temps est mesuré en nombre d'heures par an. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes	Banque mondiale, Doing Business
Réglementation des faillites		
Coût – Coût moyen des procédures de faillites	Le coût des procédures est exprimé en pourcentage de la valeur du patrimoine. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency	Banque mondiale, Doing Business
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. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency	Banque mondiale, Doing Business
Taux de recouvrement	Le taux de recouvrement calcule combien de centimes par dollar les créanciers bénéficiant d'une garantie recouvrent sur une entreprise insolvable à l'issue de la procédure d'insolvabilité. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency	Banque mondiale, Doing Business
Système judiciaire et juridique		
Exécution des contrats – Coût en pourcentage de la créance	Le coût est exprimé en pourcentage du montant de la demande, soit l'équivalent de 200 % du revenu par habitant ou 5.000 USD, selon la valeur la plus élevée. Les pots-de-vin ne sont pas pris en compte. On relève trois types de coûts : les frais de justice, les frais d'exécution et les honoraires moyens d'avocats. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts	Banque mondiale, Doing Business
Exécution des contrats – Délai	Nombre de jours calendaires nécessaires pour le règlement d'un différend, comptés à partir du moment où le plaignant engage la poursuite jusqu'au paiement de la réparation. Ce délai comprend à la fois les jours d'audience et les périodes d'attente entre les différentes phases du procès. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts	Banque mondiale, Doing Business

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
Exécution des contrats – Qualité des procédures judiciaires	L'indicateur de qualité des procédures judiciaires mesure dans chaque pays l'existence d'une série de bonnes pratiques au sein de l'appareil judiciaire et ce, dans quatre domaines : structure des tribunaux et procédures judiciaires, gestion des affaires, automatisation du système judiciaire et modes alternatifs de règlement des litiges. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts	Banque mondiale, Doing Business
Régulation du marché des biens et du marché du travail		
Difficulté de recruter	Mesure si le droit ou la réglementation entrave ou non la faculté pour une entreprise standard d'embaucher un salarié standard. Cet indicateur évalue notamment dans quelle mesure les contrats à durée déterminée sont interdits pour les tâches permanentes, la durée maximale cumulée des contrats à durée déterminée, le rapport entre le salaire minimum obligatoire et la valeur ajoutée moyenne par salarié ou la disponibilité de mesures incitatives accordées aux employeurs pour embaucher des employés de moins de 25 ans. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyHiring	Banque mondiale, Doing Business
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 évalue notamment quelle est la durée maximale, en mois, de la période d'essai, ou si l'employeur est tenu d'informer une tierce partie (telle qu'un organisme public) pour le licenciement économique d'un seul salarié. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#difficultyFiring	Banque mondiale, Doing Business
Degré de facilité d'embauche de salariés étrangers	L'indicateur s'appuie sur les réponses à une question posée lors d'une enquête visant à mesurer l'efficacité du marché du travail. La question était la suivante : « Comment qualifiez-vous la réglementation de votre pays au regard de l'embauche de salariés étrangers ? [1 = Très restrictive ; 7 = Pas du tout restrictive]. http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/appendix-a-measurement-of-key-concepts-and-preliminary-index-structure/	Forum économique mondial, Executive Opinion Survey
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) l'augmentation de salaire pour le travail de nuit ; iii) la présence ou non de restrictions concernant le travail de nuit ; iv) la présence de restrictions ou non concernant le travail les jours fériés en semaine ; v) la durée des congés payés annuels. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityHours	Banque mondiale, Doing Business
Qualité de l'emploi	L'indicateur évalue 12 aspects : i) si la loi exige la rémunération égale pour des tâches de mêmes valeurs ; ii) si la loi exige la non-discrimination fondée sur le sexe dans le cadre de l'embauche ; iii) si la loi exige des congés maternité payés ou non payés ; iv) la durée minimum des congés maternité (exprimés en jours calendaires) ; v) si les employés en congé de maternité bénéficient de 100 % de leur paye ; vi) la disponibilité de cinq jours de congés maladie entièrement rémunérés ; vii) la disponibilité d'une formation au sein de l'entreprise sans frais pour l'employé ; viii) si un travailleur est éligible pour un programme de protection contre le chômage après un an de service ; ix) la durée minimum, en mois, de la période de contribution requise pour la protection contre le chômage ; x) si un employé peut créer ou se joindre à un syndicat ; xi) la disponibilité de recours administratifs ou judiciaires en cas de transgression des droits de l'employé ; et xii) la disponibilité d'un système d'inspection du travail. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/labor-market-regulation#rigidityEmployment	Banque mondiale, Doing Business

Impôts sur le revenu, impôts sur le patrimoine/droits de succession

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
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-fr	OCDE, Statistiques des recettes publiques
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-fr	OCDE, Statistiques des recettes publiques
Recettes tirées des droits de succession	En pourcentage du PIB. http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-fr	OCDE, Statistiques des recettes publiques
Recettes tirées de l'impôt sur le patrimoine net	En pourcentage du PIB. http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-fr	OCDE, Statistiques des recettes publiques
Impôts sur les sociétés et le capital		
Taux d'imposition des PME	http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=Table_I12 .	OCDE, Statistiques des recettes publiques
Recettes tirées de l'impôt sur les sociétés	En pourcentage du PIB. http://dx.doi.org/10.1787/ctpa-rev-data-fr	OCDE, Statistiques des recettes publiques
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/10.1787/9789264036116-fr	OCDE, « La taxation des options de souscription ou d'achat d'actions destinées aux salariés », Études de politique fiscale, 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). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
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). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
SITUATION DU MARCHÉ		
Accès aux marchés étrangers		
Commerce transfrontalier	L'indicateur se compose de deux volets : 1) les délais (en jours) nécessaires pour accomplir toutes les procédures liées aux exportations et importations de marchandises ; 2) les coûts liés à la logistique des exportations et importations de marchandises. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders	Banque mondiale, Doing Business
Obstacles aux échanges et à l'investissement	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, Indicateurs de réglementation des marchés de produits
Indice de restrictivité des échanges de services (IRES)	L'indicateur est calculé à partir d'une base de données sur les réglementations contenant des informations comparables et standardisées sur les politiques liées aux échanges et aux investissements qui sont en vigueur dans chaque pays. www.oecd.org/fr/tad/echanges-services/indice-restrictivite-echanges-services.htm	OCDE, Indice de restrictivité des échanges de services, Base de données sur les réglementations
Niveau d'intervention du secteur public		
Entreprises et investissements publics	Volume, composition et pourcentage de la production issue des entreprises d'État, et investissements publics en proportion de l'ensemble des investissements. www.freetheworld.com/2015/economic-freedom-of-the-world-2015-dataset.xlsx	FMI, Banque mondiale, Comptes nationaux des Nations Unies et Forum économique mondial

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
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://iresearch.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 complexe de la performance). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
ACCÈS AUX FINANCEMENTS		
Accès à l'emprunt		
Note de crédit du pays	L'indicateur repose sur une évaluation effectuée par l'Institutionnal Investor Magazine. www.imd.org/wcc	IMD World Competitiveness Yearbook
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.banquemondiale.org/data/reports.aspx?source=Indicateurs%20du%20d%C3%A9veloppement%20dans%20le%20monde	Publié dans Indicateurs du développement dans le monde, 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 = extrêmement difficile, 7 = extrêmement facile) http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
Écart de taux d'intérêt	Taux d'intérêt des prêts moins le taux de rémunération des dépôts (sur la base des taux annuels moyens de chaque pays). http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/FR.INR.LNDP	Les données ouvertes de la Banque mondiale
Indice des droits légaux	Évalue dans quelle mesure les lois sur le nantissement et la faillite facilitent le prêt. Les valeurs élevées indiquent que les lois sur les sûretés et la faillite sont mieux adaptées au développement de l'obtention de prêts. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/getting-credit	Banque mondiale, Doing Business
Part des prêts accordés aux PME dans le total des prêts aux entreprises	Des définitions spécifiques sont appliquées par les pays figurant dans le Tableau de bord. www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm	Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE
Écart de taux d'intérêt entre le taux moyen des PME et celui des grandes entreprises	Des définitions spécifiques sont appliquées par les pays figurant dans le Tableau de bord. www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm	Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE
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). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
Capital-risque	Investissements réalisés par des entreprises de capital-risque.	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/home/index.php/statistics/ipo-database	World Federation of Exchanges

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
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). www.imd.org/wcc	IMD, World Competitiveness Yearbook
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. http://francais.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-minority-investors	Banque mondiale, Doing Business
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/home/index.php/statistics/ipo-database	World Federation of Exchanges
CRÉATION ET DIFFUSION DE 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 parités de pouvoir d'achat courantes. http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table23-fr	OCDE, Principaux indicateurs de la science et de la technologie
Dépenses intérieures brutes en R-D (DIRD)	Dépenses brutes de R-D d'un pays comprenant toutes les dépenses effectuées sur le territoire sur une période donnée. http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table12-fr	OCDE, Principaux indicateurs de la science et de la technologie
Dépenses intramuros de R-D de l'enseignement supérieur (DIRDES)	Dépenses intramuros de R-D du secteur de l'enseignement supérieur (DIRDES) aux prix et PPA de 2010. http://dx.doi.org/10.1787/msti-v2015-2-table45-fr	OCDE, Principaux indicateurs de la science et de la technologie
Coopération internationale en matière de dépôts de demande de brevet au titre du PCT	Mesure la coopération internationale qui se met en place entre les demandes de brevets dans le cadre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT). La mesure est établie en pourcentage du total des brevets (en fonction de la date de dépôt de la demande). http://dx.doi.org/10.1787/data-00507-fr	Statistiques de l'OCDE sur les brevets
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-fr	Statistiques de l'OCDE sur les brevets
Transfert des connaissances non commerciales		
Recherche de l'enseignement supérieur financée par les entreprises	Dépenses de R-D effectuées par l'enseignement supérieur et financées par les entreprises, mesurées en USD de 2010, à prix et PPA constants. http://dx.doi.org/10.1787/data-00189-fr	Statistiques de l'OCDE de la science et technologie
Brevets détenus par des universités ou des laboratoires publics	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/d3bb1fb8-fr	Perspectives de l'OCDE de la science, la technologie et l'industrie
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.	Enquêtes (nationales) sur l'innovation
Collaboration entre universités et entreprises en matière de R-D	Réponses issues d'enquêtes sur le niveau de collaboration existant entre les entreprises et les universités en matière de R-D (de 1 pour inexistante à 7 pour intensive). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
Coopération inter-entreprises		
PME collaborant avec d'autres entreprises pour l'innovation	Part des PME innovantes déclarant la coopération comme source d'innovation.	Enquêtes (nationales) sur l'innovation

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
Disponibilité et adoption des technologies		
Chiffre d'affaires 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=fr&pcode=tin00110&plugin=1	Eurostat, Statistiques sur la société de l'information
Entreprises utilisant l'administration électronique	Part des entreprises qui utilisent un service d'administration électronique parmi toutes les entreprises d'au moins 10 salariés, hors secteur financier. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_bde15ee&long=fr	Eurostat, Statistiques sur la société de l'information
Dépenses de TIC	Dépenses d'équipements, de logiciels et de services de TIC, en pourcentage du PIB. http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=isoc_tc_ite&lang=fr	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=fr	Observatoire européen des technologies de l'information (EITO)
CAPACITÉS ENTREPRENEURIALES		
Formation à l'entrepreneuriat		
Proportion de diplômés de l'enseignement supérieur	Pourcentage d'individus âgés de 25 à 34 ans possédant un diplôme de l'enseignement supérieur, notamment un doctorat ou équivalent. http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-table8-en	OCDE, Panorama de l'éducation
Qualité des écoles de gestion	Réponses issues d'enquêtes sur la qualité des écoles nationales de gestion (de 1 = extrêmement mauvaise, parmi les plus mauvaises du monde ; 7 = parmi les meilleures du monde). http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/	Forum économique mondial, Global Competitiveness Report
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. A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training (2008). www.gemconsortium.org/report	Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
Immigration		
Migrant ayant un niveau d'études supérieures	Part des migrants très qualifiés parmi l'ensemble des migrants. www.oecd.org/fr/els/mig/basededonneessurlesimmigresdanslespaysdelocdedioc.htm	OCDE, Base de données sur les immigrés dans les pays de l'OCDE
CULTURE ENTREPRENEURIALE		
Valorisation de la réussite entrepreneuriale	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)
Souhait de devenir un travailleur indépendant	Réponses issues d'enquêtes sur le souhait 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 de sondages d'opinion sur l'image que donnent les entrepreneurs (travailleurs indépendants, chefs d'entreprises). Le classement inclut les dirigeants des grandes entreprises et les professions libérales. http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf	Commission européenne, Flash Eurobarometer
Crainte de l'échec	Pourcentage des 18-64 ans non engagés dans une activité entrepreneuriale et qui perçoivent 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)

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

Catégories de déterminants	Définition	Source de données
Risque d'échec	Réponses issues d'enquêtes sur la propension à créer une entreprise s'il existe 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 monté 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 de 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 de ce secteur dans un pays donné.

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

Les sources de capital-risque examinées comprennent :

Australian Bureau of Statistics (ABS), *Venture Capital and Later Stage Private Equity*.

CVCA – Association canadienne du capital de risque et d'investissement.

Invest Europe (anciennement European Private Equity and Venture Capital Association – EVCA), *Invest Europe 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. Définitions du capital-investissement et du capital-risque

Source	Capital-investissement	Capital-risque
Invest Europe (anciennement European Private Equity and Venture Capital Association, EVCA)	Le capital-investissement correspond à des fonds propres fournis à des entreprises non cotées en bourse.	Le capital-risque est un segment du secteur du capital-investissement et désigne les investissements en fonds propres réalisés pour financer les phases de pré-démarrage, de démarrage et de développement initial d'une entreprise.
National Venture Capital Association – États-Unis (NVCA)	Le capital-investissement correspond à l'investissement de fonds propres dans des entreprises non publiques, généralement définies comme étant constituées de fonds de capital-risque. L'immobilier, le pétrole, le gaz et tout autre partenariat 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 associé à des 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 – où le rendement sur investissement prend principalement la forme de plus-values –, et non une stratégie d'investissement à long terme donnant lieu à des flux de revenus réguliers.	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 – où le rendement sur investissement prend principalement la forme de plus-values –, et non d'une stratégie d'investissement à long terme donnant lieu à des flux de revenus réguliers.
Association canadienne du capital de risque et d'investissement (CVCA)	Terme générique pour le marché privé, qui désigne toutes les formes de participations ou quasi-participations. Dans un secteur du capital-investissement arrivé à maturité, le marché se subdivise généralement en trois segments distincts : le capital de rachat, le financement mezzanine et le capital-risque.	Cette forme particulière de capital-investissement se caractérise surtout par un investissement à haut risque dans des entreprises jeunes ou de création récente qui suivent une trajectoire de croissance.
Korean Venture Capital Association (KVCA)	Le capital-investissement correspond à une méthode de participation financière avec des capitaux mobilisés par moins de 49 sociétés commanditaires. Cette opération consiste à prendre une participation majoritaire dans la société dans laquelle est réalisé l'investissement, à accroître la valeur de cette dernière, puis à obtenir une plus-value 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 notamment d'actions, d'obligations convertibles et de bons de souscription 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

	Invest Europe	NVCA	PwC Money Tree – Israël	ABS – Australie	CVCA	VEC	KVCA	NZVCA	RVCA	SAVCA	OCDE	
Capital-investissement	Capital-risque	Amorçage	Amorçage	Amorçage/ Démarrage	Préamorçage	Amorçage	Amorçage	Stade initial	Amorçage/ Démarrage	Amorçage/ Démarrage	Amorçage	Préamorçage/ Amorçage
		Démarrage	Stade initial	Stade initial/ Expansion	Démarrage	Démarrage	Stade initial	Expansion	Expansion initiale	Autres stades initiaux	Démarrage et stade initial	Démarrage/Autre stade initial
		Autre stade initial										
		Stade ultérieur	Expansion/ Stade ultérieur	Stade ultérieur	Expansion initiale	Expansion	Stade ultérieur	Expansion	Expansion	Expansion et développement	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	Acquisition/ Transmission, Retournement, Autre stade			Stade ultérieur	Retournement	Expansion	Remplacement, Transmission	Autres formes de capital-investissement	
								Capital-investissement investi dans des entreprises moyennes, Transmission	Restructuration			

Note : Le CVCA classe l'expansion dans les « Autres formes de capital-investissement ». La NZVCA place le retournement dans le « Capital-risque ».

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

Classification de l'OCDE	États-Unis – NVCA	Europe – Invest Europe(anciennement 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 destinés aux entreprises et à l'industrie Services financiers Agriculture Immobilier Construction Transports Inconnu

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

ABS	Recensement du capital-risque et du capital-développement domiciliés en Australie et identifiés par l'Australian Bureau of Statistics. Les investissements réalisés par des fonds non-résidents dans des sociétés bénéficiaires australiennes n'entrent pas dans le champ de l'enquête ; cependant, les fonds provenant de non-résidents et les fonds australiens investis dans des entreprises non résidentes en font partie.
CVCA	Enquêtes trimestrielles réalisées par Thomson Reuters auprès des gestionnaires de fonds de capital-investissement actifs dans les entreprises canadiennes. Le taux de participation des entreprises est présenté comme très élevé.
Invest Europe (anciennement 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 doivent rendre 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 via la fourniture de fonds propres liquides et non sous forme de transmission ou de services en nature. Les données sont obtenues principalement par le biais d'une enquête trimestrielle menée par Thomson Reuters auprès de ceux qui pratiquent le capital-risque. Les informations sont complétées grâce à d'autres techniques de recherche comprenant des sources publiques et privées supplémentaires. Toutes les informations font l'objet d'une vérification auprès des sociétés de capital-risque et/ou des entreprises bénéficiaires des investissements.
NZVCA	Enquête auprès de ceux qui pratiquent le capital-risque et le capital-investissement sur le marché néo-zélandais, réalisée par la NZVCA et Ernst & Young. L'enquête 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 du secteur choisissent de ne pas participer à cette enquête.
Israël/PwC	Rapport MoneyTree™ : étude trimestrielle réalisée par PwC Israël ; voir plus haut NVCA.

Tableau C.4. **Méthodes de collecte des données sur le capital-risque** (suite)

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 publiques. En 2012, l'examen des données a concerné plus de 180 fonds. La RVCA considère que les chiffres totaux collectés rendent fidèlement compte des tendances du marché russe.
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 pris en compte. 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 œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux liés à la mondialisation. À l'avant-garde des efforts engagés pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles suscitent, l'OCDE aide les gouvernements à y faire face en menant une réflexion sur des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et la problématique du vieillissement démographique. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de confronter leurs expériences en matière d'action publique, de chercher des réponses à des problèmes communs, de recenser les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

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

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

Panorama de l'entrepreneuriat 2016

Cette publication, issue du Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat, présente une collection originale d'indicateurs pour mesurer l'état de l'entrepreneuriat et ses déterminants. L'édition 2016 présente les données d'une nouvelle enquête en ligne sur les petites et moyennes entreprises conçue par Facebook en collaboration avec l'OCDE et la Banque Mondiale. Elle contient aussi un chapitre spécial sur la productivité des PME, et des indicateurs permettant de suivre les différences hommes-femmes en matière d'entrepreneuriat.

Table des matières

Chapitre 1. Évolutions récentes de l'entrepreneuriat

Chapitre 2. Structure et performance de la population des entreprises

Chapitre 3. Productivité par taille d'entreprise

Chapitre 4. Naissance, décès et survie des entreprises

Chapitre 5. Croissance des entreprises et création d'emplois

Chapitre 6. PME et commerce international

Chapitre 7. Profil de l'entrepreneur

Chapitre 8. Déterminants de l'entrepreneuriat : Capital-risque

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264266346-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.

